

ТО, ЧТО ЗАКАЗЫВАЛИ

АВТОР ЭТИХ СТРОК МНОГО ЛЕТ ВЗДЫХАЛА, ПРОХОДЯ МИМО ОСОБНЯКА В ПЕРЕУЛКАХ ЧИСТЫХ ПРУДОВ. УЖ ОЧЕНЬ НРАВИЛАСЬ УГЛОВАЯ КВАРТИРА В НЕМ: С РОСКОШНЫМ ЭРКЕРОМ И ОКНАМИ С ВИДОМ НА СТАРЫЕ ЛИПЫ.

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА («Ъ-ДОМ» № 38 ОТ 26.09.2013)

По словам риелторов, мечта вполне могла бы стать реальностью, если бы хватило денег и терпения. Постепенно наши риелторы перенимают западный опыт и пытаются выполнять пожелания клиентов, которые хотят получить не просто «такую-то» недвижимость, а «вот именно эту». Даже если ее никто не выставлял на продажу.

РЕДКАЯ ШТУЧКА Подбор жилья по заказу клиентов — весьма распространенная услуга на Западе. На особо востребованные объекты существует даже лист ожидания. Разумеется, речь идет о премиальном классе: глупо желать приобрести в типовом доме массовой застройки именно квартиру на втором этаже пятого подъезда. В России, говорит Кристина Томилиная, руководитель отдела продаж городской недвижимости Intermark Savills, такая услуга на рынке элитной недвижимости существует, но не поставлена на поток. «Запросы, при которых клиент ищет точно только один дом или квартиру и другие варианты не рассматривает, крайне редки, — поясняет она. — Обычный запрос звучит как „ищу квартиру в этом районе“, или „около такой-то школы“, или „от 150 до 200 метров в новом доме“». Вторая причина заключается в том, что чаще всего конкретную квартиру в определенном доме хотят только соседи по дому, которые в большинстве случаев выходят на собственников напрямую и сами ведут переговоры. И зря, считает Оксана Дивеева, директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood. «В результате удивленные соседи, которые не планировали продажу своей квартиры, либо сразу дают отказ, либо выставляют цену, которая на порядок выше рыночной, — говорит она. — Иногда мы узнаем о подобных сделках постфактум и при этом понимаем, что квартира была куплена на 30–40% дороже ее реальной цены. В нашей практике были случаи, когда заявленная стоимость в два раза превышала рыночную». Уверенность ли покупателей в том, что они всегда смогут договориться с соседями тому виной, или желание многих риелторов облегчить себе задачу, постаравшись убедить покупателя, что имеющийся у них в продаже объект «почти то же самое», но в результате услуга, вполне обычная на Западе для элитного жилья, в России редкость. «Как ни грустно констатировать этот факт, подобного сервиса практически не существует в России. Есть единичные запросы на покупку такой недвижимости: определенный дом или квартира нравились конкретному покупателю, и объект вождления становился собственностью покупателя после переговоров риелтора с собственником. Однако это редкое явление», — печалится Сергей Колосницын, директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty. Между тем для брокера подбор недвижимости на заказ всегда выгоден, отмечает госпожа Томилиная, потому что заключается сразу две сделки — продажа квартиры покупателю и преждем собственнику взамен реализованной.

СЕБЕ И ДЕТЯМ Из-за невысокого спроса такими запросами занимаются не какие-то

специализированные флэтхантеры — подобный запрос может обработать любое агентство недвижимости. Во всяком случае, те, которые занимаются элитной недвижимостью. «В элитном сегменте достаточно часто при поисках квартиры клиент показывает брокеру понравившийся дом и просит подобрать ему в нем квартиру. Иногда человек уже живет в доме, но хочет приобрести квартиру побольше или этажом выше. Такие обращения также не редкость», — говорит Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group. Обычно это два типа запросов, уточняет госпожа Дивеева. «Первый, когда клиент просит купить квартиру в том же доме, как правило, для своих детей, которые выросли, создали семьи, но при этом хотят быть поближе к родителям. Второй вариант, когда клиент хочет купить соседнюю квартиру с целью присоединения ее к своей», — говорит она. Как правило, речь идет о квартирах в небольших клубных домах в бюджете от \$5 млн.

