

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СОХРАНЯЕТ ПОТЕНЦИАЛ В ГЛАЗАХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ»

КОМПАНИЯ ONE & ONLY REALTY, ЧЬИ ИНТЕРЕСЫ ИЗНАЧАЛЬНО БЫЛИ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ДВА ГОДА НАЗАД ВЫШЛА НА ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК. О НЕДОСТАТКАХ МЕСТНЫХ РИЕЛТОРОВ, ОСОБЕННОСТЯХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ПОТЕНЦИАЛЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ONE & ONLY REALTY АЛЕКСЕЙ ЧЕРНЫХ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДЕМЬЯНУ УХИНУ.

BUSINESS GUIDE: Вы уже два года работаете на российском рынке — в частности в Санкт-Петербурге. Чем был вызван интерес к этому направлению?

АЛЕКСЕЙ ЧЕРНЫХ: Мы переключились на российский рынок в первую очередь из-за геополитической обстановки и интересов наших клиентов. Основным сегментом стала коммерческая недвижимость как объект для инвестиций. Прежде популярная схема покупки квартиры на этапе котлована и ее последующей продажи с приростом в цене в 25–30% не работает уже около пяти лет. Поэтому мы расширяем пул объектов коммерческой недвижимости.

BG: Какие из них привлекают внимание инвесторов на петербургском рынке?

А. Ч.: Это может быть отдельно стоящее здание, где инвестор планирует конно-спортивный клуб, медицинский центр или гостиницу. Наиболее популярны объекты с окупаемостью менее десяти лет и хорошим местоположением. Коммерческие помещения, включая стрит-ритейл, земельные участки под строительство — в направлении Лахты.

Есть интерес у инвесторов к участкам в пределах КАД, и мы знаем, как работать в этом случае: есть четкая стратегия продажи такого объекта. Участки за пределами КАД тоже есть в нашем пуле, около десятка, но с ними мы, как правило, работаем по запросу. Такой объект нельзя просто «выбросить» на рынок и ожидать, что он сам найдет покупателя. Нет, тут нужно проработать стратегию продажи, готовить бизнес-план.

К примеру, сейчас мы занимаемся хорошим участком в Гатчине, на нем располагается законсервированный асфальтовый завод, рядом располагается железнодорожная ветка. Объект можно использовать как сухой порт, как тыловой терминал. Мы разрабатываем концепцию, чтобы предложить этот объект нашим инвесторам.

BG: Какие у вас впечатления от работы на петербургском рынке недвижимости?

А. Ч.: Никому Америки не открою, если скажу, что на рынке недвижимости в Петербурге недостаточно квалифицированные специалисты: их вход на него не требует профильного образования. Эта ситуация приводит к тому, что у инвестора формируется неверное представление — я не говорю о сделках купли-продажи квартир, стоимость которых колеблется в пределах 15 млн рублей; речь идет о среднем инвесторе, чей интерес привлекают объекты стоимостью от 60 млн рублей. Столкнув-



шись с неквалифицированными специалистами, инвестор задумывается в целесообразности обращения к агенту.

В Штатах же ты не можешь заключить сделку без участия агента — это требование закона. Агент закрывает все юридические вопросы, помогает с финансовыми инструментами, знает рынок полностью: в США специалист проходит обязательную ежегодную квалификацию.

Однако нам эта ситуация жизнь не осложнила. Напротив, выйти на рынок, где правила еще формируются, легче, уже владея необходимыми алгоритмами работы. Мы вступили в ряд организаций, в том числе в Ассоциацию риелторов Санкт-Петербурга, объединяющую профессионалов, старающихся ввести стандарты качества работы, сделать сделки с недвижимостью прозрачными.

В Штатах выше конкуренция: там можно работать, если ты профессионал, если у тебя есть эксклюзив на ликвидные объекты. На российском рынке, несмотря на то, что тематика эксклюзивов, казалось бы, прошла, мы тоже видим в этом смысл. С одной стороны, объект, предлагаемый различными брокерами, обречен на демпинг в цене из-за того, что его продают все подряд, а потенциальный покупатель в итоге может сам выйти на продавца. С другой стороны, продавец не хочет давать брокерам эксклюзив на свой объект

из-за опасения, что кто-то может реализовать его имущество быстрее, так как брокеры зачастую не до конца честно отработывают этот формат продажи.

Изучив проблему, мы слегка поменяли правила: предлагаем эксклюзив обычно сроком на три месяца. Это краткосрочный формат сотрудничества выступает неким гарантом и для продавца, и для агента: клиент спокоен, что его объектом занимаются, а мы как брокер спокойны, что наше время и силы не будут потрачены впустую и никто другой за этот период его не продаст.

BG: В чем особенность ценообразования на рынке недвижимости в Санкт-Петербурге?

А. Ч.: Здесь собственники имеют завышенные ожидания по цене своего объекта. Это касается и земельных участков, и отдельно стоящих зданий. Работа агента заключается в определении адекватной рыночной цены, причем как снижения стоимости, так и ее повышения за счет доработки или формирования определенной концепции и стратегии реализации объекта.

Мы видим оживление в направлении Лахты. Благодаря формированию новой инфраструктуры возле Лахтинского разлива очень интенсивно идет развитие северной части города. Это тот редкий пример, когда можно дать двух-трехгодичный прогноз о развитии района. Совокупно

90% проектов бизнес-класса, вышедших на рынок в этом году, пришлось на зоны редевелопмента, пролегающие по дороге к Лахте — и это мы говорим только о жилой недвижимости. Сейчас мы ищем инвестора под проект по расширению спортивного комплекса и строительство торговых площадей, чтобы совместить их в новый торговый центр в конце Приморского проспекта. Это пример, как развитие данного участка способствует нахождению новых решений при пересмотре уже построенных площадей.

BG: Планируете ли расширение?

А. Ч.: Наша практика формируется запросами, поступающими от инвесторов, и сейчас расширение происходит в секторе зарубежной недвижимости. Помимо Штатов, мы занимаемся Англией, где недавно провели несколько крупных сделок. Одна из них — с инвесторами из Саудовской Аравии, которым мы помогли продать пентхаус в центре Лондона за £48 млн и реинвестировать полученные средства в недвижимость Манхэттена. Также мы заключили несколько интересных договоров в Азии и Африке.

Сегодня многие крупные девелоперы, застраивающие Бали, Таиланд, Сингапур и Камбоджу, интересуются Африкой — вслед за Азией она стоит на очереди инвестиционного бума. Например, архипелаг островов Кабо-Верде, там идет активная застройка пятизвездочными отелями комплексами. Другой наш партнер по азиатскому направлению уже начал выход в восточную часть Африки, где также замечен спрос со стороны туроператоров.

Отмечаем оживление спроса в Казахстане и Узбекистане: люди готовы инвестировать. Мы не готовы говорить о массовом спросе, поскольку работаем в премиальном сегменте. Это крупные частные сделки представителей местных элит Казахстана и Узбекистана.

BG: Интересует ли зарубежных инвесторов петербургский рынок недвижимости?

А. Ч.: Инвесторы очень осторожны, они ждут большей определенности на геополитической арене. Вместе с тем мы видим крупные сделки — например, продажу здания ТЦ «Стокманн» чешскому инвестору. Это свидетельствует о сохранении потенциала российского рынка в глазах иностранного инвестора. У нас есть обращения от отельеров из Саудовской Аравии. Речь идет о переговорах по зданию премиум-сегмента в «золотом треугольнике» Петербурга. Также общаемся с испанскими инвесторами по проекту реновации Китай-города в центре Москвы. ■