

ДОМ игроки рынка

Риелторы поглощают друг друга и плодят «черных» маклеров

услуги

Снижение количества сделок с недвижимостью заставляет риелторские конторы оптимизировать бизнес — нерентабельные филиалы закрываются, а количество работников сокращается. Некоторые крупные компании приступили к поглощению более мелких. Впрочем, говорят специалисты, ожидать, что стагнация принципиально изменит расстановку сил на рынке агентских услуг или существенно увеличит долю «черных» маклеров, все же не стоит. Участники рынка недвижимости полагают, что риелторский бизнес в целом сформировался, и временное затишье не способно вызвать серьезные перестановки.

Одной из последних крупных сделок в сегменте риелторских услуг все участники рынка называют поглощение «Адвексом» таких брендов, как «Мизель» и «Легион». В компаниях утверждают, что речь идет не о покупке агентств. В «Легионе» остаются прежние владельцы, которые будут использовать бренд «Адвекса» для дальнейшей работы. В «Мизеле» также уверяют, что сделки по покупке бизнеса не было — просто теперь интересы «Мизеля» в Петербурге будет представлять «Адвекс», а АН «Мизель», в свою очередь имеющее неплохие позиции на рынке Москвы, станет представлять интересы петербургской компании в столице.

Впрочем, представители риелторского сообщества полагают, что массового характера слияния пока не произошло.

«Процесс слияний-поглощений запущен, однако объективно количество таких сделок единичное. Судьбу агентства, как и любого представителя малого бизнеса, трудно отследить. В городе, по разным оценкам, от 400 до 600 агентств. Как-то открываются, какие-то закрываются — этот процесс продолжается в режиме нон-стоп и не связан с кризисом напрямую. Если кризисные процессы будут углубляться, то количество агентств уменьшится на 30–40% до конца года, причем сделки перераспределятся в сторону маклеров», — говорит Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти.

Анна Пирульская, директор УК «Славград» считает, что сделок в классическом виде (по купле-продаже самих агентств) в городе и не будет — просто в силу специфики агентского бизнеса: «В данном случае речь идет не столько о поглощении бизнеса, сколько о выкупе специалистов и их клиентской базы».

Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество» отмечает, что для



Агентства недвижимости практически повсеместно заявляют об оттоке покупателей — на 40–50% по отношению к пиковым значениям прошлого года

риелторского бизнеса слияния и поглощения пока недостаточно распространены — слишком сложно осуществить это функционально: «Каждый игрок занимает свою нишу на рынке, мелким компаниям поглощать друг друга невыгодно, крупные зачастую не спешат инвестировать в неликвидные проекты».

Маклер выходит на сцену

Эксперты полагают, что в наиболее сложной ситуации могут оказаться компании, ориентированные в прошлом на растущий рынок. Агентства уже сегодня, в стремлении повысить эффективность работы, сокращают филиальную сеть, избавляясь от неприбыльных офисов (в первую очередь — в области и в спальных районах), оптимизируют агентский состав, перераспределяют полномочия менеджеров и меняют условия их работы, переходят на франчайзинговые схемы. «На вторичном рынке и в дальнейшем возможна активизация частных маклеров, работа которых не будет связана с деятельностью агентств недвижимости и профессиональных объединений. Маклеры не несут ответственности перед своими клиентами. Не исключена вероятность того, что большая часть сделок купли-продажи жилых объектов будет совершаться именно частными лицами, что, конечно, станет проблемой для рынка недвижимости в целом», — рассуждает Павел Созинов.

По его словам, агентства недвижимости практически повсеместно заявляют об оттоке покупателей на 40–50% по отношению к пиковым значе-

ниям прошлого года. «В то же время, по данным Регистрационной службы, количество сделок в январе составило на вторичном рынке около 3 тыс., что вполне соответствует показателям аналогичного периода 2007–2008 годов. Такая ситуация свидетельствует об оттоке клиентов из агентств в пользу маклеров и самостоятельного решения горожанами жилищного вопроса. Сейчас более половины сделок делается маклерами», — отмечает Павел Созинов.

Заместитель директора АН «Фекар» Николай Лавров также считает, что число маклеров на рынке выросло. «Сейчас стало больше „левых“, в том числе „черных“ маклеров. В связи с развитием кризиса вообще существенно увеличилось число случаев мошенничества на рынке недвижимости. В кризисные периоды покупатели подвержены импульсивному принятию решений, люди боятся потерять деньги и вообще их иметь: если у человека есть средства, он старается максимально быстро их куда-то вложить и успокоить. О том, куда именно вложить, нервничающий человек не всегда думает долго. На низком рынке очень дешевое предложение не выглядит странным, и люди чаще на такие махинации покупаются. Хотя даже сейчас лучше заплатить немного больше, чем купить самый дешевый вариант и получить „паленую“ квартиру. Более того, кризис — это сложность и для самих мошенников и „черных“ маклеров, которым тоже нужно зарабатывать деньги, поэтому они увеличивают свою активность».

