

«В этом году в новостройки Петербурга мы инвестируем около 3 млрд рублей»

Группа НДВ несколько лет назад вышла на петербургский рынок в качестве эксклюзивного брокера компании ЛЭК (ныне Л1). С этого года петербургское подразделение, получившее название «НДВ СПб», сменило концепцию — теперь компания позиционирует себя как «супермаркет недвижимости» и заявляет о готовности работать с широким спектром застройщиков. Кроме того, «НДВ СПб» намерена сама вкладывать средства в рынок недвижимости города. О планах работы в 2012 году рассказал глава группы НДВ, генеральный директор «НДВ СПб» Александр ХРУСТАЛЕВ.

— Сколько недвижимости в Петербурге реализовала НДВ в 2011 году? Сколько недвижимости было продано в 2011 году в Москве вашей компанией?

— В 2011 году наблюдался стабильный подъем темпов продаж квартир в строящихся домах, реализуемых «НДВ СПб». В количественном выражении (то есть по общему количеству заключенных договоров) рост в сравнении с 2010 годом составил 33%. В денежном выражении реализация возросла еще более существенно — на 51%. Это связано с тем, что в течение года расценки на объекты «НДВ СПб» увеличивались практически каждый месяц и выросли по результатам года на 23%. Кроме того, на 39% увеличилась общая площадь реализованных квартир.

В Москве оборот «НДВ-Недвижимость» составил в 2011 году 80 млрд рублей, а объем реализованного жилья в столице и Московской области достиг 700 тыс. кв. м.

— До недавнего времени НДВ в Петербурге работала только с недвижимостью, которую строит группа Л1 (бывший ЛЭК), однако в конце года было объявлено о новом подходе и создании «супермаркета». В чем суть работы такого «супермаркета»? В чем отличие от работы обычного риэлторского агентства — ведь они тоже предоставляют полный спектр услуг, работают с широким кругом застройщиков, многие оказывают оценочные и консультационные услуги?

— «НДВ СПб» называется «супермаркетом недвижимости» не случайно. В основу работы компании положены такие принципы, как полный спектр услуг, высочайшее качество обслуживания клиентов, комфортабельные офисы с детскими уголками. Мы всегда стараемся привнести новые стандарты качества на рынке, постоянно добавляем новые опции в строящиеся объекты, на всех наших новостройках установлены камеры круглосуточного наблюдения. Компания предлагает большой ассортимент новостроек в трех столицах: Москве, Санкт-Петербурге — Северной столице, и Сочи — курортной столице. Также мы оказываем услуги на рынке вторичного жилья, ипотеки, аренды, коммерческой недвижимости. В январе в Москве мы запустили программу лояльности NDV Loyalty, которая позволяет клиентам существенно сэкономить на товарах и услугах. Скоро планируем перенести программу и в



Петербург. Все это позволяет нам называться «супермаркетом недвижимости» и осуществлять продажи в промышленных масштабах при высочайшем уровне сервиса.

Что касается сравнения с другими агентствами, то формат «НДВ СПб» подразумевает эксклюзивные условия продаж новостроек. Приходя в простое агентство, вы общаетесь с посредником. НДВ же выстраивает с застройщиками более тесные отношения: у нас клиент обращается, по сути, в отдел продаж строительной компании. То есть мы объединяем все плюсы как крупных агентств недвижимости — широкий выбор качественных новостроек, возможность проинформировать зачет имеющейся квартиры, воспользоваться помощью в получении ипотеки, так и застройщиков — полная и актуальная информация об объекте, возможность бронирования квартиры в момент обращения, дополнительные скидки и рассрочка по индивидуальному графику.

— Есть ли уже новые компании в Петербурге, с которыми вы заключили договоры на продажу строящегося ими жилья?

— Нам постоянно поступают предложения от застройщиков, еще с самого начала сотрудничества с Л1. Сейчас переговоры активизировались, но мы не форсируем события. Цель — не собрать как можно больше объектов для продажи, а сформировать самую лучшую линейку новостроек в Петербурге. Приходя в наш офис, клиент должен иметь на выбор квартиры во всех районах города по самым привлекательным ценам. Для этого не обязательно продавать

всех застройщиков, достаточно найти наиболее удачные и адекватные рынку проекты. Кроме того, мы приняли решение о том, что будем инвестировать в реализуемые объекты. Это позволит застройщику иметь стабильный источник финансирования стройки, а покупателям гарантирует сдачу домов в срок без задержек. Поэтому к выбору партнеров мы подходим очень тщательно.

— Вы заявляете о намерении инвестировать в объекты недвижимости — каков источник финансов? В какие проекты будете инвестировать? Какую окупаемость инвестиций вы ожидаете (сроки, доходность)? Нет ли планов самим заняться застройкой участков? Какую сумму планируется инвестировать в недвижимость в этом году?

— Источники финансирования разные: как собственные средства, так и кредитные. Инвестировать будем в наиболее ликвидные проекты, отбором которых занят специальный департамент. Планов заниматься застройкой у нас нет, пусть этим занимаются строители, а мы будем выступать в роли соинвестора. Объем инвестиций по Санкт-Петербургу на 2012 год — 3 млрд рублей. Однако при появлении интересных предложений мы готовы скорректировать сумму в сторону увеличения. Для сравнения: в новостройки московского региона в этом году мы вложим порядка 7 млрд рублей.

