

# ВОТ И ПРИШЛО РИЭЛТОРОВО ЛЕТО

ПОДГОТОВИЛА  
*Элина Плахтина*

ЛЕТО ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ МЕРТВЫМ СЕЗОНОМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ЖИТЕЛИ МЕГАПОЛИСОВ СТРЕМЯТСЯ УЕХАТЬ ИЗ ГОРОДА НА ДАЧИ И КУРОРТЫ. ЧЕМ ЖЕ ЗАНИМАЮТСЯ РИЭЛТОРЫ В ЖАРКИЙ ПО ПОГОДЕ, НО НЕ ПО ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРИОД? С ЭТИМ ВОПРОСОМ ДН ОБРАТИЛСЯ К ВЕДУЩИМ ЭКСПЕРТАМ РЫНКА И ПОЛУЧИЛ ВЕСЬМА НЕОЖИДАННЫЕ ОТВЕТЫ.



Одну из точек зрения высказал **руководитель офиса «Сретенское» компании «Инком-Недвижимость» Антон Архипов**, который утверждает, что у успешных риэлторов не бывает сезонов затишья: и на зимних каникулах, и в майские праздники, и в конце лета у них проходят сделки, появляются новые объекты на реализацию. Те, кто заинтересован в работе и в получении прибыли, при первых признаках вялого поведения клиентов стараются активизировать интерес покупателей и продавцов всеми мыслимыми и немыслимыми способами. Когда каникулы все же случаются, риэлторы предпочитают активный отдых (катаются на лыжах, занимаются дайвингом, конным спортом, путешествуют): нужно постоянно быть в тонусе.

Активно работают летом, по словам **председателя совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирины Доброхотовой**, продавцы новостроек:

– Мы занимаемся продажами на первичном рынке, этот сегмент всегда востребован покупателями. Снижение активности может быть, но крайне незначительное – оно вызвано общим спадом деловой активности в Москве и регионе, – говорит эксперт. – В среднем нашим специалистам по продажам в летний сезон приходится работать даже интенсивнее: многие сотрудники все-таки уходят в отпуска, и приходится замещать временно отсутствующих коллег.

Не до отдыха летом, уверяет **директор по работе с ключевыми клиентами Kalinka Real Estate Consulting Group Полина Медеяннская**, и «элитчикам»:

– В нашей компании работа летом не останавливается: точно так же, как и в другие сезоны, люди приезжают на просмотры, запрашивают экспертные оценки. Например, в прошлом июле было закрыто две сделки с бюджетом от \$5 млн. Небольшое снижение покупательской активности наблюдается только в августе, в традиционный сезон отпусков. В это время мы больше консультируем инвесторов и девелоперов элитных проектов городской и загородной недвижимости.

Поддерживает коллегу по элитному цеху **руководитель отдела продаж компании Villagio Estate Алексей Коротких**:

– Весной и осенью, как правило, заключается наибольшее количество сделок, хотя случаются и небольшие отклонения. К примеру, в этом году рынок стал оживать лишь в середине апреля из-за обильных снегопадов и затянувшейся зимы, хотя теоретически активный сезон должен был начаться в марте. А в 2012 году на лето вообще пришелся пик продаж в сегменте



«Июль и август – стабильные месяцы продаж: хорошая погода, увеличение светового дня позволяют клиентам приехать на объект и оценить его. В летний период формируется отложенный спрос, который потом реализуется к концу августа или осенью»

элитной загородной недвижимости: число сделок увеличилось на 9,5% по сравнению с весной и на 25% превысило осенние показатели, особенно это было заметно в августе.

Звонки, продажи и показы не прекращались и в течение майских праздников: так, поселок Millennium Park в сутки посещали четыре-пять потенциальных покупателей, а ведь чтобы составить о поселке первое впечатление, необходимо провести здесь несколько часов. Кроме того, не помню ни одной летней недели, чтобы было менее десяти клиентов, и это помимо других задач: надо еще оформить документы, зарегистрировать, организовать проектирование, помочь с выбором дизайнера и т. д. Работы всегда хватает. Доказывая, что лето на рынке может быть горячим сезоном не только по погоде, **управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов** ссылается на статистику компании:

– Мнение, что летом риэлторы поголовно уходят в отпуск, – миф. Рынок продолжает жить чуть спокойнее, чем весной и осенью. Однако ни одна компания не позволяет себе

*«Для загородной недвижимости этот период вообще прайм-тайм. Ведь продать загородный коттедж гораздо проще летом, нежели зимой или осенью»*

не работать летом. А для загородной недвижимости этот период вообще прайм-тайм. Ведь продать загородный коттедж гораздо проще летом, нежели зимой или осенью, когда под ногами снег или мокрая грязь. В августе успешные брокеры стараются уйти в отпуск – это помогает отдохнуть и подготовиться к новому бизнес-сезону. А некоторые даже на отдыхе пересекаются с потенциальными клиентами.