ВО ВСЕ ТЯЖКИЕ Поступивший запрос требует от специалистов больших усилий, чем типовое обращение. «Чтобы раздобыть интересующую квартиру, брокер может воспользоваться любыми источниками — прежней информацией об аренде квартир в этом доме, может сделать рассылку по квартирам с вопросом о продаже или даже прийти пообщаться с консьержем дома на предмет продажи интересующей квартиры», — говорит госпожа Томилиная. По мнению госпожи Румянцовой, такая задача по плечу только самым квалифицированным и опытным брокерам, которые давно на рынке и знают не только особенности каждой квартиры в элитном доме, но и поименно практически всех жильцов. «Они могут позвонить владельцу, спросить, как дела, и заодно поинтересоваться, не хочет ли он квартиру продать, предложить ему более интересный вариант», — говорит эксперт. Так как элитных объектов не так уж много, возможен и хорошо подготовленный экспромт. «В нашей компании сложилась практика: раз в год мы обзваниваем владельцев наиболее интересных квартир и уточняем, не хотят ли они их продать, — рассказывает госпожа Томилиная. — Делать это необходимо, потому что на хорошие дома и интересные квартиры всегда есть листы ожидания». В подобного рода сделках очень много «психологии», отмечает госпожа Дивеева: у квартиры появляется статус «желанной» со всеми вытекающими отсюда последствиями. «Поэтому бывают случаи, когда имя покупателя не разглашается. Квартиру осматривает совсем другой человек, и он же в последующем заключает сделку, — признается эксперт. — Часто к нам обращаются и потенциальные продавцы. Получив такое неожиданное предложение, им зачастую бывает трудно самостоятельно оценить, сколько может стоить их квартира, особенно если они живут в ней давно, никогда не выставляли ее на продажу и, соответственно, не понимают ее рыночную цену».

НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ Чтобы продавец понял реальную рыночную цену, эксперт реко-

мендует выставить квартиру на реализацию. «Продавец получает возможность оценить предложения других потенциальных покупателей и сравнить их с предложением своего соседа, поясняет она. — В 90% случаев он склоняется к условиям последнего, потому что клиенты, не столь заинтересованные в квартире, редко на все 100% бьются довольны объектом: то вид из окна не тот, то ремонт, то стоимость слишком высока. В результате сделка заключается с тем самым соседом, и часто при этом удается добиться рыночной цены». Бывает, что сделка закрывается не перечислением денежных средств, а покупкой для действующего собственника другой квартиры, которая устраивает его по своим характеристикам. «Это непросто ситуация, потому что владелец желанной квартиры, понимая, что покупатель в ней крайне заинтересован, пытается реализовать в ходе поиска альтернативного жилья все свои представления „о прекрасном“ за его счет», — считает госпожа Томилиная. Как ни странно, комиссионные (3–4%, по словам госпожи Томилиной) при такой сделке не повышаются, уверяют риелторы. Более того, брокер, как обычно, получает их только в случае успешного заключения сделки. Хотя возможен и договор на поиск, за который покупатель доплачивает, добавляет Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED. Единственное, комиссию в этом случае, безусловно, платит покупатель, так как это его прихоть.

Это не благотворительность: по словам госпожи Румянцовой, на таких сделках и брокер, и компания приобретают гораздо больше, чем просто деньги. «Самый главный бонус — это безупречная деловая репутация, это лояльность клиента долгие годы, запуск „сарафанного радио“, когда другим потенциальным покупателям рассказывают, что в этой компании „могут все“», — перечисляет она.

