РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Григорьева Елена Юрьевна

студент, филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленск, РФ, г. Смоленск

Никифоров Владимир Анатольевич

научный руководитель, канд. техн. наук, доц., филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленск, РФ, г. Смоленск

Появление риэлторской деятельности в нашей стране можно связать с формированием рыночных отношений, а в настоящее время рынок недвижимости можно охарактеризовать как один из значимых секторов в российской экономики. Этот сектор имеет как большое социальное значение, так и взаимосвязан с проблемой жилья большей части населения. Сейчас страна занимает не совсем радужное положение, существует немалое количество проблем, которые непосредственно влияют на жизнь населения. В первую очередь, стоит отметить валютный кризис и, конечно же, западные санкции. Совокупность этих факторов негативным образом влияет и воздействует на рынок недвижимости. В связи с этим, возникают следующие вопросы, на которые сложно найти однозначный ответ. В каких условиях сейчас приходится работать агентствам недвижимости? Как меняются на практике мероприятия по привлечению новых клиентов? Как изменяется риэлторская услуга? Возможно ли в таких условиях агентству не только выжить, но и развиваться?

Стоит отметить, что осуществлять риэлторскую деятельность в условиях кризиса сложно. После падения рубля, большая часть населения отложили покупку жилья. Люди стали отказываться от ипотеки, экономить на съемном жилье. Эти условия направляют агентства на мобилизацию всех имеющихся ресурсов и выбор подходящей стратегии, которая направлена не на выживание, а на развитие [1]. Каждое агентство недвижимости должно задуматься о том, как не только выжить в таких сложных экономических условиях, но и как во время кризиса сделать прочным свое положение на рынке.

Многие сейчас задаются вопросом, что же будет с ценами в следующем году. Понятно, что кризис сбивает цены и, следовательно, жильё должно стать более дешёвым, а это позволяет купить его по доступной для клиента цене. Самое главное в этой ситуации умение выбирать подходящий момент. Многие пытаются построить прогноз, но немногие его озвучивают. Существует мнение, что в 2017 году спрос на недвижимость будет понижаться, и, причем снижение составит около 30%, а некоторые говорят и о 50%. Такое снижение стоимости достаточно ощутимо. Однако, эта ситуация может выйти из-под контроля, так как последние года люди пытаются скупить и приобрести совершенно разные субъекты недвижимости. Объясняется это тем, что приобретение недвижимости является хорошим, и если можно так выразиться, прибыльным вложением собственного капитала. Поэтому между застройщиками при продаже квартир возникнет конкуренция.

По утверждениям самих риэлторов, все это может обернуться разрушением установившейся системы на рынке недвижимости. Поэтому, самая последняя новость заключается в том, что сильного снижения в росте цен ожидать не следует, так как на сегодняшний момент нет стабильности и возможные еще более сложные условия существования. Но даже, несмотря на это, квартиры все также покупаются и продаются, а застройщики строят все новые и новые

объекты. И никто точно не может сказать, что будет с ценами на недвижимость в 2017 году.

Многие агентства недвижимости, которые пережили уже не один экономический кризис, считают, что кризис никак не мешает их работе. Спрос падает, но интерес к жилью будет оставаться прежним. Люди по-прежнему нуждаются в квартирах и домах. Но это только интерес. Если судить по данным**,** то можно заметить снижение активности покупателей на 5060%, при этом чаще всего приобретают жилье не с целью инвестирования, а для личной нужды, т.е. в целях проживания. По прогнозам видно, что спрос будет падать еще ближайшие пару лет, возможно, он будет стабильным, что, конечно будет зависеть от состояния экономики, и только к 2020 году, возможно, начнет подниматься вверх (рисунок 1).