С июня по август 2012 года на рынке первичной городской элитной недвижимости совершено 70 сделок, на вторичном – около 30. На загородном рынке в аналогичный период

заключено 130 сделок. В этом году темпы продаж элитной недвижимости намного более умеренные, нежели в прошлом. Но расслабляться риэлторам некогда.

**Руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet Денис Бобков:**

– Квартиры в новостройках пользуются спросом в любое время года. Да, есть праздничные недели в январе и мае, когда процент продаж сильно падает. Но июнь остается активным месяцем, а июль и август – стабильные месяцы продаж: хорошая погода, увеличение светового дня позволяют клиентам приехать на объект и оценить его. В летний период формируется отложенный спрос, который потом реализуется к концу августа или осенью. По данным нашей компании, прошлым летом количество сделок выросло на 40-50% по сравнению с январем или маем. На рынке элитной недвижимости летом идет работа с покупателями из регионов – проводятся показы квартир, нарабатывается новая база клиентов.

**Президент некоммерческого партнерства «Корпорация риэлторов “Мегаполис-Сервис”» Сергей Власенко:**

– Риэлторы тоже люди и летом стараются отдыхать. Хотя хороший риэлтор и в затишье найдет себе работу, так как ищет клиентов самостоятельно. К тому же некоторые покупатели предпочитают приобретать квартиру именно летом: и выбор больше, и поторгаться можно. Но лето лету рознь: достаточно вспомнить прошлый год, когда из-за колебаний курса рубля на рынке жилья цены росли, сделки срывались. Риэлторам на недостаток работы жаловаться не приходилось.

**Руководитель отдела продаж агентства недвижимости «Триумфальная арка» Ирина Хлебасова:**

– Бытует устойчивое мнение, что летом рынок недвижимости, особенно московский, замирает. Многие клиенты на лето уезжают из столицы, а вслед за ними тянутся и риэлторы, полагающие, что в сезон отпусков нужно отдохнуть. Но жизнь в столице не останавливается, жилищные вопросы никуда не исчезают. Некоторые клиенты, напротив, предпочитают решать их летом, опасаясь, что с осенним оживлением изменятся либо цены, либо спрос/предложение. И часть риэлторов продолжает работать в привычном режиме. Наша статистика – наглядное тому подтверждение: число закрываемых нами сделок в летние месяцы часто сопоставимо с декабрьскими показателями.

**Руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome Жанна Лебедева:**

– Не считаю летнее время мертвым сезоном, особенно на рынке элитной дорогостоящей недвижимости. На сегмент недвижимости



# НАБЕРЕЖНАЯ МОСКВЫ-РЕКИ КВАРТИРЫ У МЕТРО



**БЕСТ**<sup>®</sup>  
НОВОСТРОЙ

(495) **995-15-25**

[www.best-novostroy.ru](http://www.best-novostroy.ru)



*«В секторе торговой недвижимости некоторое затишье отмечается лишь в мае, а с середины июня арендаторы активно ищут новые объекты»*

высокой ценовой категории сезонность влияет мало. Мы наблюдаем незначительный спад только с середины августа до начала учебного года – это объясняется пиком отпусков в этот период.

В летнее время особенно активизируется рынок загородной недвижимости: пользуются спросом сезонные элитные предложения (поселки с яхт-клубами, поселки на воде) либо дальние элитные дачи в пределах 50 км от МКАД, а также усадебные варианты. К тому же в период школьных каникул увеличивается спрос на загородную аренду.