ВЫИГРЫВАЕТ ТЕРПЕЛИВЫЙ Заставить собственника продать квартиру нереально, отмечает госпожа Томилиная, можно только предложить ему цену, от которой он не сможет отказаться. Впрочем, если предложение не нашло понимания у владельца желанной недвижимости, возможность удовлетворить желание заказчика все же остается. Учитывая, что большая часть запросов касается возможного расширения собственной жилплощади или покупки жилья детям, возможно альтернативное предложение со стороны риелтора.

«При неудачных переговорах с собственником подбираем аналогичное предложение или предлагаем приобрести земельный участок и проект у архитектора приглянувшейся недвижимости или собственника дома», — говорит господин Колосницын. Можно просто выждать некоторое время и обратиться к собственнику повторно: по опыту каждый второй собственник со временем принимает предложение, добавляет госпожа Томилиная.

Вообще, не бывает таких клиентов, которые хотят жить только в определенном месте, с ними просто нужно работать, показывать варианты, считает госпожа Могилатова. Еще бывают такие клиенты, которые

в принципе не намерены ничего покупать, ищут идеальный вариант и в этом случае готовы ждать годами. «Приведу пример из практики: собственник решил выставить дом на продажу, но реально продавать не очень собирался. Дом фигурировал некоторое время на нашем сайте, потом у собственника изменились обстоятельства и он совсем раздумал продавать. В этот момент у нас появился покупатель на дом, но собственник был непреклонен. Через два года дом перешел к другому собственнику, и вот тогда сделка состоялась, — рассказала эксперт. — Еще пример: клиенту пришлось ждать полгода, пока шли переговоры с собственником, чтобы купить землю в определенном поселке». В среднем такие сделки длятся от трех до шести месяцев, говорит госпожа Дивеева. Однако переговоры с собственником могут продолжаться и гораздо дольше, предупреждает госпожа Румянцова. «В нашей компании был случай, когда с собственником работал три года, — говорит она. — Когда собственника удалось убедить продать свой объект, сама сделка длится столько, сколько и остальные сделки купли-продажи».

УМЕЮЩИМ СЧИТАТЬ За свой каприз покупатель может переплатить на 20–30% выше от рыночной стоимости, утверждает господин Колосницын. «Не думаю, что такая недвижимость продается существенно выше рынка, — возражает госпожа Томилиная. — Как правило, предложение, которое делает покупатель, сохраняется в рамках среднерыночной цены за подобный объект. Для собственника выгода такого предложения скорее заключается не в предложенной цене, а в том, что ему не нужно терять время на подбор покупателя — ему предлагают живые деньги здесь и сейчас, и нет необходимости экспонировать объект на рынке».

Все зависит от покупателя: насколько он готов переплатить ради того, чтобы заполучить именно этот объект, рассказывает Ирина Могилатова. «У нас совсем недавно прошла сделка, в которой продавец не собирался расставаться с квартирой, — рассказывает она. — Но покупатель предложил такую цену, что смог убедить его в обратном». Но такие случаи не происходят часто, люди сегодня умеют считать деньги, добавляет госпожа Могилатова. Вообще, владельцы элитного жилья, как правило, люди рациональные. Именно поэтому даже в случае, если объект не продается, обычно речь идет о том, что его владельцам просто еще не сделали достаточно соблазнительного предложения. «В нашей практике был случай, когда клиент приобрел пентхаус в клубном доме „Бутиковский, 5“. Бюджет сделки составил \$11 млн. Спустя две недели мы предложили ему продать его уже за \$14 млн, потому что появился клиент, готовый заплатить такую сумму, и владелец согласился, — рассказывает госпожа Румянцова. — Бывают случаи, когда владелец не собирается продавать квартиру, но выставляет ее якобы на продажу, чтобы понять, сколько за нее готовы сейчас заплатить. И иногда настолько заигрывается с этой оценкой, что в итоге действительно продает ее». ■