

23 → НА ЛИЧНОМ КОНТАКТЕ Как говорят аналитики, в сделках с недвижимостью, особенно с премиальной, немаловажную роль играет «личностный фактор». Состоятельные покупатели на протяжении многих лет предпочитают работать с одним посредником. И это накладывает определенный отпечаток на рынок.

Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам», говорит: «Без сомнения, широкое проникновение в нашу жизнь информационно-коммуникационных технологий накладывает заметный отпечаток на работу брокеров. И элитный сегмент в данном случае не исключение. Прежде всего в условиях доступности различных инструментов мониторинга ценовой конъюнктуры заметно более прозрачным и в определенном смысле более эффективным становится ценообразование. Акцент в работе брокера смещается в другую плоскость — они сохраняют конкурентоспособность за счет предоставления сервиса в тех сферах, где компетенции покупателя в любом случае слабее, чем у целого штата специалистов профильной компании, либо присутствуют существенные дополнительные издержки, нести которые покупатель не готов. Это такие функции, как подбор и оценка объектов, выстраивание коммуникаций с участниками сделки, представление и лоббирование интересов клиента, юридическое сопровождение».

«Разумеется, элитный рынок достаточно специфичен, поэтому далеко не каждый менеджер агентства сможет работать с данными объектами. Сотрудники должны иметь большой опыт работы и быть высококлассными специалистами в своей области. Чаще всего клиентами являются бизнесмены, которые не владеют большим количеством свободного времени, поэтому менеджеры должны делать подборку объектов более оперативно, чтобы в конечном счете сократить время просмотра рассматриваемых вариантов», — говорит Полина Яковлева.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», поясняет: «На рынке недвижимости есть два вида товара: тот, который покупают, и тот, который нужно продавать. Так вот последний как и раз и есть объекты элитной недвижимости. В этом случае продаются не квадратные метры, а образ жизни. Решение о покупке премиальных апартаментов принимается клиентом на эмоциональном уровне, и потом он уже готов говорить о финансовой составляющей. Риелтору, работающему на этом рынке, необходимо тонко чувствовать психологию покупателя и уметь разговаривать на его языке».

Дмитрий Панов отмечает, что и сами покупатели элитного жилья условно делятся на две основные категории. Первая — это инвесторы, люди которые сами

или при помощи доверенных лиц (тех самых агентов) последовательно вкладывают деньги в строительство элитных объектов с одной целью — извлечение прибыли. Как правило, эти люди обладают информацией о наиболее ликвидных квартирах еще до официального старта продаж объекта, чтобы на начальном этапе приобрести лучшие по характеристикам квартиры. Такое эксклюзивное предложение в доме, как правило, составляет примерно 30% от общей продаваемой площади объекта. Именно эти квартиры к моменту завершения строительства и планируются к продаже с максимально возможной маржинальной наценкой. От подобных инвесторов иногда даже применяются защитные механизмы, такие как бронирование основных качественных апартаментов до завершения строительства.

Вторая категория — обычные покупатели недвижимости. Как правило, для таких людей новая элитная квартира — далеко не первая покупка недвижимости, и услуги проверенного агента — неотъемлемая часть сделки.

«Разница между этими двумя категориями покупателей в том, что инвесторы, несмотря на возможные риски недостроя, стараются совершить сделку на начальном этапе строительства, по наиболее привлекательной цене, а обычные покупатели „входят“ в объект, как правило, ближе

к его завершению, минимизируя указанные риски», — говорит господин Панов.

«Если элитный объект выводит за рекомендовавшая себя в премиальном сегменте строительная компания, то большинство сделок будет заключаться напрямую между покупателем и продавцом. Отделы продаж таких застройщиков, как правило, качественно отрабатывают возложенные на них обязательства, экономя застройщику немалые средства, ведь услуги агентов, как правило, составляют от трех до пяти процентов от стоимости продаваемого объекта», — добавляет господин Панов.

