НЕДВИЖИМОСТЬ

30 ноября 2015 понедельник № 270 (6841)

ПРИЛОЖЕНИЕ К «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ»

Уникальные перспективы A2

Новые жилые комплексы—тренды сезона

НОРМАТИВЫ Профстандарты для риелторов могут появиться уже в следующем году

Агентов разложат по полочкам

Наталия Швабауэр, Екатеринбург

РОССИЙСКАЯ гильдия риелторов вынесла на общественные слушания первый профстандарт. Этот документ регламентирует работу риелтора-агента. До конца года планируется завершить стандарт для брокера (руководителя агентства недвижимости). В 2016-м оба пройдут обсуждение в регионах и будут зарегистрированы в минтруде.

—Работа проделана большая, но я не склонен воспринимать то, что получилось, как абсолют, поэтому и вынесли итог на обсуждение на Уральском форуме по недвижимости,—комментирует Александр Бабичев, вице-президент НП «Уральская палата недвижимости» и руководитель рабочей группы РГР по разработке профстандартов.

Несмотря на то что большая часть экспертов с Урала, перед ними стояла задача создать универсальный стандарт для всей России. В основу положена отраслевая практика: функциональная карта агента по недвижимости включает в себя 8 профессиональных целей и 30 действий. К примеру, базовый уровень подразумевает грамотную работу на вторичном рынке, знание методик отклонения возражений и психотипов потребителей. Специализированные действия касаются более узких сегментов рынка: первичного, коммерческого, загородного, зарубежного и т.п. Здесь от риелтора требуется владение информацией о разных организационно-правовых формах покупателей и финансовых инструментах, которые они могут применять. Речь не только об ипотеке, но и о жилищных субсидиях, сертификатах, материнском капитале и других программах господдержки.

—Сегодня деятельность риелтора формируется организационно, это уже не ИП, а юрлица, компании. Соответственно, ее необходимо структурировать. В рамках РГР действует стандарт риелторской услуги, где сказано, что должно входить в договор, очерчена ответственность агента в общих чертах, но это не стандарт профессии, позволяющий измерять объем и качество работы, уровень компетенций. Должностные инструкции тоже не могут выполнить эту задачу, поскольку не ориентированы на результат. Кому сколько и за что платить, как выстраивать карьерную вертикаль, сейчас определяют на глаз, а нужны объективные критерии,—поясняет Юлия Коновалова, главный специалист отдела образовательных программ УрФУ.

Имея функциональную карту, работодатель сможет, как паззл, распределить обязанности между сотрудниками, ввести новую должность, сформировать квалификационные требования при отборе персонала, довести «до нужной кондиции» не только новичка, но и сотрудника с 10-летним стажем, который уверен, что уже все умеет. Кроме того, с помощью этого инструмента легко составить юридический план сделки, по которому потом отчитываться перед клиентом. Наличие единых национальных профстандартов, сопоставимых с международными, поможет российским риелторам эффективно сотрудничать с зарубежными партнерами, уверена эксперт-методист.

> Базовый уровень грамотного агента подразумевает знание методик возражений и психотипов покупателей

Вместе с тем участники рынка не исключают сложностей при внедрении нормативов. Во-первых, их исполнение является делом добровольным, ведь жестко обязать может только отраслевой закон, а его нет. Во-вторых, многие игроки рынка по-прежнему работают индивидуально, не являясь членом ни РГР, ни региональных ассоциаций.

—Мы все же надеемся, что конкуренция позволит внедрить профстандарты более широко. Как директор агентства недвижимости я понимаю, что это конкурентное преимущество, которое может «перетянуть» часть клиентов из фирм, которые не заморачиваются функционалом своего персонала,—замечает Александр Бабичев.—С другой стороны, хотелось бы от государства получить какую-то поддержку, рекомендации участникам рынка. Сегодня население нас воспринимает всего лишь как посредника. В таком же неведении пребывает чиновничество. Одна из целей создания нормативов—формирование профессии как таковой.

По мнению участников рабочей группы, профстандарты особенно полезны малым компаниям, где в штате от 5 до 10 человек и, как правило, нет постоянных кадровиков и юристов. Между тем им тоже нужно оказывать качественные услуги потребителям. Параллельно будет создаваться система сертификационных и обучающих центров. В отличие от сегодняшних курсов там будут давать не только теоретические знания о профессии, но и практические навыки.

→A4

Исследование Эксперты выяснили, в каких регионах зарплаты хватит на жилье

Копить по метру в год

Ольга Бухарова

На одну зарплату больше всего жилплощади можно купить в Ямало-Ненецком автономном округе, а именно 1,42 квадратного метра. К такому выводу пришли аналитики Финэкспертизы, оценив «доступность» недвижимости для жителей регионов России по результатам второго квартала 2015 года. Причем в исследовании учитывалось только жилье на вторичном рынке. В Финэкспертизе это объяснили тем, что только в этом сегменте недвижимости на момент проведения исследования были полные данные Росстата по всей стране.

Следующие за ЯНАО три региона по дешевизне—это Магаданская область (1,22 кв.м) и Ханты—Мансийский автономный округ (1,11 кв.м). Вместе с Тюменской областью это те четыре региона, в которых на одну заработную плату жители могут купить больше, чем квадратный метр жилой недвижимости.