Впрочем, среди риэлторов есть и те, кто утверждает,

что резкого роста сделок с участием маклеров не произошло. Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMC, утверждает: «Так как резкого всплеска покупки жилья не наблюдается, а люди в период финансово нестабильного рынка все-таки предпочитают проверенные компании, доля „черных“ маклеров не могла сильно вырасти».

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость» заявляет, что в настоящее время его компания не почувствовала, что кризиса на рынке стало больше. «Единственное, что, конечно, больше стало на рынке „вольных“ агентов, через которых в принципе могут проходить такие сделки. Так, на рынке сейчас в наилучшем положении оказались небольшие агентства недвижимости, которые не могут оплачивать рекламу и не имеют известного, раскрученного бренда. Соответственно, работающие в таких фирмах агенты не заинтересованы (да и не скрывают этого) в том, чтобы делиться с компанией, и проводят сделки не через агентство, а самостоятельно. Таким образом, все вероятность, что подобным путем могут проходить „сомнительные“ сделки. Однако пока, на наш взгляд, их число не приблизилось к кризисом. По крайней мере, мы этого не заметили».

«Сложно сказать, насколько вырастет на этом рынке объем махинаций. С одной стороны, для периодов нестабильности это характерно. С другой — сейчас рынок покупателей, а не продавца. Если раньше нужно было быстро принимать решение и вносить залог, то сейчас можно

спокойно ходить, выбирать, консультироваться со всеми. Я надеюсь, что люди, которые сегодня покупают квартиру, так и будут делать. И „черным“ маклерам просто не будет поля для деятельности», — говорит Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости».

Впрочем, доля маклеров если и растет, то лишь на жилищном рынке. «В коммерческой недвижимости „черный“ маклер — вымышленный персонаж. Есть единицы, обслуживающие клиентов в сегменте стрит-ритейла. Поскольку за услуги по коммерческой недвижимости платит фирма, то фирме интереснее заплатить официально, в том числе увеличить затраты, уменьшить налогооблагаемую базу. Поэтому им лучше дороже, зато официально», — рассуждает Максим Михайлов, исполнительный директор компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis.

Гибкая политика

Сложности, которые испытывают агентства из-за оттока клиентов, вынуждают риелторов проявлять более гибкую политику и в отношении комиссионных. Впрочем, пока участники рынка не готовы признать это тенденцией.

«Агентства стараются не менять условия игры и в сложное время, ревниво отслеживая условия и предложения по сделкам у партнеров. В теории услуга риэлтора оценивается в 6–8 процентов от сделки, на практике можно договориться дешевле. Снижать комиссионные агентам — себе дороже, особенно когда велик соблазн в отсутствии реально го спроса проводить сделки „на стороне“. Увеличивать процент „левых“ сделок никто не хочет», — рассуждает Павел Созинов.

Генеральный директор ООО «Петрост-недвижимость» Игорь Соколов поддерживает это мнение: «Размеры комиссии для клиентов меняются в сторону уменьшения, так как количество клиентов заметно сократилось. Компании для удержания и привлечения клиентов уменьшают стоимость своих услуг. Размер комиссии для агентов в процентном отношении, как правило, остался на прежнем уровне, но в связи с изменением общей комиссии в натуральном исчислении, конечно, стал несколько меньше».

Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН), напротив, говорит, что не может привести примеров, когда бы изменялись контрактные условия для сотрудников. «Как-то договоренности по большей части были — такие и

остались. Однако есть и некоторые исключения. Так, при прямых продажах процент вознаграждения может быть ниже на 1–1,5 процента. На это могут пойти, например, если все документы уже готовы и квартиру нужно срочно продать и если клиент готов идти на скидку при продаже, что значительно упрощает работу риэлтора».

Виталий Вотолевский, генеральный директор ЗАО «Желдорипотека» прогнозирует, что вероятнее всего, риелторы будут вынуждены сокращать размер комиссионных — особенно, по его мнению, это касается первичного рынка жилья.

Свято место

О том, будут ли уменьшаться количество компаний, работающих на рынке у специалистов, также пока нет однозначного ответа. «Количество риэлторских фирм действительно в перспективе уменьшится: слабые, неустойчивые, а также маленькие компании уйдут с рынка или будут поглощены более крупными. В результате выживут только монстры этого бизнеса, самые опытные и профессиональные компании», — говорит Дмитрий Золин.