Агентские продажи на загородном рынке исторически имеют меньшую долю, чем на городском. Это связано со спецификой объектов. Они достаточно сложны в продажах, требуют специфических знаний продавца, хорошего знакомства с юридическими, инженерными, технологическими аспектами строительства. Не каждый агент может этим багажом знаний похвастаться. Тем не менее есть безусловные исключения и крайне профессиональные агенты, обеспечивающие продажи. «Зачастую именно у таких агентов есть определенный пул клиентов, которые сотрудничают с ними достаточно давно и по разным объектам, начиная от квартиры и заканчивая загородным домом», — говорит Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль». ■

ДЕРЕВО: ХАРАКТЕР НОРДИЧЕСКИЙ

СОВРЕМЕННОЕ ДЕРЕВЯННОЕ ЗОДЧЕСТВО В РОССИИ ПОСТЕПЕННО ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ МАРГИНАЛЬНЫМ ЯВЛЕНИЕМ, ПРЕДСТАВЛЕННЫМ ЛИШЬ ДАЧАМИ И ИСТОРИЧЕСКИМ НАСЛЕДИЕМ, КОТОРОЕ ЧАСТО НАХОДИТСЯ В АВАРИЙНОМ СОСТОЯНИИ.

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В этом уверен куратор премии «Архиwood» Николай Малинин. В выставочном зале Инженерного дома Петропавловской крепости (Государственный музей истории Санкт-Петербурга) прошла выставка современной деревянной архитектуры «Nordic Wood. Санкт-Петербург». Инициатор проекта — общероссийская премия за лучшее архитектурное сооружение из дерева «Архиwood», которая была создана четыре года назад компанией Nonka вместе с одним из московских пиар-агентств с целью пропаганды рациональной, экономичной и экологичной современной деревянной архитектуры.

Премьера проекта Nordic Wood состоялась в Москве в марте 2013 года и имела формат фестиваля: кроме самой выставки были проведены круглые столы, лекции и мероприятия для детей.

На выставку в Петербург приехали архитекторы из стран Северной Европы и Балтии. Финский архитектор Пекка Хелин, например, не сомневается в перспективности деревянной архитектуры в Северо-Западном регионе России. Он рассказал о том, что в Финляндии особенно охотно работают с деревом молодые архитекторы, считая его удобным и экологичным материалом. Правда, архитектор отметил, что второй драйвер развития деревянного домостроения в стране Суоми — промышленность: работают несколько крупных деревообрабатывающих компаний, в то



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

КОТТЕДЖИ ИЗ ДЕРЕВА ГОТОВЫ КОНКУРИРОВАТЬ С КАМЕННЫМИ

время как целлюлозно-бумажное производство пошло на спад, что и послужило причиной переориентации предприятий на строительные материалы. Кроме того, изменилось и само видение деревянного зодчества: материал применяется теперь не только при возведении небольших загородных домов и коттеджных поселков,

но и в строительстве общественных и жилых зданий в городах.

Норвежец Райнхард Кропф обратил внимание на особую архитектуру дерева и художественный потенциал этого материала. Он заметил, что нельзя сначала придумать формы здания, а уже потом решить, что оно будет из дерева. Именно

поэтому сегодня молодые норвежские архитекторы серьезно изучают деревянную архитектуру.

Эстонские архитекторы Пеэтер Лоо и Ян Сколимовски рассказали о том, что в Эстонии деревянная архитектура развивается по двум направлениям: строительство новых, современных домов и реставрация сохранившихся старых. Наличие большого количества исторической деревянной застройки помогает убедить заказчиков в надежности материала. Однако, в отличие от Финляндии, в Эстонии деревянное строительство ограничено этажностью: здесь можно возводить деревянные сооружения не выше чем в два этажа, что не позволяет этому материалу участвовать в проектах более крупных городских объектов. В этой ситуации в Эстонии похожа на российскую.

Николай Малинин полагает, что деревянное зодчество в России развивается. И это не только жилые дома, но и малые урбанистические формы: остановки, беседки, интерактивные арт-объекты, детали оформления дворов и набережных. Отрастить и поддержать этот процесс и призваны проекты «Архиwood» и Nordic Wood. Николай Малинин отметил, что премии и конкурсы очень помогают молодым специалистам «пробиваться» на рынок и посоветовал на то, что архитекторы, строящие в Петербурге, редко подают свои работы на премию «Архиwood». ■