

ДОМ повестка

«Наша задача — сделать недвижимость доступной для онлайн-покупок»

Отработав в прошлом году технологию оформления сделок с недвижимостью онлайн на новостройках, «Метр квадратный» (проект группы ВТБ) начинает внедрять ее на вторичном рынке. Об увеличении объема рынка недвижимости в России, о потенциале электронных сделок в этом сегменте и том, какие еще продукты компания готова предложить покупателям, девелоперам и продавцам, в интервью «Ъ-Дому» рассказал гендиректор экосистемы недвижимости «Метр квадратный» **Вячеслав Дусалеев**.

— интервью —

— В чем заключается услуга онлайн-продажи жилья? Для каких рынков она доступна?

— На первичном рынке технология работает достаточно давно, в прошлом году в период ограничений она стала драйвером. Сейчас появилась возможность перенести накопленный опыт на вторичный рынок. Именно этим мы занимаемся, заключая первые пилотные сделки. Наша задача — сделать недвижимость доступной для онлайн-покупок, чтобы приобрести квартиру онлайн можно было как любой другой товар.

Мы только развиваемся, поэтому пока так заключаются только неипотечные сделки: они проще, поскольку в них не задействована банковская кредитная процедура. Ипотечные сделки станут вторым этапом — для них эту технологию мы планируем запустить уже во втором квартале этого года. В онлайн-сделках мы совместно с риэлторами обеспечиваем полное сопровождение: проверяем документы, готовим договор купли-продажи, помогаем провести расчеты, обеспечиваем безопасность денежных средств для участников сделки, выпускаем электронную подпись, направляем документы в Росреестр и т. д. Есть услуга защиты сделки. Она предполагает, что, если у покупателя по судебному решению заберут купленную на вторичном рынке квартиру, «Метр квадратный» вернет ему деньги за объект недвижимости и дальше самостоятельно будет судиться с продавцом, получив права требования.

— По сути, это страхование сделки?

— Нет, это не страховой продукт, а именно гарантия, как на товары, которые вы можете вернуть в течение определенного срока. Мы проводим всесторонний анализ сделки на несколько миллионов рублей, помогаем ее осуществить, предварительно выявив и минимизировав риски, и гарантируем возврат 100% средств в случае ее разворота.

— Все риски можно выявить?

— Нет, многие из них можно за счет правильного структурирования сделки минимизировать, но не свести к нулю. Для этого есть объективные причины: не всю информацию можно получить. В основном речь идет об исторических правах требования, которые нигде не отображены. Также никто не защитит покупателя от оспаривания сделки в случае банкротства продавца (даже последующего), появления супруга, если брак был зарегистрирован не в России, и многих других рисков. Поэтому у услуги защиты сделки большой потенциал — такого предложения на рынке недвижимости до сих пор не было.

— Какая сейчас в принципе доля электронных сделок?

— На первичном рынке она заметно выросла за прошлый год — с 20% до 40%. Но во вторичном сегменте значение составляет 10–20% и имеет огромный потенциал к росту.

— Зачем в принципе был создан «Метр квадратный»? Что он дает экосистеме ВТБ?

— Банк ВТБ очень плотно связан с рынком недвижимости. Речь идет и о финансировании девелоперов, и об ипотечном кредитовании, и о предоставлении займов на различные цели. В какой-то момент возникло понимание, что, объединив отдельные элементы в единый цифровой клиентский путь на рынке недвижимости, дополнив его другими важными сервисами, можно будет создать дополнительную ценность для клиента.

«Метр квадратный» — открытая платформа, где представлены ипотечные программы 19 крупных банков. Используя опыт и знания, мы создали продуманный «путь клиента»: от поиска вариантов до обустройства нового жилья. Добавили к нему самую полную базу объектов недвижимости и получили бесшовный процесс, который экономит силы и время клиентов. Также мы всегда сопровождаем клиента в процессе покупки, поясняем и расшифровываем сложные моменты. Ничего не навязываем, а лишь рекомендуем. Кроме того, обеспечиваем полную безопасность средств и персональных данных.

