

# Новая эра на рынке сочинской недвижимости

## Тренд на честность идет в рост

По оценкам разных экспертов, на рынке Сочи трудятся около 10 000 риелторов. В то время, когда многие агенты по недвижимости продолжают играть по старым правилам, размещая объявления с несуществующими квартирами, другие задают тренды и создают новую реальность на рынке недвижимости южной столицы.

### Чтобы быть успешными, надо быть честными

Сочи динамично развивается. Недвижимость здесь привлекательна не только как объект отдыха, но и как объект для вложений и релокации. Главная проблема сочинского рынка недвижимости в том, что в городе работает много нечестных на руку риелторов. На сайтах часто встречаются недостоверные объявления с заниженными ценами на несуществующие квартиры, так называемые «фейки» или «фонари». Агентства, которые работают честно, в Сочи на вес золота, но они все-таки есть. В топе таких компаний находится агентство «Рост Недвижимость».

«Мы видели изначальную ситуацию, сложившуюся на рынке недвижимости Сочи, и отношение к этой сфере риелторов. Была тенденция, когда компании привлекали клиентов, скажем так, обманными способами. Мы же определили для себя иной путь развития под лозунгом: чтобы быть успешными, надо быть честными, и нам совершенно не страшно менять рынок. На рынке мы с 2016 года и давно выбрали честность, открытость, долгосрочное сотрудничество с клиентами — главными принципами нашей работы», — комментирует генеральный директор агентства недвижимости «Рост Недвижимость» Виталий Волков.

Компания поставила себе цель — привлечение успешных, амбициозных и одновременно ответственных людей, готовых работать на рынке по новым правилам. Кроме того, в агентстве задалась целью исправить пробел, характерный для Сочи. «На момент создания компании в городе в основном работали с внешним рынком. С теми, кто приезжал и инвестировал в новостройки. Но большой пласт составлял и рынок внутренний. Это люди, которые купили недвижимость и хотели ее продать, решить жилищные вопросы. Мы привнесли технологию работы с вторичным жильем», — рассказал господин Волков.

В то время большинство агентств недвижимости в основном работали от покупателя, компания «Рост Недвижимость» начала работать и от продавца. Работа от покупателя и от продавца — разные векторы, разные тех-



нологии. Компания наладила работу с продавцами. И сейчас внутренний рынок Сочи развит так же, как и внешний.

### Жилья в Сочи точно хватит всем?

Последние годы на рынке ощущается дефицит предложений качественных объектов. Самостоятельно найти покупателю квартиру, дом или земельный участок бывает сложно, долго и дорого. Наиболее простой и удобный выход из этой ситуации — обратиться в агентство недвижимости с собственной обширной базой объектов недвижимости. В базе «Рост Недвижимость» более 15 тыс. реальных объектов недвижимости. Со строительными компаниями агентство сотрудничает напрямую. На сегодняшний день в компании — 23 отдела продаж застройщиков. В команде работает более 200 профессиональных менеджеров. Каждый риелтор прежде, чем приступить к работе, проходит в компании многоэтапное обучение под руководством тренеров и руководителей отделов.

Более чем за семь лет работы на рынке «Рост Недвижимость» зарекомендовала себя как честного и надежного партнера. С 2017 года компания развивает три основных направления: продажи, консалтинговые услуги для крупных застройщиков Сочи и девелопмент. Кроме того, агентство оказывает дополнительные услуги: юридические консультации и услуги ипотечного брокера.

Компания работает по всем действующим в Сочи кредитным программам, таким как «Ипотека от застройщика», «Ипотека без пер-

вого взноса», «Ипотека для молодой семьи». А в числе партнеров компании — крупнейшие российские банки, предлагающие ипотеку, в том числе по льготным ставкам.

### Как инвестировать и не прогореть

Сочинский рынок недвижимости показывает завидную устойчивость даже в сегодняшней, очень неспокойной ситуации на рынке жилья. С точки зрения инвестиций объекты здесь все так же привлекательны. По данным Nedvex Group, 80% недвижимости в Сочи приобретается именно в инвестиционных целях. За последние три года цены на нее выросли на 187,9%. Если в апреле 2020 года средневзвешенная цена на сочинские новостройки составляла 154,6 тыс. руб. за кв. м, то в апреле 2023-го этот показатель достиг 445,1 тыс. руб. Доходность от объектов элит-класса в Сочи может достигать 18% годовых и более. При этом рынок первичного жилья растет быстрее вторичного. Аналитики связывают это с льготными условиями по ипотеке и акциями от застройщиков на покупку квартиры на этапе строительства. Приобретая квартиру в ипотеку с последующей ее сдачей в аренду, клиент с лихвой покрывает свой ежемесячный платеж.

«Рост Недвижимость» проводит сделки и в режиме онлайн. Дистанционно можно даже посмотреть квартиру. Многие клиенты проживают в других городах и даже других регионах России. И могут искать и просматривать жилье в любое время и из любой точки. Задно получают доступ к детальной инфор-



Генеральный директор агентства недвижимости «Рост Недвижимость» Виталий Волков

мации об объекте, фото-, видеоматериалы. Все это позволяет сэкономить массу времени и сил.

«Сегодня основной спрос приходится на три категории недвижимости. Это квартиры, апартаменты и гостиничные номера под управлением операторов. Это новая категория, которая появилась в последние два года и пользуется самым высоким спросом. Очень хороший формат, благодаря которому развивается туристическая инфраструктура, появляются новые отели. Строится, допустим, четырехзвездочный отель, у покупателя есть возможность приобрести номер, который в дальнейшем сдастся оператором, а покупатель получает прибыль. Хорошее вложение, не так ли? Плюс такой способ строительства помогает городу развиваться. Ведь это коммерческая инфраструктура, за счет которой появляются рабочие места, повышается привлекательность курорта», — пояснил генеральный директор агентства «Рост Недвижимость».

### Кому же доверять?

Человеку без опыта бывает сложно разобраться в рынке жилья. Это касается и покупателей, и собственника самого объекта. Слишком уж много на этом рынке нюансов. Именно для этого и нужны агентства недвижимости с профессиональными риелторами. Специалист по недвижимости может предложить большой выбор вариантов. И хорошо разбирается даже в самых сложных сделках. И чем крупнее агентство недвижимости, тем больше у его клиентов альтернатив.

«Рост Недвижимость» сегодня занимает 23% сочинского рынка. В рейтинге агентств Сочи компания входит в топ-3, а во всероссийском рейтинге «Домклик» находится в первой десятке. В 2022 году агентство реализовало недвижимости на сумму более 5 млрд руб. Компания продолжает развиваться. В перспективе — открытие дополнительных офисов на территории черноморского побережья. Уже сегодня агентство представляет ряд проектов не только в Сочи, но и в Туапсе, Крыму. В планах — выход на рынки недвижимости Москвы, Дубая.

Генеральный директор агентства «Рост Недвижимость» Виталий Волков советует подходить к выбору риелтора столь же тщательно и ответственно, как и к выбору врача. И в том, и другом случае важен профессионализм.