«Число риэлторских фирм, действительно, сократится, будут еще и слияния компаний, но в этом нет ничего страшного. Мы, как и некоторые другие участники рынка, все это уже пережили в 1998 году, а вот иные молодые компании в такой ситуации оказались впервые, и только от правильности выбранной стратегии и профессионализма руководства будет зависеть, удастся ли им удержаться на плаву. В настоящее время конкуренция очень велика — важно умение привлечь клиента и удержать его у себя», — соглашается с коллегой господин Дроздов.

Такого же мнения придерживается и Сергей Цветков: «Безусловно, фирм станет меньше. Спрос сократился очень сильно, и он сконцентрировался на известных компаниях. Если раньше — так сложилось до кризиса — большой вес имел процент комиссионных, которые компания берет, то сейчас вопрос надежности встает на первое место».

А вот Татьяна Чуприна полагает, что кризис не повлияет на число компаний, работающих в городе: «В принципе, на рынке это происходило всегда. Процесс смены участников рынка — естественный, поскольку риэлторская услуга — высокоорганизованная, она не по плечу каждому агентству недвижимости. Поэтому на рынке остаются сильнейшие, а менее крупные компании сменяют друг друга».

РОМАН РУСАКОВ

Крошки после ипотечного пира

(Окончание. Начало на стр. 17)

Поэтому, если условия ипотечного кредитования будут смягчены, количество сделок, безусловно, возрастет. Но для кардинального изменения ситуации ставки по кредитам должны быть около 12 процентов. Только в этом случае ипотека может стать массовым продуктом.

Уменьшается коэффициент покрытия долга, то есть если раньше соотношение зарплат к ежемесячному платежу по кредиту составляло 50 процентов, то теперь в разных банках — 30–40 процентов, то есть при той же зарплате размер кредита уменьшится», — отмечает господин Спирок.

Сроки рассмотрения заявок выросли с трех дней до месяца. «Рассмотрение документов в московских филиалах банков проводится по большей части в материнской компании, что не способствует ускорению рассмотрения дела», — говорит Павел Созинов. Повысился первоначальный взнос, практически он остановился на отметке в 40–50%.

Подтверждение дохода также стало для многих существенной проблемой. Банки как и прежде не рассматривают комнаты в качестве предмета залога. Единственное исключение — кредит под последнюю комнату. «Среди отрядных событий — заявления некоторых банков о возобновлении ипотечного кредитования клиентов по системе АИЖК. Так, ипотечный центр Московского банка реконструкции и развития, практически не работавший с осени, вновь начинает работу с клиентами и контрагентами. В то же время число количество ипотечных брокеров с осени резко сократилось — активно предлагают ипотечную услугу лишь несколько брокеров», — поделился наблюдениями господин Созинов.

Семеро смелых

Игорь Жигунов, заместитель председателя правления Городского ипотечного банка заявляет, что сегодня количество банков, предлагающих ипотечные программы в Санкт-Петербурге, сократилось с 80 до 5–7. Это прежде всего государственные банки и банки с участием иностранного капитала.

Сергей Цветков, генеральный директор компании «Мир недвижимости», согласен с такой оценкой: «Сегодня банки, которые продолжают реально выдавать ипотеку, можно пересчитать по пальцам одной руки. Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, банк „Санкт-Петербург“». По крайней мере, такая ситуация сложилась на первичном рынке. Все остальные если и говорят об этом, либо выставляют заградительные программы (например, ставки до 30 процентов годовых, что, конечно, очень много), либо вводят дополнительные условия, которые тоже невыполнимы: дополнительные поручители, высокий первый взнос. В таких условиях ипотека, конечно, не имеет никакого смысла. Изменились не только размер процентных ставок — они в среднем составляют 20 процентов годовых — но и все прочие условия. Сбербанк увеличил необходимый стаж по последнему месту работы — раньше он был полгода, теперь год. Так что можно сказать, что ипотека в серьезном смысле умерла».

«На рынке основными игроками сейчас остаются государственные банки и АИЖК, работающее по федеральной ипотечной программе. Они-то и будут в ближайшее время задавать тон на рынке. Более того, АИЖК заявило о своем желании в будущем снизить ставки до 11–15 процентов, что подтверждает желание государства развивать проект „Доступное жилье“ и не отказываться от ипотечного кредитования населения», — сообщила Марианна Белькова.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос» рассказывает: «Мы заключили соглашение в сфере ипотечного кредитования со Сбербанком, начали реализацию программы, которая выгодна и нам, и банку, и покупателям. Сегодня нашим клиентам доступны следующие возможности: получение ипотечного кредита с целью приобретения земель-

ного участка, приобретение с помощью ипотеки уже построенных домов, упрощенный документооборот при оформлении кредита, сжатые сроки рассмотрения заявок на предоставление кредита. Естественно, на начальном этапе возникает много сложностей, в дальнейшем мы будем совершенствовать разработанную программу, делая ее наиболее оптимальной для всех заинтересованных сторон».

