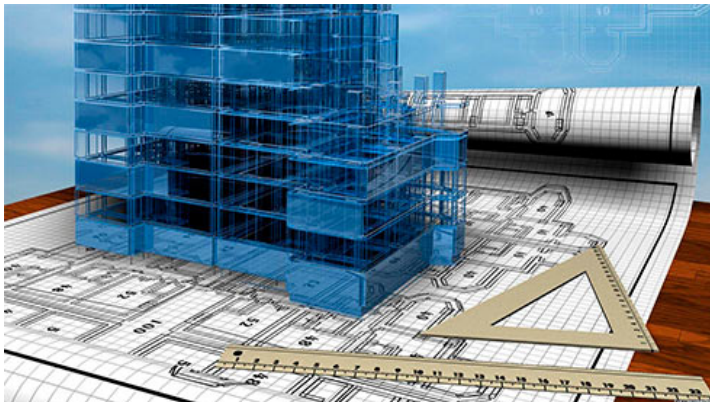




Еще не полностью восстановилась экономическая активность, а уровень безработицы продолжает оставаться гораздо более высоким, нежели до начала эпидемии. Тем не менее, как отметил Спенсер Раскофф, сооснователь Zillow, потенциальные покупатели жилья вновь оживились, причем произошло это быстрее, чем можно было предполагать. По данным Национальной ассоциации риелторов, в мае количество подписанных, но окончательно еще не заключенных контрактов возросло на 44%, чего не наблюдалось с 2001 года, когда впервые был проведен подобный анализ. К прежнему уровню возвращается и объем продаж, однако при этом и покупателям, и продавцам приходится приспосабливаться к новым условиям, с которыми они ранее не сталкивались. Особенностью ситуации стало использование технологий, особенно интернета, с помощью которого проводятся виртуальные туры и демонстрации 3D, осуществляются расчеты и заключаются договоры в электронном виде. Раскофф подчеркнул, что так действовали и ранее, но только сегодня подобные методы стали повсеместными, поскольку не предусматривают личного общения. И покупатели только выиграли от возможности осматривать и приобретать жилье, не выходя из дома, оформлять кредит с помощью онлайн-инструментов и расплачиваться, получая счета по почте. По словам девелопера Жюля Трампа из Южной Флориды, изменились и запросы покупателей – для многих приоритетом стало наличие домашнего офиса, поскольку они рассчитывают и впредь работать в удаленном режиме. Иногда для этого приходится уменьшать количество спален в стандартном проекте, но клиенты ничуть не против, ведь им не придется прикладывать усилия, чтобы создавать офисные условия в обычной комнате. Низкие процентные ставки, реалистичная оценка ситуации и частичное удешевление недвижимости - отличные возможности для покупателей. Впрочем, есть смысл и в том, чтобы довольствоваться арендой, поскольку вакантного жилья больше, чем желающих его снять, что заставляет также идти навстречу.