

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 7 сентября 2006 №166 (№3497 с момента возобновления издания)

Репутация обязывает

правила игры

На западных рынках, где жилье продают столетиями, имя и послужной список риэлтерской компании значат очень много. В России за солидную репутацию продавцу недвижимости еще только начинают доплачивать — и пока только состоятельные граждане. Репутация всех без исключения работников рынка недвижимости за время его становления страдала не раз. Тем не менее практически все сделки с недвижимостью в Москве проходят при помощи риэлтеров. А раз без них куда — остается проблема выбора продавца почестнее.

Обычная розница

Первый серьезный шаг в борьбе за чистоту риэлтерских рядов был сделан в 1994 году: тогда ввели обязательное лицензирование этой деятельности. Потом чиновники поняли, что и эта система не может дать гарантий качества предоставляемых услуг. В 2002-м лицензирование отменили. Еще одним шагом стало создание особых ассоциаций, готовых коллективно отстаивать цивилизованность рынка. Сначала появилась Российская гильдия риэлтеров, а затем и Московская ассоциация гильдии риэлтеров. Как и работники любой другой сферы, риэлтеры стали много говорить о добросовестности, честности, профессиональном сервисе.

«Риэлтерский рынок — это потребительский рынок розничных услуг, его можно сравнить с чем угодно: с продажей автомобилей, продуктов питания, с туристическим бизнесом», — говорит руководитель пресс-службы ГК МИАН Вадим Васильев. Впрочем, производители других товаров иногда возмещают ущерб, нанесенный по их вине. Производители автомобилей, например, отзывают свою продукцию при выявлении конструктивных дефектов. Ошибки, совершенные на рынке жилой недвижимости, как правило, исправить невозможно.

И все же, по оценкам агентств, в сознании среднестатистического покупателя жилья фактор «репутация продавца» стоит далеко не на первом месте. «Для эконома, где каждый доллар имеет значение, главным критерием выбора всегда остается цена», — убежден господин Васильев. Такой клиент просто выбирает квартиру и в десятую очередь смотрит на тех, кто ее продает.

Однако рост доходов приводит и к росту требований. При приобретении дорогой недвижимости качество обслуживания, сервис и профессионализм риэлтеров становятся для клиента необходимой составляющей даже не сделки, а хотя бы начала переговоров о ней. Надежда Рамазанова, начальник отдела городской недвижимости компании Soho Realty, занимающейся только элитными объектами, уверена, что для ее клиентов репутация компании играет главную роль: «В 80% случаев во время первой же встречи клиент поинтересуется опытом и статусом застройщика, инвестора. Известное имя, наличие знакомых проектов вызывает готовность продолжать разговор».

В конце концов, готовность покупателя расстаться с несколькими сотнями тысяч долларов стоит того, чтобы все было безупречно.

(Окончание на стр. 19)

На рынке московской недвижимости появился принципиально новый продукт — апартаменты на территории гостиц и бизнес-центров. Их продавцы говорят, что такое предложение сможет конкурировать как с номерами в пятизвездных отелях, так и с квартирами в элитных жилых комплексах. Кроме того, апартаменты в гостиничном управлении — новый для столичного рынка недвижимости предмет частных инвестиций.

Доходный номер

первопроходцы

Норма прибыли

В Москве комплексы, включающие в себя апартаменты, строятся в наиболее востребованных районах города. Номера с гостиничным сервисом будут в деловом комплексе «Федерация» («Москва-Сити»), «Городе столиц» («Москва-Сити»), «Красном Октябре» («Золотой остров»), на «Красной площади» (Средние торговые ряды), «Софийской набережной» (одноименная набережная), «Баркли-Плаза» (Пречистенская набережная) и в отеле «Ритц Карлтон» на месте бывшего «Интуриста».

В настоящее время большинство объектов находятся в стадии проектирования, за исключением «Федерации», «Города столиц» и «Ритц Карлтона». При этом продажи апартаментов открыты только на первых двух объектах, находящихся на территории «Москва-Сити». В «Городе столиц» продажи ведет сам инвестор-застройщик холдинг «Капитал Групп». В башне «Федерация», строительство которой ведет Migax Group, продажей апартаментов занимается консалтинговая компания Knight Frank. Стоимость квадратного метра — \$11–15,5 тыс. в «Городе столиц» и \$10 тыс. в «Федерации». Площадь апартаментов — от 40 до 120 кв. м. Располагаются они на верхних этажах зданий, имеют панорамное остекление. Строительство обоих объектов закончится в конце 2008 года.

С начала эксплуатации объектов собственники номеров начнут возвращать вложенные средства.

«По нашим расчетам, собственники апартаментов могут рассчитывать на минимальную чистую прибыль в размере 3,5–5,5% годовых от вложенных средств», — рассказывает

Екатерина Тейн, директор отдела жилой элитной недвижимости компании Knight Frank. — То есть купив номер площадью 100 кв. м в башне «Федерация», собственник, сдавая его в аренду, получает около \$3,5–5,5 тыс. в год. При расчете прибыльности мы вычли расходы на коммунальные платежи, гонорар и услуги обслуживающей компании, налоги, а также средства на ремонт номера и мебели».

Подписывая договор с управляющей компанией, рассказали нам в Knight Frank, собственник определяет условия сдачи номера в аренду: будет ли он навешивать его еженедельно или раз в год, оставит ли за собой право приезжать неожиданно, отказывать определенным постояльцам и т. д. В зависимости от условий контракта высчитывается гонорар управляющей компании — от 7 до 25% прибыли.

При ежегодной прибыли в \$3,5–5,5 тыс. покупка номера по цене \$100 тыс. окупится за 20–25 лет (без учета возможного колебания цен в целом по рынку). Это, безусловно, не может конкурировать с прибыльностью спекулятивных сделок по купле-продаже квартир и даже от сдачи квартиры в аренду.

В холдинге «Капитал Групп» более оптимистично оценивают прибыль частного инвестора. Алексей Белоусов, коммерческий директор «Капитал Групп»: «На примере многофункционального комплекса «Город Столиц» рассмотрим апартаменты класса de luxe площадью от 105 до 110 кв. м. Стоимость апартаментов варьируется в зависимости от этажа и расположения на этаже, что напрямую связано с видовыми характеристиками, от \$10 тыс. до \$15 тыс. за 1 кв. м».

(Окончание на стр. 29)



18
страница

Что возместили обманутым вкладчикам

22
страница

Самые красивые дома этого сезона

24
страница

Как строится элитное жилье в Петербурге

30
страница

Загородный дом в рассрочку

31
страница

Зарубежье для частного инвестора



Улыбнись своему дому!

Реклама