Возрастной ценз для квартиры

Ужесточают банки и требования к приобретаемому жилью, на которое выдается кредит.

«Если раньше ипотеку давали на квартиры в домах старых серий, то сейчас уже нет — на хрущевки, корабли, древние панельки ипотеку не дают. Кто-то из банков даже ограничил срок постройки дома 2000-м годом. Для банков это опять же дополнительное снижение рисков. Те дома, которые построены после 2000 года, по крайней мере, не будут дешевле. А вероятность того, что цены на неликвидные дома старых серий упадут, велика. Следовательно, обесценится банковский залог. Что касается строящегося жилья, то на первичном рынке наиболее интересное предложение остается у Сбербанка, несмотря на повышение ставок», — говорит господин Цветков.

Владимир Спирок также отмечает, что практически никто не выдает кредиты на покупку квартиры, расположенной в доме с деревянными перекрытиями, ниже 5 этажей, и в домах-кирочках. Он также указывает на то, что банки ввели «возрастной ценз» для зданий. «На покупку квартиры в хрущевках еще можно получить кредит, но не во всех банках. Дело в том, что банк получает эти квартиры в залог. А в случае неуплаты кредита продать такое жилье в будущем будет достаточно сложно, поскольку оно с годами становится все менее ликвидным. А сегодня в продаже появляется все больше квартир из-под залога банка, поскольку клиенты становятся неплатежеспособными», — рассуждает он.

При этом Ольга Андреева указывает на то, что в Москве хрущевки приобрести в ипотеку уже нельзя. Также, по ее словам, банки неохотно рассматривают кредитование квартир большой площади. «Оптимальный вариант объекта кредитования — квартира малой площади в кирпичном или монолитном доме постройки 2000-х годов. Практически сведено к нулю кредитование коттеджей и таунхаусов, ввиду высокого уровня неопределенности будущей стоимости залога», — отмечает госпожа Андреева.

Наталья Зуева, руководитель отдела ипотечного кредитования ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“» говорит, что многие банки не рассматривают кредиты на приобретение квартир в строящихся домах компаний, которые недавно вышли на рынок. Поэтому большинство объектов, где можно приобрести квартиры с помощью ипотеки, имеют среднюю (и выше средней) стадию готовности. Игорь Жигунов отмечает, что приостановлены программы кредитования объектов, находящихся в Ленобласти. Многие банки не кредитуют покупку квартир в домах с износом более 40%, индивидуальные жилые дома, коттеджи, таунхаусы и т. д.).

В холдинге RBL сообщили, что, несмотря на изменение условий кредитования, компания по-прежнему получает заявки от клиентов и продолжает совершать сделки по ипотеке. «Это говорит о том, что данный инструмент нужен людям, он один из немногих помогает решить жилищный вопрос тем, кто не может одновременно выплатить полную стоимость квартиры. Вывод один — ипотеку надо стимулировать. Немаловажно и то, что осознание важности ипотеки есть и на государственном уровне. И федеральные, и городские власти разрабатывают целый комплекс мер по ее стимулированию», — резюмируют специалисты RBL.

ЕЛЕНА КОРСУНСКАЯ

Строителей поведут в ручном режиме

Жилищный сектор нацелили на «антикризисную штабную работу»

Доступное жилье

Правительство Санкт-Петербурга на последнем заседании проанализировало, как в городе реализуется приоритетный нацпроект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Отчет о состоянии жилищной сферы в Северной столице был далек от победной речи. Достаточно сказать, что если до сих пор из года в год объем ввода жилья неуклонно рос, то в 2009 году предвидится его сокращение — до 2–2,3 млн кв. м (меньше, чем показатель 2006 года). Правда, губернатор призвал чиновников «не сгущать краски из-за кризиса». А вновь назначенного «строительного» вице-губернатора Романа Филимонова вдохновила тем, что у него «появилась прекрасная возможность проявить себя в нелегких условиях экономического спада».

