

## ДОМ

# Риелторы не спешат выходить из тени

Однако специалисты не верят, что «черные маклеры» могут составить конкуренцию агентам

## посредники

Кризис ударил по риелторскому бизнесу. Если количество сделок с недвижимостью осталось на прежнем уровне, то обороты агентств недвижимости упали в разы. Участники рынка предполагают, что доля «серых» сделок выросла. Казалось бы — в кризис у более сильных агентств появляется шанс расширить свое поле деятельности и занять большую долю рынка. Однако, по мнению большинства аналитиков, этого не произошло, за исключением единичных сделок по слиянию.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН, отмечает, что по статистике ГБР количество сделок по продажам почти не уменьшилось в кризис, а по оценкам агентств — в некотором случае сборки упали в четыре раза.

«Миграция агентов на рынок труда в поисках лучшей доли увеличилась. Кроме всего прочего, только сейчас стало уменьшаться количество крупных агентств, в которых количество «серых» сделок все еще велико», — говорит господин Спарак.

Причина поиска агентами лучшей доли заключается в снижении комиссионных. Как говорят риелторы, они уменьшились пропорционально снижению цен. И кроме всего прочего, в зависимости от квалификации агентов есть еще и уменьшение самих процентов. «На рынке присутствуют агенты, готовые за 30 тыс. рублей сопроводить любую сделку», — негодует господин Спарак.

Если до кризиса агентское вознаграждение составляло 6–8%, то теперь это 4–6%. Впрочем, крупные агентства по-прежнему придерживаются стандартов Ассоциации риелторов, согласно которым комиссия составляет 6–10%.

Заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Леонид Сандалов говорит, что за время кризиса на 10–15% снизилось число агентств, работающих на рынке. «На растущем рынке даже некачественно работающие неопытные агентства могли держаться на плаву, стагнирующий и снижающийся рынок такой роскоши не позволял, поэтому слабые игроки с рынка вынуждены уходили. К сожалению, стремление клиентов сэкономить на услугах агентства



Уровень риелторских услуг связан с квалификацией персонала агентств недвижимости, а вот ее недостает многим сотрудникам таких компаний. Привлечь хороших специалистов им нечем — на рекламу денег не хватает, на обучение бюджета тоже нет

привело к тому, что почти на треть выросло число самостоятельных агентов, которые или не работают через агентство, или просто числятся в каком-то агентстве. К сожалению — потому что все эти «свободные художники» не имеют возможности должным образом проверять квартиру, в результате из-за чрезмерной экономичности страдают люди», — говорит господин Сандалов.

Марина Вязовая, специалист направления «Жилой фонд» АН «Итака», считает, что если количество «серых» дилеров и увеличилось, то конкуренцию крупным надежным агентствам они по-прежнему составят не способны. «Доверие клиентов на стороне компаний с многолетним опытом успешной работы на рынке, нежели на стороне маклеров, которые не несут ответственности за последствия проводимых сделок», — полагает она.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», считает, что если рассуждать об уровне риелторских услуг, то он после кризиса упал. «Более всего попали под удар средние и мелкие агентства. Уровень услуг непосредственно связан с квалификацией персонала, а вот ее недостает многим сотрудникам таких компаний. А привлечь хороших специалистов им нечем — на рекламу денег не хватает, на обучение бюджета тоже нет. Получается, что даже удержат существующий персонал, а значит, и клиентов, сложно», — говорит господин Дроздов.

При этом он также считает, что «черные» маклеры конкуренцию агентствам не составляют. «У так называемых «черных» маклеров и у нормального агентства разная клиентура. «Черный» маклер может провести только про-

стую сделку, например, помочь человеку продать квартиру, а вот организовать покупку квартиры взамен проданной — уже могут далеко не все. Сегодня, возможно, они еще могут конкурировать с нормальными агентствами в сегменте аренды. Но у них все меньше возможностей участвовать в сделках на вторичном рынке в силу их некомпетентности. Время простых сделок прошло, и сейчас приходят клиенты с субсидиями, с ипотекой, все длиннее цепочки. Работу с такими клиентами могут организовать только квалифицированные кадры, на обучение которых потратило время и деньги уважающее себя агентство», — уверяет господин Дроздов.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, тоже говорит, что сейчас непрофессионалам стало тяжелее работать, ведь

все больше объектов продаются в результате сотрудничества двух компаний, которые доверяют друг другу и говорят на одном профессиональном языке. «Так работает система на западном риелторском рынке — отношения между сторонами закреплены письменно, цены открыты, комиссия прозрачна. Что касается агентских вознаграждений — хорошая работа не может стоить дешево. А если ваш риелтор вам говорит, что «для вас это бесплатно», рекомендую спросить, кто платит ему за труд», — предупреждает господин Пикалев.

