

**УДК 347.214.22**

**Шишкин П.С.**

Студент бакалавриата 4 курса

НИУ «Московский государственный строительный  
университет»

Россия, Москва

**Попков К.А.**

Студент бакалавриата 4 курса

НИУ «Московский государственный строительный  
университет»

Россия, Москва

## **ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

***Аннотация:** Новые технологии и меняющиеся демографические показатели покупателей жилья начали в последние годы сотрясать индустрию недвижимости. Эти факторы повлияли на все аспекты традиционных сделок с недвижимостью, начиная от способа регистрации недвижимости и заканчивая средним временем завершения сделки. Это заставило многих инвесторов задуматься о том, куда движется будущее недвижимости, и как наилучшим образом адаптироваться к этим изменениям.*

***Ключевые слова:** Недвижимость, виртуальная реальность, технологии, брокеры, агентства.*

**Shishkin P.S.**

4th year student

National Research Moscow State University Of Civil Engineering

Russia, Moscow

**Popkov K.A.**

4th year student

National Research Moscow State University Of Civil Engineering

Russia, Moscow

## **CHANGES IN THE REAL ESTATE MARKET IN THE FUTURE**

***Annotation:** Emerging technologies and shifting homebuyer demographics have begun to shake up the real estate industry in recent years. These factors have influenced all aspects of traditional real estate transactions ranging from the way properties are listed to average closing times. This has left many investors wondering where the future of real estate is headed, and how to best adapt to these changes.*

***Keywords:** Real estate, virtual reality, technology, brokers, agencies.*

### **Введение**

Индустрия недвижимости переживает быстрые изменения в результате внедрения новых технологий. По данным Forbes, в 2017 году в технологии недвижимости было инвестировано почти 13 миллиардов долларов. Это увеличение капитала должно послужить сигналом о том, что индустрия недвижимости готовится к стремительным изменениям с созданием новых цифровых ресурсов. Прежде всего, инвесторы должны быть готовы к тому, как онлайн-платформы для листинга недвижимости, приложения для смартфонов и виртуальная реальность будут влиять на все аспекты сделок с недвижимостью. В скором времени инвесторы начнут замечать рост числа сайтов, размещающих объявления о продаже недвижимости, все из которых направлены на то, чтобы дать возможность начинающим или уже существующим владельцам недвижимости с легкостью покупать и продавать недвижимость. В то время как такие

платформы, как Zillow и Trulia существуют уже несколько лет, подобные платформы будут выпускаться и в дальнейшем.

Популярность интернет-платформ для размещения объявлений также означает, что покупатели и арендаторы будут иметь четкое представление о том, что они ищут при поиске недвижимости. Инвесторам, надеющимся оставаться на шаг впереди, придется адаптироваться к покупателям (и продавцам), которые смогут получить доступ к сотням объявлений о недвижимости одним нажатием кнопки. Развитие приложений для смартфонов по недвижимости также будет продолжать изменять отрасль. Тем не менее, в отличие от веб-сайтов по недвижимости, новые приложения по недвижимости будут нацелены на все аспекты процесса сделки с недвижимостью. Например, существующие приложения, такие как DocuSign и Dotloop, уже позволяют специалистам по недвижимости подписывать и отправлять контракты и другие документы на свои телефоны. Ожидается, что популярность этих приложений будет постоянно расти по мере того, как инвесторы будут искать способы проведения сделок на ходу. Инвесторы также, скорее всего, увидят выпуск приложений, направленных на ускорение процесса закрытия сделок. Они будут сосредоточены на ряде областей, таких как помощь покупателям в оценке ставок по ипотеке, документы на акции и даже документы на передачу прав собственности.

### **Виртуальная реальность**

Виртуальная реальность - это еще одна технология, которая окажет влияние на мир недвижимости в ближайшие годы. Несмотря на то, что инвесторы могут быть знакомы с идеей 3-D проходов и 360-градусной картинки, ожидается, что эти ресурсы будут пользоваться все большей популярностью. Предоставляя потенциальным покупателям новый способ познакомиться с жильем, инвесторы могут увеличить количество

просмотров недвижимости без лишних хлопот и времени. Записанные 3-D туры по недвижимости позволит покупателям путешествовать по домам, не выходя из дома. Инвесторы будут рады узнать, что программное обеспечение виртуальной реальности не будет эксклюзивным для просмотров недвижимости и может даже помочь реабилитаторам планировать реконструкцию. Например, многие приложения в скором времени могут быть нацелены на то, чтобы позволить инвесторам предварительно просматривать инсценированные комнаты и реконструированные дома с их собственных телефонов.

