Наталья Павловна, каковы основные тенденции развития рынка недвижимости Кемерова и вообще Кузбасса последние год-полтора? В чем их основные отличия? Чем обусловлены эти тенденции?В последнее время на нашем рынке недвижимости получили развитие новые направления. Например, продажа жилья в рассрочку. Могу сказать, что сейчас практически нет прямых покупок, все покупки - альтернативные. Что это значит. Человек продает свою жилплощадь, чтобы купить большую или меньшую. Уже не только риэлтерам известен и понятен термин "чистая продажа". Введение ипотечного кредитования прибавило нам клиентов. Ипотека выгодна, прежде всего, рассрочкой. Даже человеку, имеющему крупную сумму денег (допустим 500 тысяч рублей), рациональней потратить их, вложив 30% в квартиру через ипотеку, на 30% - купить автомобиль, мебель, сделать ремонт. Это удобней, чем купить полностью квартиру и остаться в голых стенах. Лет пять назад нашими основными клиентами были люди с высокой платежеспособностью. Деньги вкладывали в недвижимость, чтобы их сохранить и, по возможности, приумножить. Сегодня наши клиенты - люди среднего класса, которые имеют достаточно высокую заработную плату и хотят приобрести недвижимость, используя кредитные схемы. Количество потребителей услуг увеличилось.

Вам нужен миниэкскаватор ? Смотрите на сайте mini-exkavator.ru, там у вас есть возможность заказать любой экскаватор по низкой цене.