Алексей Топольницкий, директор по маркетинговому коммуникациям ГК «М-Инвестрия», уверен, что на рынке стало больше посредников. Он признает, что появилось много фрилансеров, то есть достаточно квалифицированных специалистов, вынужденных уйти из компаний во время кризиса

и работающих сегодня самостоятельно. «Кроме того, росту посредников способствует сложная ситуация с продажами на рынке. В текущих условиях продавцы готовы прибегать к помощи более широкого круга сторонних специалистов, чем это было принято до 2008 года. По нашим наблюдениям, в последнее время наметился «переток» покупателей со вторичного на первичный рынок. Этому есть две причины. Во-первых, разница в цене квадратного метра между «первичкой» и «вторичкой» всегда делала строящиеся объекты очень заманчивой покупкой, но... Этим «но» почти два года были риски «недостроя» и нестабильности финансового положения строительных компаний. И покупатели выжидали, либо предпочитали не рисковать и вкладывались в меньшую площадь на вторичном рынке. Прошедшее время позволило

покупателю оценить, какими темпами идет строительство интересующего его объекта и насколько стабильно оно финансируется — ничто так хорошо не убеждает, как рост этажей месяц за месяцем. И сегодня многие начинают делать свой выбор в пользу строящегося объекта», — говорит господин Топольницкий.

При этом уменьшение доли крупных агентств не стало стимулом для прихода на рынок крупных западных игроков. Владимир Спарак полагает, что у крупных международных контор в связи с кризисом достаточно головной боли, и об экспансии они думают не в первую очередь. «Есть некоторая российская специфика в том, что в выборе клиентов все еще весьма высок компонент доверия к личности агента. Поэтому международное агентство может столкнуться с проблемой кадров. Они должны будут предложить более интересные условия работы, чем в местных агентствах. А это вряд ли это сейчас оправданно», — полагает он.

«Международные риелторские конторы на петербургском рынке действительно не приживаются, как не приживаются и московские. Все приходящие игроки рынка на рынке Петербурга занимают максимум 5–6 процентов рынка, основная доля за старейшими агентствами, которые создавались и росли здесь. Причина — специфика рынка.

В Петербурге почти у каждого есть родственник, друг, коллега или приятель племянника одноклассника, который или работает или когда-либо работал с недвижимостью. И вот сейчас, когда клиенту нужно что-то продать/купить, он будет ориентироваться именно на этого человека. Борьбаться с этим невозможно. Работать с этим могут только местные компании, которые эту особенность знают и используют. Новым компаниям для работы в Петербурге нужно переманить опытных агентов с нарабатанной клиентской базой, а сделать они этого, как правило, не могут, так как предлагают условия лучше, чем в агентствах, в которых агент работает сейчас, сложно. А западные компании, даже в случае если предложат агенту равноценное вознаграждение, зачастую имеют более жесткую систему контроля

сотрудников, что не нравится. Альтернативный переманиванию вариант — обучение своих сотрудников. Это тоже малопривлекательный вариант, так как агентство тратит время и деньги на обучение новичков (а качественный состав молодежи, готовой заниматься риелторским ремеслом, существенно ухудшился за последнее время), а те потом уходят в другие агентства, где условия получше, или работают самостоятельно. Вот и получается, что на петербургском рынке главенствуют старейшие петербургские компании», — рассуждает господин Сандалов.

«На мой взгляд, в приходе международных компаний в Петербург нет объективной необходимости. Местный рынок недвижимости уже насыщен широким ассортиментом качественных риелторских услуг. Крупные агентства, работающие здесь с начала 1990-х годов, хорошо понимают специфику петербургского рынка, предоставляют широкий спектр услуг, а кроме того — возможность трудоустройства и обучения внутри компании. Гибкий подход к коммисионному вознаграждению, практикуемый петербургскими агентствами, исключает возможность конкуренции на этом основании с международными компаниями», — соглашается с коллегами госпожа Вязовая.

«Единственный заметный интернациональный бренд в Петербурге — это Engel & Voelkers, но они работают в узком элитном сегменте. Также по франшизе работает CENTURY 21, но их доля невелика. Пока прийти и занять значительную долю на вторичном рынке не удалось даже московским агентствам, хотя попытки были. По-другому обстоят дела на рынке строящегося жилья. В феврале 2010 года на рынок Петербурга вышло московское агентство «НДВ-Недвижимость», создав филиал «НДВ СПб», который стал эксклюзивным агентом по реализации всех объектов строительной компании ЛЭК. Это первый опыт подобного сотрудничества в нашем городе, хотя в Москве это уже распространенная практика», — говорит директор по развитию компании ЛЭК Надежда Калашникова.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

# Дешевые квартиры обгоняют коммуналки

Покупатели предпочитают жилье на окраине комнатам в центре города

## альтернатива

Выход на рынок жилья в крупных проектах по комплексному освоению территорий оказал влияние на уровень сделок с коммунальными квартирами. Участники рынка указывают на то, что стоимость однокомнатных квартир в таких проектах, как, например «Северная долина», сейчас сравнялась со стоимостью комнат в центре города. И нередко, выбирая между жилплощадью в центре, но в коммунальной квартире, и собственными апартаментами на окраине Петербурга, покупатели склоняются ко второму варианту.