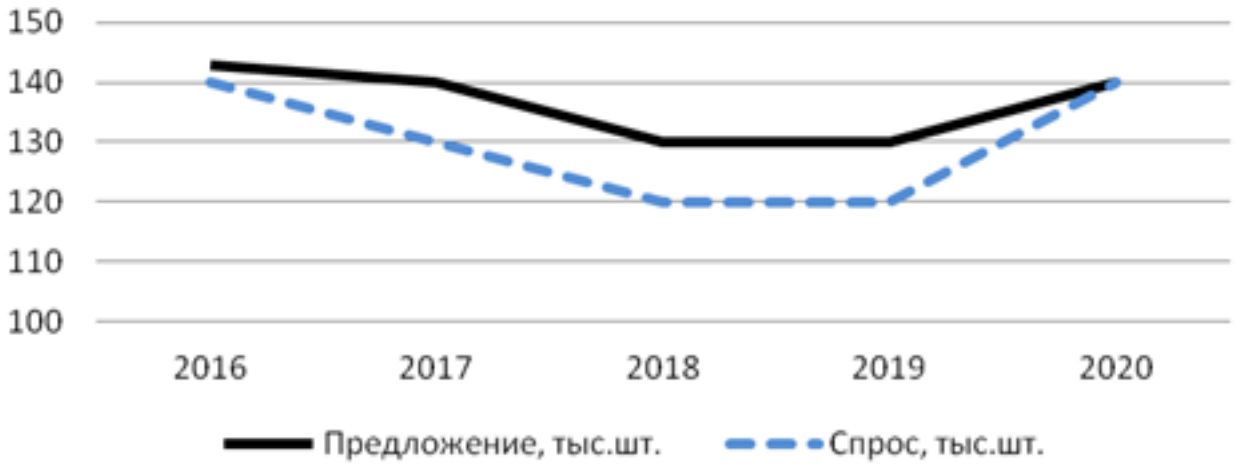

Рисунок 1. Прогноз спроса и предложения на рынке недвижимости до 2020 года

В настоящее время тех, кто действительно хочет купить жилье, мало, а тех, кто может себе позволить приобрести жилье – могут почувствовать себя «королями» рынка недвижимости. В этом случае они, например, заставляют собственника заметно понизить цену или запросить какие-либо дополнительные «немыслимые» справки или документы. Обычно, клиенты стремятся купить только то, что имеет цену «ниже рыночной», если сравнивать с аналогичными предложениями. Очень сложно продать объект по начальной цене. И каждый риэлтор, который выступает за покупателя, должен стремиться сбить цену (минимум на 10–15%), в противном случае, покупать никто не будет.

В период кризиса, можно выделить две категории людей, которые могут позволить себе приобрести жилье. К первой категории относятся люди, которым вынуждены разъехаться, съехаться, сменить место жительства, урезать свою жилплощадь и пр. И вторая категория – это люди с достатком. Они могут позволить себе инвестирование [2]. Они легко несут расходы, уходящие на содержание недвижимости. Люди из данной категории могут позволить себе расширить жилплощадь, изменить статус жилья и т.д.

В период кризиса агентства недвижимости пытаются по-разному развиваться в непростых условиях рынка недвижимости. Так как во время кризиса клиентов мало, риэлторы часто задумываются о том, чтобы кардинально поменять свою стратегию работы. При этом одна из главных ошибок заключается в скорости продажи недвижимости. У многих сформировалось мнение, что если быстрее продать объект, то и быстрее можно получить за него плату. Однако, здесь стоит задуматься не только о выгоде для клиента, но и о значительной выгоде для самого риэлтора. Начиная гнаться за более быстрым «гонораром», об эффективности продаж многие сразу же забывают. Во многих агентствах также пытаются взимать деньги за дополнительные услуги. В этом случае, цель проста: не продадим объект, но хоть немного

заработаем на таких услугах. Если не копаться глубоко, то на самом деле, во время кризиса просто немного изменяется подход к клиентам.

Стоит разобраться с тем, зачем все-таки продавать недвижимость в период кризиса. В период кризиса приобретение квартиры можно охарактеризовать как стабильное средство вкладывания денег, и поэтому многие хотят купить жилье именно в такой период. Совсем по-другому обстоит дело, если происходит продажа недвижимости. Одним из самых рентабельных объектов для продажи считается однокомнатная или двухкомнатная квартира. На данные объекты спрос не меняется даже в кризис. Также одной из причин покупки жилья является рост ставки по ипотеке. Это связано с тем, что есть такая категория граждан, которая планировала купить собственное жилье очень долгое время. И за это время сумели собрать определенную сумму денег, которой бы хватило на первоначальный взнос по ипотеке. И как только ставка по кредиту на жилье резко вырастает, многие бегут быстрее оформить кредит, опасаясь еще более высокой ставки. Этой ситуацией пользуются очень многие банки.