Будущее виртуальной реальности в недвижимости даже может помочь застройщикам и инвесторам, заинтересованным в инвестициях в сырую землю. По мнению Forbes, застройщики должны ожидать программы виртуальной реальности, которые позволят пользователям увидеть готовую недвижимость еще до начала строительства. В целом, инвесторы увидят запуск новых технологий, направленных на улучшение сделок с недвижимостью для всех сторон. Вместо того, чтобы беспокоиться о новых ресурсах, инвесторам следует думать о предстоящих изменениях, как о способах сделать бизнес более надежным и эффективным.

### **Будущее агентов по недвижимости**

Растущая разобщенность между домовладельцами и агентами недвижимости является одним из самых больших изменений, происходящих в инвестициях в недвижимость. Многие задаются вопросом: Лучше ли регистрировать недвижимость самостоятельно или обратиться за помощью к профессиональному агенту? По сей день агенты недвижимости еще не устарели, и трудно представить, что их услуги никогда не понадобятся. Они просто предлагают слишком большую стоимость среднему домовладельцу. Для начала, их навыки ведения

переговоров и знание местного рынка всегда помогут продавцам получить больше всего денег за свою недвижимость. Домовладельцы, которые берут на себя задачу продажи дома, могут потерять деньги при одном единственном несчастье. По крайней мере, агент покупателя может говорить о снижении цены. Любое количество вещей может пойти не так без профессионального агента, который будет представлять вашу сторону сделки.

Помимо продажи дома за его максимальную стоимость, у агентов есть потенциал для более быстрой продажи. В дополнение к маркетинговым кампаниям, есть большой шанс, что у них уже есть компетентный список покупателей. Правильный агент может иметь покупателя на месте до того, как дом будет официально выставлен на продажу. Нет сомнений в том, что хороший агент по недвижимости стоит своего веса в золоте, особенно для тех, кто занимается инвестированием, но есть несколько тенденций, которые заслуживают вашего внимания. В частности, появление сайтов "For Sale by Owner" (FSBO) начинает занимать нишу среди избранных продавцов. Согласно опросу, проведенному для Redfin, примерно 17 процентов покупателей жилья за последние два года не чувствовали необходимости обращаться к услугам агента по недвижимости. Тот же опрос, проведенный SurveyMonkey Audience, выявил тенденцию к росту комиссионных вознаграждений со скидкой. Из числа домовладельцев, которые действительно использовали агента для покупки жилья, треть сказала, что их агент предлагал льготы в виде возврата денег или экономии свыше 500 долларов США.

Нередко риэлторы взимают за свои услуги шесть процентов от продажной цены. На дом стоимостью \$230 000 (медианная стоимость односемейного дома) комиссионные могут достигать \$14 000. При таких темпах перспектива выйти замуж за риэлтора в целом становится очень

заманчивой. По данным, предоставленным ForSaleByOwner.com, около половины всех домовладельцев в Америке подумали бы о продаже своего дома без помощи риэлтора. В то же время, 55 процентов Millennials признали, что они хотели бы использовать модель продаж "для продажи быть владельцем", чтобы зарегистрировать свой дом. "Мы наблюдаем драматические преобразования в индустрии недвижимости, когда сегодняшние потребители, особенно миллениалы, осуществляют больший контроль над процессом покупки и продажи, чем когда-либо прежде", - сказала Лиза Эдвардс (Lisa Edwards), директор по бизнес-стратегии ForSaleByOwner.com. Листинг на ForSaleByOwner.com весной увеличился на 57 процентов, что является вершиной сезона продаж 2015 года, и нет никаких оснований полагать, что эта тенденция не сохранится". Важно отметить, однако, что большинство продавцов проживает на северо-востоке. Такие крупные метрополитены, как Нью-Йорк, Бостон и Филадельфия, похоже, больше заинтересованы в том, чтобы отказаться от агентского опыта. Даже Национальная ассоциация риэлторов (NAR) согласилась с тем, что продажи FSBO более вероятны в крупных мегаполисах.

Нельзя отрицать, что услуги онлайн-листинга изменили взгляд людей на продажу. Агентам, в частности, пришлось реагировать на появление технологий. Конечно, нет никаких оснований полагать, что какие-либо тенденции приведут к исчезновению агентов недвижимости". Создание FSBO и других сайтов упростило процесс листинга дома для среднего продавца, агенты по недвижимости все еще имеют свое место.