Строящиеся жилые дома, готовность которых — более 70%, будут завершены в срок, успокоил членов правительства заместитель председателя комитета по строительству Алексей Кайдалов. А вот здания в начальной стадии строительства могут быть

заморожены. «Это уже стало некой тенденцией, которая нарастает, и ее пик придется на весну-лето», — сообщил докладчик. Его бывший шеф Роман Филимонов, назначенный недавно вице-губернатором (курующим в том числе строительство), считает еще худшей тенденцией тот факт, что «новые жилые проекты не начинаются вовсе — банки практически не дают кредитов».

Валентина Матвиенко изъявила готовность лично общаться на сей счет с банками. Помимо этого, Смольный намерен помочь строительным компаниям, выкупая у них подготовленные к строительству площадки, освоить которые фирмы не в состоянии. А также — приобретать за счет бюджета уже построенные квартиры под так называемое социальное жилье (для граждан, попадающих в бюджетные городские программы). Сейчас для выкупа предложено 929 таких квартир. Госпожа Матвиенко распорядилась до конца недели «тщательно проанализировать все эти предложения, чтобы город

не попал в разряд обманутых дольщиков».

Среди мер, призванных облегчить положение застройщиков, — внесенное в конце ноября изменение в Положение о порядке принятия решений о предоставлении объектов недвижимости для строительства и реконструкции. Его суть в том, что на кризисный период компаниям разрешается продлевать сроки строительства жилья в пределах 15 дополнительных месяцев без изменения первоначальных инвестиционных условий и без визирования штрафов.

Учитывая тяжелое материальное положение застройщиков, Алексей Кайдалов предлагает на 10–20% уменьшить начальную цену на торгах по предоставлению участков.

Алексей Белоусов, возглавляющий некоммерческое партнерство «Строители Санкт-Петербурга», выступил за ужесточение допуска фирм к таким торгам. По его мнению, участвовать в них достойны лишь «проверенные» бизнесмены, состоящие в профессиональных строительных ассоциациях.

«Строительный сектор не просит преференций, а снижает производственные издержки», — заявил Роман Филимонов. — «А наша задача — снизить издержки административные. Убрать лишнюю бюрократизацию, ускорить процессы согласований». Губернатор одобрила этот призыв. Заодно она напонила Юлии Киселевой, главе комитета по градостроительству и архитектуре, чтобы она также занялась «разбюрократизацией», ибо «КГА — большой тормоз на пути развития строительного движения».

Однако поддержка застройщиков не даст результатов, если некому будет жилье покупать. А все идет именно по этому сценарию. По сведениям, предоставленным жилищным комитетом, число ипотечных кредитов, выданных населению, резко снизилось за последние месяцы. В результате, вопреки ожиданиям 20 тыс. кредитов, в 2008 году выдано всего 17 тыс. на общую сумму 46,1 млрд рублей. Для сравнения, в 2007-м кредиты на общую сумму 46,8 млрд рублей получили 18,6 тыс. граждан.

Прогнозы на 2009 год чиновники даже строить боятся, отмечая лишь, что негативная тенденция продолжится. Тем более что резкого снижения цен на жилье, как предполагали некоторые аналитики, пока не наблюдается. «Ценовой коридор примерно равен прошлогоднему. За исключением отдельных рекламных акций, утративаемых застройщиками», — констатирует Алексей Кайдалов.

Впрочем, в том, что касается социального жилья, губернатор не намерена «принимать какие-либо объяснения в связи с кризисом». Как доложил глава жилищного комитета Юнис Лукманов, все целевые программы выполняются в намеченных объемах. Так, по программе «Развитие долгосрочного жилищного кредитования» социальные выплаты (в среднем, по 768,5 тыс. рублей) получили 1,2 тыс. семей. По программе «Молодежи — доступное жилье» государственное содействие оказано более чем тысяче семей на общую сумму 1,1 млрд рублей — в 3 раза больше, чем в 2007 году. 780 петербургских семейств

получили новые квартиры в рамках программы «Жилье работникам учреждений систем образования, здравоохранения и социального обслуживания населения». За год действия программы «Расселение коммунальных квартир» удалось уменьшить количество коммуналок на 7 тыс. штук (правда, их остается все равно много — 109 тыс.). В сумме на все целевые программы город потратил 5,5 млрд рублей. Это превышает показатель 2007 года в 4,5 раза.

Хуже обстоит дело с реновацией хрущевок. Инвесторов, желающих принять участие в процессе, не хватает. «Но мы будем продолжать реновацию», — заверил Алексей Кайдалов, — поскольку жильцы таких домов уже настроились на улучшение условий».

В общем, подводя итоги обсуждения, госпожа Матвиенко нацелила своих подчиненных на «антикризисную штабную работу». «Надо вести каждую строительную компанию, каждый дом в ручном режиме», — распорядилась градоначальница.

МАРИЯ ОЛКИНА