ВТБ выступает инвестором, которому мы помогаем отстраивать связанные с недвижимостью процессы в цифровом формате. Эти сервисы доступны не только для ВТБ, но и для других банков и партнеров. Среди них — сервисы по электронной регистрации, выпискам, снятию или наложению ограничений, защите сделок, проведению ремонта и так далее. Наша задача — быть коммерчески успешным проектом и приносить дивиденды.

— По какому принципу отбираются представленные на портале банки?

— Мы сотрудничаем с 19 банками, которые захотели участвовать на платформе. Она открыта для сотрудничества со всеми игроками ипотечного рынка. Мы стремимся, чтобы каждый клиент мог быстро, по возможности дешево получить финансирование и купить квартиру своей мечты с минимальной переплатой. А за счет большого количества банков на одной площадке мы обеспечиваем более высокий уровень одобрения для клиентов — более 90%, чем монобанк. На данный момент распределение ипотечных заявок между нашими банками-партнерами в целом соответствует структуре рынка.

— Как выбираете застройщиков?



АЛЕКСАНДР КАЛЮЖНИКОВ

— Мы работаем с надежными застройщиками. Для нас крайне важно, чтобы в перспективе они выполнили все свои обязательства перед дольщиками. Соответственно, мы смотрим на аккредитацию в целях ипотечного кредитования, которую банковское сообщество дает компании. Если финансовая организация готова выдавать на этот объект ипотечные кредиты — это показатель его устойчивости. Сейчас на площадке представлено более 1 тыс. девелоперов, на которых приходится свыше 95% объема жилого строительства России.

— Девелоперы платят за звонки?

— В Москве и Санкт-Петербурге застройщик может у нас купить звонки и правильное позиционирование на витрине. Есть клиенты, расчеты с которыми зависят от количества заключенных сделок, это некий revenue sharing. Всем партнерам мы даем возможность выбора, стараемся активно подстраиваться под рынок. Например, недавно застройщики обратились с просьбой предусмотреть возможность, при которой за регистрацию договора долевого участия в Росреестре платит покупатель. Сейчас мы активно над этим работаем.

— Какова схема для продавцов вторичной недвижимости?

— Сейчас функционал размещения объявлений доступен физическим лицам, частным риэлторам и профессиональным агентствам. В данной категории у нас более 3 тыс. партнеров. Крупные компании готовят так называемые фиды — это структурированная по определенным правилам информация на большое количество объектов. Они проверяются, модерятся и размещаются в автоматическом режиме. Если речь идет об одном-двух объектах, то пользователь самостоятельно размещает информацию через интерфейс сайта или мобильного приложения.

— Частники платят за объявления?

— Сейчас мы предлагаем бесплатное размещение для всех. Но у пользователей есть возможность купить дополнительные услуги, например поднять объявление в выдаче, чтобы потенциальный покупатель быстрее заметил его. Сиюминутной задачей работать на размещении у нас нет, в перспекти-

ве мы хотим получать доход непосредственно от проведения сделок. Мы не доска объявлений, а экосистема недвижимости, которая хочет пройти с клиентом весь путь: от выбора объекта и принятия решения о его покупке до оформления документов и проведения расчетов по сделке.

— Вы также занимаетесь сопровождением арендных сделок?

— У нас на сайте есть раздел аренды. Арендных сделок мы еще не совершали, но планируем развивать это бизнес-направление. Потенциал у этого рынка огромный, поскольку обычно, перед тем как купить квартиру, люди несколько лет арендуют жилье.

— Насколько сейчас популярна загородная недвижимость?

— В России из-за ограничений, связанных с коронавирусом, люди не спешат возвращаться в офисы, поэтому мегаполисам предпочитают спокойную местность. Поскольку уровень проникновения ипотечного кредитования в строящуюся загородную недвижимость очень низкий (около 1%), но будет расти, мы разрабатываем новое предложение для покупателей. Мы хотим помочь в выборе объекта, получении ипотечного займа, строительстве, техническом надзоре и регистрации. Пока рано говорить о конкретных параметрах нового продукта, но к началу загородного сезона мы его анонсируем.

