# ЛИЧНЫЕ ПОКУПКИ И НАСТОЯЩИЕ БРОКЕРЫ

## ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ VIP-КЛИЕНТОВ ОБРАЩАТЬСЯ К ПОСРЕДНИКАМ? МОЖНО ЛИ УБРАТЬ КОНСУЛЬТАНТОВ И ЗАМЕНИТЬ ИХ ПОИСКОВЫМИ АЛГОРИТМАМИ? ОБ ЭТОМ И О ТРЕНДАХ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» ОЛЕГ ПАШИН. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** На вашей компании как на брокере сказывается тренд на «уберизацию» бизнеса?

**ОЛЕГ ПАШИН:** Нет, все-таки вопрос приобретения жилья — один из самых важных и сложных в жизни, такая покупка совершается не часто. И квартиры — абсолютно другой товар, с поездкой на такси или даже покупкой автомобиля не сравнить. Неспециалисту трудно разобраться в многообразии предложений и неочевидных, но важных нюансах. У каждого клиента — индивидуальные предпочтения, для одного в приоритете статусная локация, для другого — открыточные виды из окон, а кого-то интересует конкретная финансовая схема оплаты и выгодная цена. Вместе с тем у элитных покупателей есть общие черты: эти люди привыкли все анализировать и сравнивать, им важно получить максимум информации и достойный сервис. Брокер, если он, конечно, настоящий эксперт, помогает найти клиенту идеальный компромисс за счет глубокого понимания продукта и принципов работы каждого девелопера.

**G:** Вы предлагаете какие-то особенные дополнительные опции? У вас действует Клуб покупателей, привлекает ли он тех, кто выбирает квартиры премиум-класса?

**О. П.:** Клуб не является определяющим фактором при выборе брокера, но, безусловно, это приятный бонус. Участникам предоставляются дополнительные скидки у наших партнеров, работающих в сегменте премиум. Речь идет о дизайн-студиях, салонах мебели, производителях систем «Умный дом» и других услугах от известных брендов. Плюс именно VIP-клиенты достаточно часто возвращаются за повторной покупкой квартиры для детей или родителей, для них мы предусмотрели скидки, действующие в нашем Клубе покупателей. Но больше наших состоятельных клиентов, которые, как известно, отлично умеют считать деньги, привлекают уникальные выгодные условия по рассрочке. Например, на объекты Setl City мы предлагаем беспроцентную рассрочку на длительный срок, в том числе и на готовые квартиры. Важно, что ключи можно получить, оплатив всего 60% стоимости квартиры.

**G:** Еще один тренд — автоматизация процессов, замена людей-консультантов программами. Насколько это вообще актуально для сегмента элитной недвижимости?

**О. П.:** Эта перспектива в последнее время достаточно часто обсуждается и в СМИ, и в риелторском сообществе. Но я считаю, что даже если создать самую продуманную поисковую систему недвижимости с возможностью ввода массы критериев, идеальный результат не получить — просто потому, что у каждого объекта, особенно элитного, есть индивидуальные нюансы и черты. Также индивидуальны и запросы покупателей. Для правильного подбора вариантов брокер должен почувствовать своего клиента, а для этого необходимо личное общение. Конечно, мы идем в ногу со временем, у нас на сайте удобный личный кабинет, дистанционно можно выбрать и забронировать квартиру, оплатить залог, но приоритетным все же остается живое общение с экспертом. Например, в западной модели недвижимости, которая имеет гораздо большую историю, чем российский рынок жилья, центральной все равно остается фигура риелтора, помогающего клиенту сделать оптимальный выбор.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**G:** А что же включает в себя понятие «жилье премиум-класса» сейчас? Раньше элитные квартиры ассоциировались только с историческим центром города.

**О. П.:** Все меняется, прежде всего расширилась география. Исторический центр сегодня позволяет строить в основном клубные дома с небольшим количеством квартир. А на территориях, которые выводятся из «серого пояса» и при этом выгодно расположены вдоль набережных, можно реализовать комплексные проекты высокого класса. Здесь девелопер тщательно работает с придомовым пространством, может высадить аллею, организовать крытый променад для прогулок в ненастную погоду или, скажем, теннисный корт — на что хватит фантазии. За счет квартальной застройки можно обеспечить однородную среду для жителей. Такие проекты относятся к сегменту бизнес-класса, кстати, спрос на этот класс в первом полугодии 2018 года вырос в полтора раза. Цены на квартиры в таких проектах достаточно демократичны, таким образом, высококлассная недвижимость становится доступнее для покупателя. Хороший пример — жилой комплекс на Выборгской набережной «Притяжение» от Setl City, сразу заявивший высокий темп продаж.

