

О Всемирном конгрессе, российском менталитете и профессии риэлтора

С 12 по 16 мая в Санкт-Петербурге будет проходить Всемирный конгресс FIAACI (Международной Федерации Недвижимости). С 17 по 19 мая – Национальный конгресс по недвижимости. Журнал "Парадный квартал" выступает информационным партнером Конгресса, и в преддверии этого важного события мы встретились с Алексеем Владимировичем Гунькиным, Президентом Гильдии Риэлторов Черноземья, чтобы обсудить сегодняшнее состояние дел в риэлторском бизнесе.



Алексей Владимирович Гунькин, Президент Гильдии Риэлторов Черноземья

– Впервые Всемирный конгресс проводится в России и, что символично, впервые же пост президента Всемирной ассоциации риэлторов сейчас занимает наш соотечественник, Александр Юрьевич Романенко, руководитель Санкт-Петербургской компании "Адвекс". Принимать мероприятие такого уровня – значимое событие и для города, и для страны. В этом году местом проведения Конгресса во многом обязан именно Александру Юрьевичу. Впрочем, обязанности его многогранны. Что,

на ваш взгляд, на сегодняшний день является особенно важным в его деятельности?

– Александр Юрьевич Романенко делает максимум возможного для того, чтобы был принят закон о риэлторской деятельности в России, который пока что находится на стадии рассмотрения. На этот закон возлагаются большие надежды. Мы очень заинтересованы в его принятии, потому что им должны быть определены правила игры. Сейчас они определены только в рамках общероссийского законодательства, этого явно недостаточно. Принятие закона позволит подтянуть общий уровень компаний, работающих на рынке недвижимости. На сегодняшний день все, кто хочет, может заниматься риэлторской деятельностью, нет никаких лицензионных ограничений. Как вы понимаете, такая ситуация способствовала появлению множества недобросовестных организаций, просто мелких агентств и компаний-однодневок, демпингующих, оказывающих услуги заведомо низкого качества, что в свою очередь, негативно сказывается на престиже профессии риэлтора.

– Закон о риэлторской деятельности – не единственная "горячая" тема из области законодательства?

– Да, сегодня активно обсуждается вопрос об обязательном нотариальном оформлении всех сделок по отчуждению недвижимого имущества. Проект этого закона имеет, на наш взгляд, много спорных моментов. До 1998 г. такой порядок уже существовал, но объем сделок на сегодняшний день по сравнению с 1998 годом вырос практически в несколько раз, а количество нотариусов не изменилось. Каким образом нотариусы будут справляться с резко увеличившимся потоком клиентов? Сколько будут стоить услуги по оформлению? В конечном итоге потребитель, т. е. мы, получит очереди (многочасовые) в нотариальной конторе и удорожание услуг по оформлению недвижимости (насколько – пока не очень понятно, но думаю, от 0,5 до 1,5% от стоимости квартиры. А это немалые деньги.)

– Мы беседовали с вами в феврале, вскоре после вашего избрания на должность Президента ГРЧ. Что за это время произошло в Гильдии?

– Количество агентств недвижимости – членов Гильдии увеличилось до 11. В их число входят практически все крупные риэлторские компании, представленные на воронежском рынке и охватывающие более 60% риэлторских услуг в городе и области. Общая численность рабо-

Ольга Сараченко,
главный редактор журнала
"Парадный квартал",
Алексей Владимирович Гунькин,
Президент Гильдии Риэлторов
Черноземья



тающих в этих компаниях составляется около 1000 человек. Наша организация должна выступать в роли регулятора "правил игры" на рынке и помощника в решении конфликтных, проблемных или нетипичных ситуаций. Определенные шаги к форматированию рынка уже сделаны. В прошлом году впервые в регионе была проведена аттестация специалистов по недвижимости, в которой приняли участие более 300 сотрудников воронежских агентств. В апреле 2012 года планируется аттестовать еще более 200 агентов и брокеров компаний, входящих в ГРЧ. Чтобы получить аттестат, необходимо пройти обучение по методологии, разработанной Российской гильдией риэлторов. В квалификационный экзамен входят вопросы из области права, менеджмента, маркетинга, гражданского и налогового кодекса.

Аттестованные сотрудники получают персональные удостоверения, где указаны фамилия, имя и отчество, номер сертификата, а также номер, по которым его можно проверить – позвонить и спросить, действительно ли этот человек представляет такую организацию, соответствует ли его уровень тому, что он озвучивает. Я думаю, что это защищает не только потребителей как таковых, давая возможность понять, что вы имеете дело с человеком, подтвердившим свой профессионализм; это защищает и самого сотрудника, показывая, что он представляет конкретную организацию, подтверждая, что за ним стоит ряд организаций – как его компания, так и Гильдия.