— Получается, что «Метр квадратный» будет скорее развиваться как агентский бизнес, сопровождая сделки?

— Мы не хотим заменять собой риэлторов. Наша задача — разрабатывать современные инструменты и отдавать их нашим партнерам: риэлторам, агентствам недвижимости, застройщикам.

— Какие еще продукты вы предлагаете рынку помимо защиты и регистрации сделок?

— Инструментарий по проведению альтернативных сделок — как в части формирования договорной обвязки, так и проведения расчетов. Сейчас только на физическое проведение такого соглашения уходит семь-девять часов. Мы поможем существенно сократить это время и отказаться от сложных расчетов через ячейки.

— Какие продукты в планах помимо сопровождения сделок на рынках загородной и арендной недвижимости?

— Мы работаем над новым решением для застройщиков. Оно позволит сотруднику девелоперской компании, банка и «Метра квадратного» работать с клиентом в едином технологическом решении и пространстве. Это революционное решение, которое упростит коммуникацию и существенно сократит срок заключения сделки.

— Вы анонсировали развитие в регионах. Каким образом это будет происходить?

— Мы работаем с разными сегментами: физические лица, агентства недвижимости и риэлторы, банки, застройщики. Каждый сегмент представлен в регионах по-разному. Например, с банками и застройщиками мы уже работаем по всей стране. А в сегментах «физические лица» и «витрины объявлений вторичной недвижимости» мы представлены только в двух регионах — Московском и Ленинградском. Пока мы ориентируемся на то, чтобы сделать в них wow-продукт, который после будем выводить в регионы. Стратегии могут быть разные: сбор аудитории самостоятельно или покупка действующих игроков.

В 2021 году мы сосредоточились на развитии в регионах наших сервисов для профессиональных участников рынка недвижимости на вторичном рынке — для агентств недвижимости и частных риэлторов. Уже сейчас у нас на платформе зарегистрировалось 300 агентств и более 3 тыс. частных риэлторов.

— В экосистеме недвижимости «Метр квадратный» сейчас есть продукт для проведения и финансирования ремонта. Как он работает?

— Человек делает капитальный ремонт, так же редко, как покупает квартиру. В среднем один-два раза в жизни. Кроме того, ремонт — это сложный технологический процесс, который может обернуться тратой большого количества времени и денег, если не подходить к нему комплексно. Мы работаем над тем, чтобы оцифровать процесс ремонта, с момента создания дизайн-плана и до финишной отделки.

У клиентов «Метра квадратного» есть возможность заказать предчистовой ремонт (white box) по фиксированной цене 11,49 тыс. руб. за 1 кв. м площади квартиры, которая включает стоимость всех работ и материалов. Разработка планировочного решения с расстановкой мебели также включена в стоимость. Ремонт проводят отобранные нами компании-партнеры. Если не хватает средств, то можно оформить потребительский кредит, пока — от ВТБ. Деньги сохраняются на специальном расчетном счете, который постепенно раскрывается по мере завершения работ.

— Какие площадки сейчас конкурируют с «Метром квадратным»?

— Я воспринимаю всех участников рынка, которые занимаются его цифровизацией, как партнеров. Чем их больше, тем лучше. А конкурируем мы в основном сами с собой, формулируя задачу «быть сегодня лучше, чем вчера, а завтра — лучше, чем сегодня». Если говорить о тех, кто далеко продвинулся на цифровом рынке, — это все основные лидеры рынка.