Сейчас в Петербурге около 100 тыс. коммунальных квартир — это около 10% всего жилого фонда Северной столицы. Несмотря на городские программы по расселению коммуналок, их количество сокращается не так быстро, как хотелось бы. Более того, идет и обратный процесс: на окраинах города появляются новые коммунальные квартиры в результате деления долей, например, при разводе.

С наступлением кризиса спрос на комнаты в коммунальных квартирах сконцентрировался в самом низком ценовом сегменте комнат за 1 млн рублей. Средняя



В настоящее время у покупателей наиболее популярны комнаты площадью от 18 до 25 кв. м в двух- и трехкомнатных квартирах. Но таких объектов на рынке немного

стоимость упала к концу 2009 года примерно с 1,8 до 1,3 млн рублей. Доля сделок

с комнатами в 2009 году доходила до 30% всех сделок на вторичном рынке при

стандартных показателях в 20%. «Сегодня цены стабильны, хотя на самые дешевые

варианты продавцы корректируют цены вверх. Спрос несколько снизился и пере-

местился в сегмент одно- и двухкомнатных квартир. Особенно много покупателей «оттянуло» застройщики, которые предлагают сегодня однокомнатные квартиры по цене большой комнаты (1,5–1,9 млн рублей)», — говорит Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб».

С ней соглашается и Татьяна Чуприна, заместитель генерального директора АРИН: «Следует отметить, что в связи с появлением таких мультипроектов, как «Северная долина», где стоимость объектов на сегодня, по сути, сравнялась со стоимостью комнаты, многие люди свои инвестиции перенаправили с комнат на однокомнатные квартиры. Многие предпочитают жить не в центре и не рядом с метро, а на окраине города, но в своем собственном отдельном жилье. Комнаты на сегодня малоликвидны и хорошо продаются тогда, когда есть возможность продать не комнату в отдельности, а в составе квартиры. Но эта квартира должна быть достаточно ликвидной на рынке. В связи с этим вряд ли стоит ожидать удорожания комнат в ближайшее время. Если рынок резко пойдет вверх, тогда комнаты могут занять свою нишу».

По словам госпожи Чуприной, в настоящее время у покупателей наиболее популярны комнаты площадью от 18 до 25 кв. м, в двух- и трехкомнатных квартирах. И таких объектов на рынке немного.

Госпожа Осадчая говорит, что наиболее востребованы сегодня коммунальные квартиры рядом с метро, в центральных районах Петербурга, либо самые дешевые в спальных районах города примерно за 900 тыс. рублей.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов говорит, что крайне сложно купить комнату в двухкомнатной квартире, потому что таких коммуналок очень мало. Бывают случаи, когда квартиру выкупает один человек, и здесь уже стоимость зависит от того, как он сможет договориться с владельцем последней комнаты. Цена за нее может доходить и до 2 млн рублей.

В основном комнаты покупают из-за нехватки средств на жилье большей площади. Но есть и те, кто приобретают их с инвестиционными целями, в частности, для последующей сдачи в аренду. Значительно меньше покупателей, которые рассчитывают позднее выкупить другие комнаты и стать владельцем всей квартиры, потому что

наиболее привлекательные коммуналки уже были расселены ранее.

Специфика сделок с комнатами в коммунальных квартирах заключается в необходимости получить официальный отказ от соседей в выкупе продаваемой комнаты. Кроме того, в Петербурге на приобретение комнаты сложно взять ипотечный кредит.

Господин Сандалов отмечает, что рынок комнат в Санкт-Петербурге развивается медленно. Тормозит его развитие сложности в законодательстве. Например, сложности, связанные с необходимостью согласия соседей.

Поскольку комнаты — это самый дешевый сегмент, то при покупке большое значение играет цена. В меньшей степени люди задумываются о транспортной доступности и районе. Наибольшее количество коммуналок расположено в Центральном районе, который и лидирует по продаже комнат.

«В ближайшие годы рынок комнат сильно меняться не будет. На рынок выводится небольшое количество комнат, медленно идет программа расселения коммуналок и в новых домах», — резюмирует господин Сандалов.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