### **Будущее жилищного рынка недвижимости**

Ожидается, что рынки недвижимости будут меняться по мере того, как на рынок будет выходить новая волна покупателей жилья: миллениалы. Согласно исследованию Института городских земель,

миллениалы начали выходить в мир недвижимости с акцентом на пригородные районы. В то время как застройка пригородного жилья не является чем-то новым, будущее недвижимости может включать в себя некоторые интересные сдвиги для этих районов. Доказано, что покупатели жилья проявляют повышенный интерес к пешеходным районам и близости к общественным ресурсам. Это должно послужить хорошей новостью для инвесторов, надеющихся ворваться в коммерческую сферу, так как пригородные районы могут представлять новые рынки для смешанного использования и торговых площадей. Когда дело доходит до мегаполисов, инвесторы в недвижимость могут начать встречаться с арендаторами всех возрастов, которые ищут дополнительные удобства. На сегодняшнем рынке парковка и вывоз мусора могут считаться удобствами, но двигаться дальше может оказаться недостаточно. Будущее недвижимости будет связано с повышенным вниманием к дополнительным функциям, таким как доступ на крышу, общие зоны и даже обозначенные рабочие места.

Инвесторы, эксплуатирующие многоквартирные дома, могут увидеть эти изменения уже в этом году, хотя они продолжают развиваться. Те, кто надеется остаться на шаг впереди, должны следить за сопоставимыми объектами недвижимости и другими предложениями по соседству. Будущее недвижимости также будет сопровождаться ростом элитной недвижимости. Поскольку спрос на жилье продолжает расти, запасы (в частности, элитной недвижимости) будут увеличиваться для размещения покупателей жилья. По данным Realtor.com, инвесторы на таких рынках, как Сан-Хосе, Калифорния; Сиэтл, штат Вашингтон; Бостон, штат Массачусетс; и Нэшвилл, штат Ти-Эн, увидят самый большой рост. Тем не менее, инвесторы по всей стране все еще должны ожидать этих изменений.

Наконец, профессионалы в области недвижимости всех типов могут рассчитывать на увеличение практики "зеленого" строительства и

улучшение экологических характеристик жилья. Хотя изменения в налоговой политике, возможно, лишили некоторые стимулы для экологичного ремонта жилья, инвесторам не следует полностью исключать эту часть индустрии недвижимости.

По данным Национальной ассоциации строителей жилья, энергоэффективность положительно повлияет на решение 80 процентов домовладельцев. Среди особенностей, включенных в исследование, были приборы "Energy Star", сверхкодированная изоляция и правильно утепленные окна. Инвесторы в недвижимость, ориентированные на новое строительство и перевернутые дома, должны помнить об этих особенностях и стараться учитывать их при необходимости.

В целом, будущее рынка недвижимости представляет собой несколько интересных изменений. Инвесторам следует держать руку на пульсе своих рыночных областей, чтобы знать лучшее время, чтобы действовать в соответствии с возникающими тенденциями.

## **Заключение**

Будущее недвижимости будет определяться новыми технологиями, отношениями покупатель-агент и меняющейся демографической ситуацией домовладельцев. Инвесторы в недвижимость, надеющиеся на успех, должны будут научиться процветать в условиях этих изменений. С новым программным обеспечением, направленным на ускорение сроков завершения сделки, сайтами онлайн-листинга, приводящими к более информированным покупателям, и новыми возрастными категориями, выходящими на рынок недвижимости, индустрия претерпевает большие изменения. Даже прогнозы экспертов говорят о надвигающихся изменениях на рынке. В целом, когда речь заходит о будущем недвижимости, инвесторам есть на что обратить внимание.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Baum, A and Hartzell, D (2012): Global Property Investment, Wiley Blackwell
2. William Blair Equity Research (2015): Real Estate Services and Technology
3. Carbon War Room (2015): Building Returns with Sustainability Programs  
[http://carbonwarroom.com/sites/default/files/reports/Green\\_REITs\\_FINAL.pdf](http://carbonwarroom.com/sites/default/files/reports/Green_REITs_FINAL.pdf)
4. CB Insights (2016): The Pulse of Fintech Report
5. CB Insights (2016): Home, Sweet Home: 96 Tech Startups Reshaping Residential Real Estate, May. <https://www.cbinsights.com/blog/residential-real-estate-tech-market-map-company-list/>
6. CBRE (2016): The sharing economy checks in: An analysis of Airbnb in the United States, <http://www.cbrehotels.com/EN/Research/Pages>
7. CBRE (2017): Global Real Estate Market Outlook  
<http://insights.pickeverard.co.uk/post/102dxes/what-is-proptech-this-post-includes-a-video>
8. CNN (2017): <http://money.cnn.com/2016/06/22/technology/airbnb-regulations/>