

«НЕДВИЖИМОСТЬ СТАЛА СПОСОБОМ СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ, И США ВИДИТСЯ САМЫМ СТАБИЛЬНЫМ РЫНКОМ»

КОМПАНИЯ ONE & ONLY REALTY, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ НА ПРОДАЖЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НЬЮ-ЙОРКЕ, ПЛАНИРУЕТ РАЗВИВАТЬ АНАЛОГИЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ, НАДЕЯСЬ, ЧТО ЭТО ОКАЖЕТ СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ НА ПРОДАЖИ В США. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН, СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНАХ КОМПАНИИ И ЕЕ ЛЮБВИ К ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ПРАВАМ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ONE & ONLY REALTY В ПЕТЕРБУРГЕ АЛЕКСЕЙ ЧЕРНЫХ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

BUSINESS GUIDE: С чем связано решение компании интегрироваться в российский рынок элитной недвижимости?

АЛЕКСЕЙ ЧЕРНЫХ: Огромное количество наших клиентов, увидев качество нашей работы в США, обращаются с просьбой обеспечивать их сделки с недвижимостью в Москве и Петербурге. Основное направление бизнеса One & Only Realty — представление интересов русскоговорящих граждан на территории США в рамках сделок с недвижимостью премиум-сегмента. Также мы обеспечиваем юридические и финансовые консультации и полную поддержку в проведении международных сделок. Сейчас запускаем новое направление — два месяца назад получили эксклюзивные права на продажу яхты Bugatti Niniette 66 на территории России и стран СНГ. Аналитика показывает, что интеграция в яхтенный бизнес позволит привлечь и новых клиентов.

BG: Компания продает недвижимость на всей территории США?

А. Ч.: Да, а также в Лондоне и Дубае. Но все же основная точка — Нью-Йорк, Манхэттен. Мы являемся эксклюзивным представителем легендарных застройщиков, таких, например, как Zeckendorf Development, который строил знаменитые здания Пентагона и штаб-квартиры ООН, и на продажу объектов которого, помимо нас, нет прав ни у кого другого в мире.

BG: Какова динамика сделок по приобретению недвижимости в Штатах нерезидентами страны?

А. Ч.: До 2013 года русскоязычные покупатели приобретали в основном жилье для собственного пользования на зарубежных курортах. Они тратили деньги, не рассматривая недвижимость в качестве инвестиций. В 2014–2015 годах произошла девальвация рубля, усугубились экономические проблемы в России и на Украине. Некоторые продавали или сдавали в аренду свои зарубежные «дачи», а большинство из тех, кто только собирался купить курортную недвижимость, откладывали сделки. Однако мы заметили, что с 2014 года русскоговорящие клиенты стали чаще покупать объекты для получения дохода, то есть недвижимость стала способом сохранить капитал. И США в данном случае видится самым стабильным рынком: это не Европейский союз, который, в том числе, зависит от США, не Великобритания, которая сильно зависит от ЕС, это отдельный континент с отдельным законодательством.



BG: Предоставляет ли компания дополнительные услуги своим клиентам, помимо проведения сделок с недвижимостью?

А. Ч.: Принцип нашего подхода, который для российского рынка пока не очень популярен, — консерж-сервис. Помимо полного сопровождения сделки по покупке недвижимости, мы можем сдать эту недвижимость в аренду, предварительно проверив арендатора, заплатить налоги за объект. Если клиент хочет, например, перевести в США детей, мы помогаем с оформлением гражданства, помогаем с нянями для детей и так далее. Кроме того, мы создали уникальную партнерскую сеть на территории России, чтобы наши клиенты чувствовали себя так же комфортно на родине, как с нами в США. На сегодняшний день большинство премиальных брендов являются нашими партнерами. Консерж-сервис для клиентов предоставляется бесплатно: нет специальной карты или какого-то «пакета», которые предлагают другие компании.

BG: Какова минимальная цена реализуемых вами объектов?

А. Ч.: Минимальная стоимость входа на рынок премиальной недвижимости США — \$1 млн. Фиксировались сделки и меньшей стоимости, но в случаях, когда клиент, помимо крупной инвестиционной покупки, приобретал еще что-то для жизни: дом в Майами или в Калифорнии. Тогда сделка может быть и \$60 тыс., и \$150 тыс., но идет она в дополнение к основной.

BG: А какие преимущества есть у One & Only Realty перед другими риелторами в США?

А. Ч.: Такая схема возможна, и покупка определенных апартаментов позволяет не только получить ипотеку, но и вид на жительство. Но доля ипотечных сделок небольшая, я думаю, 10–15%. Еще один нюанс — около 30% наших клиентов никогда не были в США, это чисто инвестиционные сделки. Из оставшихся 70% клиентов 25% приобретают жилье для себя, еще 45% — для дальнейшей сдачи в аренду или перепродажи.

BG: Вы не опасаетесь, что выход на петербургский рынок не принесет One & Only Realty ожидаемого синергетического эффекта?

А. Ч.: Определенные риски есть, но наш вариант выхода кажется перспективным, потому что мы используем свою уже работавшую клиентскую базу, видя некоторые положительные тренды на рынке элитной недвижимости. В 2016 году общая сумма сделок с клиентами из Петербурга составила около \$78 млн, в следующем планируем увеличить эту цифру минимум на 40%. Речь идет о доходе по нашим эксклюзивным проектам, общая сумма по всем направлениям, конечно, будет больше.

BG: С какими объектами в Петербурге работает компания или планирует работать?

А. Ч.: Сейчас у нас три эксклюзивных объекта. Но нужно понимать, что данное направление будет служить для поиска клиентов, неким дополнительным опционом, который даст возможность конверсии основных продаж в США. Нам интересно работать на условиях эксклюзивных прав, поэтому мы и дальше будем интегрироваться в рынок, искать тех, кто отдаст свои проекты на реализацию в эксклюзивном порядке. Плюс предложения на вторичном рынке премиального сегмента. Это тоже довольно интересно.

BG: В каких странах еще будете расширять бизнес?

А. Ч.: В декабре-феврале планируем открыть офис в Гонконге, в настоящее время общаемся с несколькими семьями, которые входят в китайский список топ-10 Forbes, ищем и ведем переговоры с рядом девелоперов, которые могут дать нам эксклюзивные права на реализацию недвижимости премиум-сегмента в Китае. Это очень перспективный рынок, и мы видим огромные возможности роста — как с точки зрения продажи гражданам Китая недвижимости в США, так и с точки зрения продаж премиальных объектов внутри страны. ■