Интервью взяла Ольга Мухина

Технологичный комфорт

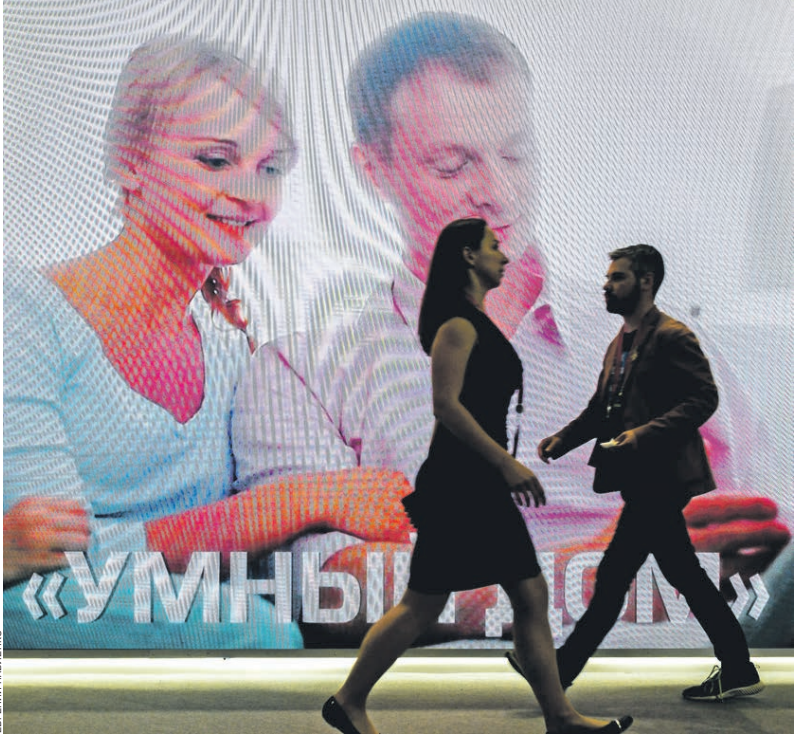
— инновации —

Россияне называют систему «умный дом» в числе десяти главных изобретений, кардинально изменивших жизнь человека. Во время опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения «умные» технологии упомянули 15% респондентов, вследствие чего наряду со смартфоном и социальными сетями система заняла седьмое место в рейтинге важнейших изобретений столетия. О том, как россияне могут использовать современную технологию, рассказывает заместитель гендиректора Агентства инноваций Москвы КСЕНИЯ БОРБАЧЕВА.

По оценке информационно-аналитической компании Statista, в 2020 году объем мирового рынка технологий «умного дома» составил \$77,4 млрд, а в нынешнем году показатель может вырасти на 28,6%, достигнув \$99,5 млрд. Таким образом, сегодня «умный дом» — это одна из самых быстрорастущих технологических отраслей, на которой к тому же позитивно сказалась пандемия COVID-19. Во время карантина потребители в разных странах мира переключили внимание с путешествий и прочих развлечений на модернизацию своих жилищ, активно используя «умные» технологии. Statista прогнозирует увеличение к 2025 году объема глобального рынка до \$176 млрд.

Тонкая настройка

Важно, что «умный дом» — это не узкий набор функций, а огромное разнообразие возможностей, которые каждый владелец выбирает в соот-



«Умные дома» стали неотъемлемой частью для многих продвинутых владельцев жилья

ветствии с личными приоритетами. Сегодня для синхронизации «умного дома» с привычками и потребностями обитателей можно запускать уникальные сложные сценарии. Для этого не обязательно устанавливать дорогие технические решения с высоким функционалом — можно использовать технику разных производителей и интегрировать ее между собой. Например, это легко сделать с помощью виртуального дворецкого от стартапа BARY, участника трека BuildTech. С помощью простого приложения, которое легко освоит даже ребенок, вы синхронизируете лю-

бые устройства для дома, в том числе новинки, которые только выйдут на рынок. Виртуальный дворецкий поможет настроить нужные сценарии, чтобы вся техника в доме слаженно работала по вашим правилам.