**Брокер «Century 21 Еврогруп Недвижимость»  
Петр Машаров:**

– Последние несколько лет понятие сезонности в риэлторском бизнесе размылось. Летом, конечно, количество сделок с жилой недвижимостью уменьшается, но не критично. Поэтому риэлторы продолжают работать с жилой недвижимостью, кроме того, наступает время «загородки» – в игру вступают дома и участки. В этот период есть шанс вырваться на недельку на отдых или на выездной тренинг – пройти обучение и получить новые знания.

**Генеральный директор агентства недвижимости «Новосел» Юрий Журин:**

– Летом, как правило, заключается наибольшее количество сделок с загородной недвижимостью. Поэтому риэлторы, которые плотно работают с землей, весь сезон при деле.

**Генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая:**

– На рынке загородной недвижимости ярко выражена сезонность – летом на нем наблюдается значительный спад. Но в сегменте городской



Группа компаний «МИЦ»  
представляет новый масштабный  
проект – жилой комплекс

# Татьянин Парк



**СТАРТ  
ПРОДАЖ!**

**Цена от 79 850 руб./м<sup>2</sup>**

- комфортабельные монолитно-кирпичные дома с подземным паркингом
- 2 собственных детских сада и школа
- развитая инфраструктура (рядом гипермаркеты «ОБИ», «Мосмарт», «Наш»)
- 500 м от МКАД по Боровскому шоссе
- удобное транспортное сообщение (9,5 км до смотровой площадки на «Воробьевых горах» и 22 км до Кремля)
- концепция «двор без машин»
- зеленый пешеходный бульвар, детские площадки
- скейт-парк, велосипедные дорожки

**8 (800) 500-76-55**  
(звонок бесплатный)



**МИЦ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

**(495) 937-76-55**  
[www.domvgovorovo.ru](http://www.domvgovorovo.ru)



«Хороший риэлтор и в затишье найдет работу, так как ищет клиентов самостоятельно. К тому же некоторые покупатели предпочитают приобретать квартиру именно летом: и выбор больше, и торговаться можно»

недвижимости лето не является мертвым сезоном. Да, активность более низкая, чем весной или осенью, но количество сделок все равно серьезное. Риэлторы в декабре–апреле стараются подвести некоторых клиентов к принятию положительного решения именно летом. Поэтому июнь–август – достаточно загруженный период. Кроме того, сами девелоперы весной и летом проводят различные акции, чтобы не было спада. Например, в мае некоторые застройщики предоставляли дополнительные скидки на покупку квартиры, которые в сумме доходили до 10%.

**Учредитель компании Urban Realty Нина Кузнецова:**

– Мы летом много работаем и никогда не уезжаем в отпуск дольше, чем на десять дней. Да, клиентов чуть меньше, зато те, кто решает свой квартирный вопрос, делают это в комфортных условиях (тепло, длинный световой день, меньше машин), в которых удобно смотреть новые квартиры и гораздо легче переезжать. А еще лето – отличное время для того, чтобы разработать новые услуги и серьезно продумать дальнейшую стратегию компании.

**Управляющий партнер DNA Realty Антон Белых:**

– В сегменте аренды жилья экономкласса число летних сделок лишь на 5–10% ниже, чем весной, а в августе и вовсе достигает своего пика за счет клиентов, которые хотят устроиться в столице перед новым деловым сезоном или учебным годом. В сегменте купли-продажи квартир люди часто начинают сделку в июне, чтобы завершить ее к осени и начать ремонт.

А в секторе торговой недвижимости некоторое затишье отмечается лишь в мае, а с середины июня арендаторы активно ищут новые объекты, чтобы открыться в конце августа–начале сентября. Такая же ситуация наблюдается и на рынке офисов. Наибольшее снижение активности летом (на 25–40%) происходит на рынке аренды и купли-продажи элитной недвижимости, так как очень многие обеспеченные люди предпочитают не заниматься поиском квартир, а проводят время за границей.

Таким образом, летом у риэлторов работы становится меньше, но она есть. Кроме того, это время подведения итогов, отстраивания процессов внутри компании. Летом мы ищем новых сотрудников и проводим их первичное обучение, чтобы они были готовы к новому сезону и потренировались на относительно низком спросе. (ФН)

# Новая высотка Москвы от застройщика



ИПОТЕКА

Заселение | Собственность | Низкие цены



+7(495) 258 92 62

+7(495) 601 57 50

[www.dokon.biz](http://www.dokon.biz)