— Почему было решено отказать от работы лишь с одной компанией?

— Решение было обоюдным. И Л1, и мы достигли тех целей, которые были поставлены при создании

альянса наших компаний. Нашей целью тогда был выход на рынок Петербурга, и Л1 как крупный застройщик был для этого отличной кандидатурой. Однако для дальнейшего развития нам требуются более значительные объемы реализации новостроек — около 1 млн кв. м.

— Планируете работать с объектами коммерческой недвижимости?

— На самом деле «НДВ СПб» уже работает в сфере коммерческой недвижимости, реализуя несколько торговых центров в Петербурге. Кроме того, сейчас мы занимаемся продажей достаточно интересных участков под нежилое строительство. Так что процесс выхода «НДВ СПб» в новые сегменты рынка уже идет полным ходом.

— Какой рост оборотов компании в СПб вы ожидаете со сменой концепции работы в 2012 году?

— 2012 год станет для «НДВ СПб» годом перехода на новый формат. Полностью завершить его мы планируем только к концу года. Поэтому такую цель, как увеличение оборотов, мы ставим только на 2013 год. В этом году мы сконцентрируемся на поиске надежных партнеров, развитии сети офисов и новых направлений. Будет открыто еще минимум три представительства в дополнение к двум уже существующим, начнет работу департамент аренды, будет запущена программа срочного выкупа жилья и т.д.

— Как вы охарактеризуете спрос в январе-феврале этого года? Выше или ниже он, чем в прошлые годы?

— Этот год начался несколько нехарактерно: по итогам января продажи новостроек, реализуемых «НДВ СПб», выросли на 17% по сравнению с декабрем, тогда как обычно наблюдается снижение на 20%. Это произошло впервые в нашей практике. В феврале объемы пока сопоставимы с февралем 2011 года. В целом, по моим оценкам, рынок строящегося жилья Петербурга вернется в этом году к показателям докризисного периода и по цене, и по объемам продаж, а по количеству и качеству заявленных проектов он уже превосходит 2008 год. При этом, несмотря на выход в продажу все новых объемов новостроек, перенасыщения не происходит. Хотя в некоторых районах — это касается, прежде всего, границ Петербурга, небольшой переизбыток предложения вполне возможен.

НЕДВИЖИМОСТЬ СПб

НДВ

СуперМаркет

НЕДВИЖИМОСТИ

Программа «Две столицы»

обмен недвижимости Санкт-Петербург - Москва

Наши услуги

- Эксперт-консультация по стоимости вашего жилья
 - Подбор варианта для обмена;
 - Сбор всех справок и документов;
- Формирование необходимого для регистрации комплекта документов;
- Сопровождение просмотров квартиры;
- Юридическая экспертиза продаваемого и приобретаемого объекта;
- Экспертиза документов по приобретаемому объекту;
- Реклама объекта с использованием полного комплекса маркетинговых мероприятий;
- Юридическое сопровождение и организация сделки;
 - Безопасность проведения взаиморасчетов;
- Контроль процесса регистрации документов в Росреестре;
 - Организация приема – передачи квартиры;
 - Сопровождение клиента до момента подписания акта выполненных работ;

С компанией НДВ СПб две столицы одинаково близки для Вас!

Эксперт-консультация по стоимости вашего жилья!

Оставьте заявку на сайте www.ndv-spb.ru

Наши специалисты свяжутся с вами в кратчайшие сроки!

Риэлтерские услуги с недвижимостью!

ПРОДАТЬ

КУПИТЬ

ОБМЕН

- Эксперт-консультация по стоимости вашего жилья;
- Экспертиза предоставленных клиентом документов;
- Юридическое сопровождение и организация сделки;
- Сопровождение клиента до момента подписания акта выполненных работ;
- Постпродажное обслуживание;
- Юридическая экспертиза объекта;
- Организация посещения нотариуса без очереди;
- Безопасность проведения взаиморасчетов;
- Контроль процесса регистрации документов в Росреестре;
- Подписка на новости нашего сайта.

Выбери свой тариф! • Эконом • Студенческий • Пенсионный

Военная ипотека!

Военная ипотека - это государственная программа, позволяющая военнослужащим приобрести собственное жилье с помощью ипотечного кредита, оплачивать который будет государство посредством целевого жилищного займа.

Клиенты НДВ СПб, используя наш многолетний опыт, смогут легко реализовать свое право на использование сертификата Накопительной Ипотечной Системы.

Специалисты департамента ипотеки смогут в рамках сделки использовать как военную ипотеку, так и кредитные средства ряда ведущих банков для покупки более привлекательного объекта.

Зачет имеющегося жилья при покупке нового!

Наши специалисты помогут Вам в решении любого жилищного вопроса!

Офисы продаж:

ул. Маяковского, д. 22/24

ул. Правды, д. 17

НЕДВИЖИМОСТЬ СПб

НДВ

www.ndv-spb.ru

680-44-22

Решая 100% - НДВ СПб