**G:** В планах Минстроя обязать застройщиков сдавать квартиры только с чистовой отделкой. Ваши клиенты выбирают готовое жилье?

**О. П.:** Здесь уместнее говорить о тенденции, а не о правиле. Действительно, все больше и больше людей выбирает варианты с отделкой. Это, кстати, тоже западный тренд, за которым стоит абсолютно нормальное желание получать готовый продукт — заплатить деньги и жить в своей новой квартире не через год, а уже сейчас, и к тому же не мешать друг другу ремонтными работами. Давайте задумаемся, а почему раньше отделка элитных квартир не была так востребована, как сейчас? Потому что, во-первых, не все планировки застройщика были удачны, и клиенты, покупая квартиру, сразу же начинали думать о перепланировке. Во-вторых, качество отделки было не на высоте. Сегодня ведущие строительные компании приобрели опыт и предлагают новые продуманные решения, в которых ничего не хочется менять. Также появились подрядчики, способные на качественную отделку не просто одной квартиры, а целого дома. Накопили опыт, обучили людей, освоили работу в промышленных масштабах — и вот результат. Достаточно много VIP-покупателей желает иметь абсолютно индивидуальный дизайн, поэтому варианты жилья с чистовой отделкой будут существовать наравне друг с другом. Поживем — увидим. Мы пока не знаем, как отразятся инициативы Минстроя на рынке. Точно так же, например, сейчас точно никто не скажет, как ограничение долевого строительства отразится на себестоимости квадратного метра. Есть границы рентабельности для девелопера. Бизнес-модель работает до тех пор, пока приносит прибыль, если эта прибыль уменьшится до размера депозита, то в чем тогда смысл? Это может ограничить вывод на рынок новых проектов.

**G:** Вы уже подвели итоги первого полугодия? Как эти тренды и перспективы сказались на рынке элитного жилья?

**О. П.:** Самое главное — это то, что рынок активен, мы наблюдаем увеличение спроса. Вот немного цифр на основе данных от консалтингового центра «Петербургская недвижимость». На 1 июля на первичном рынке элитного жилья представлено 24 жилых комплекса и еще 63 в бизнес-классе, соответственно, 1400 и 6200 квартир. Больше всего объектов в Петроградском районе, из них 35% — на Петровском острове, 18% — на Крестовском острове, на втором месте — Центральный район с долей в 23%. Наиболее популярные по спросу объекты: ЖК «Петровский. Квартал на воде» и ЖК Stockholm (Setl City). Структура спроса по типам квартир в элитном сегменте стабильна последние три года: примерно по 30–33% приходится на двухкомнатные и трехкомнатные квартиры, 20–25% — на однокомнатные, на третьем месте многокомнатные квартиры, а вот на студии заключаются единичные сделки. Что касается продаж, то за первое полугодие продано 35,6 тыс. кв. м элитного жилья, то есть примерно 50% годового объема. В среднем же за последние несколько лет реализуется 65–75 тыс. кв. м в год. На долю региональных покупателей приходится около 30% продаж, эта цифра также стабильна. Так что все идет нормально, самое важное — чтобы появлялись новые интересные проекты.

**G:** Стоит их ждать этой осенью?

**О. П.:** Как минимум — новые проекты Setl City. Хитом в новом сезоне и в следующем году останется Петровский остров — новая локация как для элитного жилья, так и для объектов бизнес-класса. Застройщики здесь не просто известные и опытные — именитые, так что стоит ждать ярких, уникальных проектов и предложений. Спрос мы тоже ожидаем большой: экономика нашего мегаполиса способствует росту числа специалистов с зарплатой выше 150 тыс. рублей в месяц, а именно такой уровень дает возможность для покупки квартиры высокого класса. И эти 1400 элитных квартир, что это такое для пятимиллионного города? Совсем немного! Уверен, они с владельцами найдут друг друга — а опытные брокеры в этом помогут. ■