О тех, кто не проходил аттестацию, я ничего не могу сказать, я просто ничего про них не знаю. Может быть, они хорошие специалисты, может быть, нет. Чаще нет. Потому что, как правило, если человек имеет высокий уровень профессионализма, он пытается его каким-то образом подтвердить и иметь соответствующий документ. Аттестация агентов – необходимое условие для сертификации самой компании. Если же компания не сертифицирована, то тут два варианта: либо она этого не хочет по какой-то причине, либо не соответствует критериям. И в том, и в другом случае это не очень правильно. Но выбор, естественно, остается за гражданами.

– Любое агентство недвижимости может стать членом Гильдии Риэлторов Черноземья?

– Принять в Гильдию мы готовы не каждую компанию. Помещение в собственности или долгосрочной аренде, штат профессиональных сотрудников, стаж работы на рынке недвижимости не менее трех лет являются необходимыми условиями для членства, а многие компании не соответствуют даже таким минимальным требованиям, не вкладываются в развитие. Как правило, на рынке риэлторских услуг такие организации не задерживаются.

Понятно, что их уровень сильно отличается от уровня членов ГРЧ, поэтому нет смысла принимать их в Гильдию. Либо перед вступлением они должны подтянуть свой уровень до требований, предъявляемых к кандидатам в члены ГРЧ.

– Скажите, а насколько тесно связан размер компании с ее уровнем? И каков механизм этой связи?

– Лишь крупная компания может позволить себе не только страховать на рынке, но и никогда не бросать своего клиента. Если по какой-то причине клиент говорит: "Я у вас приобрел квартиру 10 лет назад, у меня возникли юридические коллизии", крупная компания выделяет своих юристов, специалистов, подключает адвокатов и ведет его до разрешения этих вопросов. Мелкая компания может вообще к этому моменту не существовать, вот в чем разница.

Кроме того, есть определенные технологии, как российские, так и западные. Технологии существуют не только при создании телевизоров, ракет или танков – на самом деле есть технологии при создании любого продукта, в том числе интеллектуального, как у нас. И в маленьких компаниях люди разрабатывают свои ноу-хау, но самоучки, Кулибины, Левши и так далее – это прошлый век. У маленькой компании нет сайта, потому что нет денег на то, чтобы создать, вести и поддерживать сайт. Как без сайта сегодня о ней узнают?... У маленькой компании нет возможности пригласить бизнес-тренера, поехать за границу или хотя бы в Москву или Питер на обучение. А иногда даже дело не в деньгах, а в том, что сотрудников мало, и если один из них уезжает – из обоймы выпадает очень важное звено, сбивает механизм... Вот и на Конгресс они не поедут – в этом я уверен...

Однако ситуация не является тупиковой. ГРЧ имеет возможность послать обучаться, имеет возможность пригласить бизнес-тренеров сюда, рассказать о каких-то новшествах, нововведениях. Имеет возможность создать объединенный информационный Интернет-ресурс. Членство в ГРЧ позволит маленьким компаниям, ряд из которых мы хотим видеть у себя, пользоваться теми возможностями для роста, которые мы готовы им предложить. Мы хотим помочь им выйти на новый уровень оказания услуг, поскольку цель Гильдии – сделать рынок цивилизованным. Создать такую ситуацию, когда агентства недвижимости вынуждены будут либо оказывать услуги на должном уровне, либо уйти с этого рынка. Бытует мнение, что крупные компании существенно больше берут за свои услуги. На самом деле есть объективная сумма сделки, как правило, неизменная. Мы проводили такую аналитику: ряд компаний оз-

вучивает разные проценты, от 4 до 6 в среднем, но в результате сумма комиссионных приблизительно одинаковая, и приблизительно одинаковая оказывается услуга. Вопрос в том, как считаются эти проценты: входят накладные расходы или не входят, где-то есть дополнительные услуги, а где-то нет, и поэтому все вырастает приблизительно в одну и ту же сумму, независимо от того, называют вам 6% или 4%. А тот, кто рассказывает о своих низких ценах, получает, как правило, не меньше денег, просто делает это менее прозрачным способом: не озвучивает комиссию, берет с двух сторон деньги, "в процессе" говорит, что возникли трудности, требующие дополнительных расходов, и так далее, в результате клиент платит, как правило, не меньше, а иногда и больше, но доказать и что-то высказать ему некому. Скупой платит дважды, а то и трижды. Конечно, вольному воля, не меньше, а иногда и больше, но на мой взгляд, цена вопроса достаточно высока и хочется, чтобы потребитель сделал этот выбор осознанно.