Вот пример тонкой настройки климатических устройствами: радиатором, кондиционером, вентиляцией и пр. Хозяева любят, когда по вечерам в комнатах тепло, но высыпаются лишь в прохладных помещениях, поэтому в спальнях по но-

чам снижается уровень отопления. Утром, когда владельцам пора на работу, температура воздуха снова повышается. Также по утрам нагревается пол в ванной, а по вечерам — пол в комнате, где один из владельцев в это время занимается фитнесом. Ежедневно после ужина кухонные окна автоматически открываются на проветривание, а когда в гости приезжает родственник с астмой, система самостоятельно меняет влажность воздуха.

Внешний вид

Мы привыкли ассоциировать «умный дом» со стилем хайтек, но сегодня «умные» решения прекрасно встраиваются дизайнерами в любой интерьер. Впрочем, некоторые заказчики при создании интерьеров охотно используют именно особенности «умного дома»: от дизайнерской настройки света до командных панелей управления устройствами.

Интересно, что «умные» технологии можно применять уже на этапе планирования дома. Их решение дает возможность клиенту выбрать дом архитектора из любой страны и «перенести» его на родную почву, существенно сэкономив средства за счет разработки проекта и сметы. Допустим, заказчик живет в Сибири, но выбрал проект архитектора из Бразилии. Система автоматически выполнит расчеты и составит смету, исходя из грунтовых условий, снеговой нагрузки, цен на местные материалы и так далее. Кроме того, решение значительно упрощает работу архитекторов, подрядчиков и поставщиков материалов. К облачной платформе, в которой создаются и хранятся разработанные проекты, при-

желания могут получить доступ все заинтересованные участники рынка.

Материалы для «умного дома» — это отдельный разговор. Они тоже могут быть «умными», инновационными. Например, «умное» стекло, умеющее превращаться из прозрачного в матовое. Обои, реагирующие на температуру воздуха. Плитка со светодиодами, которая одновременно является отделочной поверхностью и прибором освещения.

И это мы еще не акцентируем внимание на одном из технологических трендов, который пока мало распространен в быту, но, по мнению аналитиков, скоро начнет приобретать все большую популярность: голограммы и дополненная реальность. В ближайшем будущем владельцы «умных домов» смогут не только включать любимую музыку взмахом руки, но и устраивать концерты мировых звезд в собственной гостиной.

Почти член семьи

Не секрет, что люди любят все настраивать под себя. Если мы посмотрим популярные запросы в сети, то увидим, что пользователи виртуальных голосовых помощников активно учат их обращаться к владельцам по имени, поздравлять с днем рождения и даже ругаться. Гаджет, который не только делает жизнь проще, но и не забывает поздравить с праздником, уже может вызывать привязанность, а представьте, какую ценность имеет целый дом с множеством взаимосвязанных технологий, настроенных специально под своего владельца. Конечно, такое жилье — это очень удобно и комфортно, но в данном случае начинает работать и некая эмоциональная привязанность. Дом

в таком случае превращается чуть ли не в члена семьи, в совершенно уникальный, почти живой организм. Кстати, ожидается, что именно голосовое управление системами «умного дома» в ближайшее время станет одним из заметных трендов рынка. Все больше людей с помощью голоса будут не только включать музыку, но и активировать сигнализацию, открывать двери, управлять различными устройствами по отдельности. Также в трендах всевозможные системы безопасности, управление энергообеспечением, мониторинг здоровья владельцев дома и т. п.

Важно, что в России рынок технологий «умного дома» растет темпами, опережающими мировые, что делает его очень перспективным для новых игроков: инвесторов и технологических стартапов. По прогнозам Statista, в 2020–2025 годах показатель среднегодовых темпов прироста рынка в США составит 14,9%, в Китае — 19,1%, в Германии — 14,3%, а в России фактически в два раза больше — 28%. Государство вносит существенный вклад в развитие рынка, реализует масштабные инновационные проекты и поддерживает отечественные компании. Например, одно из приоритетных направлений национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» — внедрение умных технологий в сфере ЖКХ, «умной» энергетики и «умного» города. Господдержка, естественный потребительский спрос и быстрое развитие технологий будут способствовать бурному росту рынка технологий «умного дома» в России. Поэтому сегодня самое время заходить на него с новыми решениями и инициативами.