Обычно во время кризиса стоит обратить внимание на вторичный рынок и новостройки. Но при этом нужно учитывать цель их приобретения. Если продажа недвижимости интересна для риэлтора хорошим заработком, то в этом случае следует рассматривать новостройки. Обычно в новостройках представлены современные квартиры, удобные своей планировкой. При приобретении квартиры, которую в последующем планируют сдать, продажа обернется выгодой примерно в 30% от стоимости такой квартиры. Если цель клиента просто смена квартиры, то здесь необходимо брать во внимание вторичный рынок. Цены на жилье вторичного рынка здесь существенно не возросли, та как многие в кризис наоборот хотят продать свою недвижимость.

В условиях кризиса многие начинают отмечать рост процента альтернативных сделок. По данным статистики, в столице доля таких сделок возросла на 65-75%. Увеличение количества данных сделок связано с двумя причинами. Первая из них заключается в том, что в настоящее время у большей части потребителей вторичного рынка нет возможности напрямую купить квартиру, т.е. здесь не работает схема «покупатель – продавец». В результате именно ипотека или собственное жилье выступает способом оплаты. Второй причиной является нестабильная ситуация в стране. Люди просто не могут понять, как следует себя вести в сложившейся ситуации, да еще так, чтобы продажа или покупка жилья не оставили их в проигрыше.

Если говорить о наиболее востребованных услугах на рынке в период кризиса, то здесь имеет достаточную популярность услуга, заключающаяся в сопровождение сделки. Это легко объяснить тем, что люди всегда стремятся как можно больше сэкономить. Например, человек сам осуществляет поиск необходимых ему объектов, но при этом наиболее сложные моменты сделки доверяет специалисту. Люди прекрасно понимают, что без помощи профессионала будет сложно и она просто необходима, но часть работ пытаются сделать сами, а уже к помощи специалиста прибегнуть на последнем этапе. Агентства недвижимости, в свою очередь пытаются *найти какие-то более эффективные методы поиска и привлечения клиентов.* Обычно помогают уже заработанный имидж хорошего агентства, рекомендации клиентов, которые уже обращались и т.д.

Если говорить в целом о прогнозах, то на развитие рынка недвижимости может повлиять не только экономика, но и политика страны. Если властями будет затронута сфера регулирования риэлторской деятельности, все начнет двигаться в направлении, которое захотят увидеть власти. При этом версий развития предостаточно. В любом случае, регулирование будет, но какое, пока неизвестно никому. Положительно сыграют роль новые законы, если при их написании будут прислушиваться к профессионалам данной сферы. Действовать при этом надо на всех уровнях и сегментах. Так что говорить что-то о дальнейшем развитии рынка недвижимости сложно. Кризис всегда будет вносить кардинальные изменения, и менять риэлторскую деятельность.

Подводя итог, можно сказать, что среди основных участников рынка недвижимости следует всегда выделять граждан, которые под натиском жизненных обстоятельств вынуждены прибегать к сделкам с жильем. Что же касается продавцов жилья, то их линию поведения сложно предугадать, так как нестабильность экономики воздействует и на них. Почти все сходятся во мнении, что в период кризиса продавать или покупать недвижимость не стоит

самостоятельно, а лучше прибегнуть к профессиональным агентствам.

Многие риэлторы в настоящее время переживают действительно тяжелые времена. И некоторые даже пессимистично настроены и считают, что дальнейшее развитие рынка недвижимости будет только хуже. Какие-то частные агентства вынуждены будет уйти с рынка, может быть «заморозят» свою деятельность и будут ждать лучших времен. Небольшие агентства будут выживать, сокращая штат работников, а крупным агентствам необходимо стремиться к оптимизации всех своих производственных процессов. Но главное, что стоит отметить, если у риэлтора реально есть необходимые профессиональные качества, он обладает именем, имеет опыт и наработанную базу клиентов, то его шансы пережить кризис возрастают в несколько раз.

Список литературы:

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2013. 416 с.

2. Дубровская И. А. Справочник риэлтора и юриста в жилищной сфере. – М.: Юстицинформ, 2012. 337 с.