– А как менталитет потребителя? Меняется?

– Определенным образом меняется. К примеру, если люди выбирают стоматологическую клинику, то спрашивают: "А какое там оборудование? А ты там был? А качественно ли ставят пломбы?" – то есть живо интересуются процессом. И в нашу сферу это потихонечку приходит: в "Адвексе" (как, думаю, и в других ведущих компаниях) до 75% клиентов – это клиенты по рекомендации, потому что покупка недвижимости – очень интимный вопрос, и очень высока цена ошибки. Мы очень дорожим своей репутацией перед клиентом и очень внимательно и индивидуально подходим к его требованиям.

– И в заключение несколько вопросов о состоянии рынка жилой недвижимости в Воронеже. Как известно, цены растут, и растут быстро. Чем вызван резкий рост



цен на недвижимость и будет ли он продолжаться?

– Если нас не накроет "вторая волна" кризиса, он продолжится и, по моему мнению, составит к концу 2012 года не менее 20% от показателей конца 2011. Причин несколько: во-первых, это реализация так называемого "отложенного" спроса – люди устали ждать и поверили в то, что стоимость недвижимости больше не будет падать. Во-вторых, заработали более активно различные ипотечные программы. Процент покупателей, использующих кредитные средства, вырос и составляет на сегодня до 75% от общего числа покупателей в сегменте жилой недвижимости стоимостью до трех миллионов рублей. Сам покупатель стал более разборчив и требователен. Снижился средний возраст покупателя по сравнению с докризисным – с 35-50 лет до 27-40 лет. Это активная часть населения, занятая в государственных учреждениях, сотрудники успешных предприятий, банковские работники, имеющие устойчивый, достаточно высокий доход для оплаты ипотечного кредита. Необходимо отметить, что порядка трети (по сведениям некоторых банков, занимающих лидирующие позиции на рынке ипотечного кредитования) клиентов от общего количества были привлечены в 2011 и начале 2012 года агентствами недвижимости, и эта часть будет уве-

личиваться, так как потребителю сложно в одиночку разобраться во всех тонкостях приобретения жилья с помощью кредитных средств.

Третья причина роста цен на недвижимость – инфляция, наряду со все еще высокими рисками вложения средств в валюту, ПИФы или золото. Ну, и, наконец, многие люди просто стали больше зарабатывать.

– Покупают ли сейчас жилье с целью инвестирования в недвижимость?

– Сразу после кризиса таких покупок не было вообще, так как недвижимость на тот момент падала в цене, и не имело смысла вкладываться. На сегодняшний день ситуация изменилась в лучшую сторону, и люди вновь стали вкладывать появившиеся свободные средства в квадратные метры. Кроме того, на рынке появились привлекательные по цене объекты (особенно на начальном этапе строительства). В частности, в жилом комплексе на улице Шишкова, возводимом компанией "Выбор", благодаря привлекательной цене на начало строительства (35 тыс. руб./кв.м) и хорошим для покупателя условиям ипотеки возник даже некоторый ажиотаж по приобретению квартир. В результате цена менее чем за год увеличилась на 10-15% и сравнялась с аналогичными объектами.

– Как отреагировали строители на изменившуюся конъюнктуру?

– В 2009-2010 годах строительный рынок практически замер. Достраивались незавершенные объекты, а новых почти не появлялось. В 2011 году застройщики в связи с улучшившейся конъюнктурой начали реализацию новых проектов. К счастью, практически все крупные строительные компании во время кризиса удержались на плаву и снова активно работают.

Строители ведут себя довольно гибко. Они повышают цены в основном на новых строящихся объектах, пользующихся спросом, и используют гибкую политику скидок. Тот же ДСК, повысивший цены в 2011 году в среднем на 10%, может сделать скидку на квартиру в зависимости от этажа, площади и т. д. Необходимо отметить, что на сегодняшний день начинают реализовываться новые проекты, которые наконец-то отвечают требованиям градостроительной политики города Воронежа и области. Строятся новые дома, закладываются новые жилые районы с хорошей транспортной доступностью, наличием не только детских и образовательных учреждений, но и спортивных, развлекательных и других необходимых объектов. Уверен, что город и его архитектура будут развиваться и в дальнейшем уровень качества застройки и инфраструктуры только повысится. 