В среднем же по России, как подсчитали в Финэкспертизе, на одну заработную плату граждане могут приобрести 0,64 квадратного метра жилья. Вместе с тем аналитики отмечают падение «доступности» приобретения недвижимости в 17 субъектах РФ. Под «доступностью» понимается сравнение уровня дохода жителя города с ценой покупки квадратного метра на фоне обеспеченности города/региона квадратными метрами.

Согласно индексу доступности недвижимости в регионах РФ, наименьший ресурс для покупки нового жилья у жителей Москвы, Приморского края и Нижегородской области.

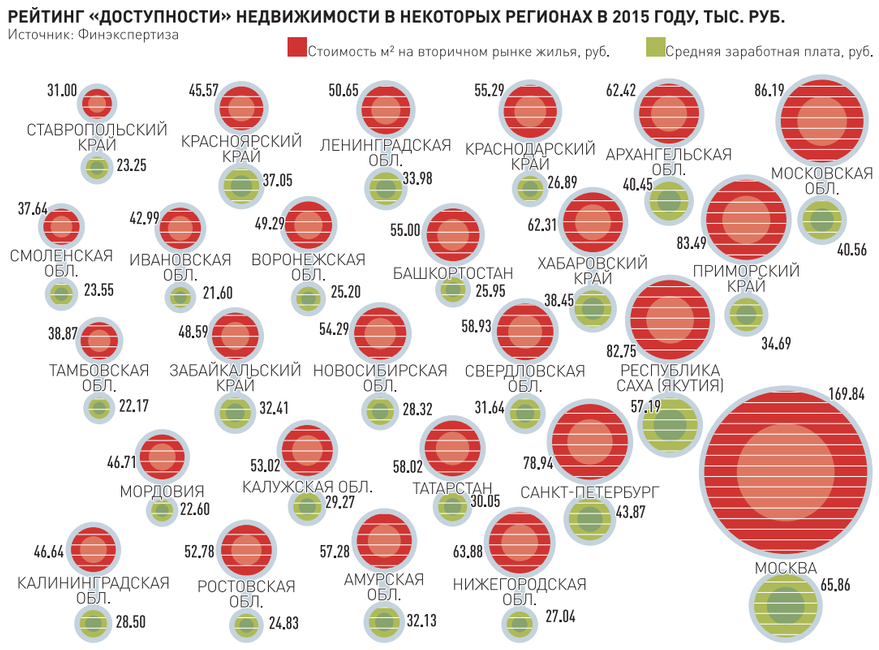
Самая недоступная жилплощадь с точки зрения покупательной способности средней зарплаты в регионе оказалась в Москве. За среднемесячную зарплату почти в 66 тысяч рублей здесь можно приобрести на вторичном рынке всего 0,39 квадратного метра.

«То, что в столице средняя стоимость жилой недвижимости намного выше, чем в любом другом российском городе, закономерный факт, учитывая то, что объем элитной недвижимости в мегаполисе значительно выше,—считает руководитель отдела городских продаж ORDO Group Ольга Тараканова.—Так, на сегодняшний день в элитном сегменте представлено почти 1000 квартир на вторичном рынке и более 60 новостроек».Такого же мнения придерживается и аналитик РАСК Алексей Орел: в столице очень высокая цена земли под застройку, дешево построить просто невозможно. На втором месте Приморский край и Нижегородская область, где на среднюю зарплату можно купить по 0,42 «квадрата».

→A3

РЕЙТИНГ «ДОСТУПНОСТИ» НЕДВИЖИМОСТИ В НЕКОТОРЫХ РЕГИОНАХ В 2015 ГОДУ, ТЫС. РУБ.

Источник: Финэкспертиза



ИНФОГРАФИКА «РГ» / ЛЕОНИД КУЛЕШОВ / ОЛЬГА БУХАРОВА

Акцент

> На одну зарплату россияне могут себе позволить купить 0,64 квадратного метра жилья

АКЦИИ На какие ухищрения идут застройщики, чтобы привлечь новых клиентов

Парковка в подарок

Юлия Кривошапко

ДЕВЕЛОПЕРЫ в непростое для рынка недвижимости время вынуждены искать новые способы поддержания спроса на своих объектах. Их основой становится индивидуальный подход и разнообразные бонусы.

Способы привлечения и удержания новых клиентов достаточно разнообразны. К ним можно отнести как изменения в планировках квартиры и появление новых форматов, так и дополнительные эксклюзивные предложения без изменения концепции проекта.

«Например, застройщики могут вводить новые форматы и планировки, такие как евроквартиры, хайфлеты, двухуровневые квартиры,—рассказывает генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостройки» Софья Лебедева.—Направлено это на привлечение отдельных категорий граждан, которых может заинтересовать именно такое предложение. Как правило, доля таких квартир в проекте невелика, потому что продукт это не массовый».

Интересны, по ее словам, и эксклюзивные концепции, к которым можно отнести квартиры с отделкой, причем в разных стилях. От покупки квартиры с отделкой покупателей порой останавливает именно боязнь того, что у всех соседей будет такой же ремонт, и застройщик решает эту проблему, предлагая большой выбор стилей и цветовых решений отделки. Можно это назвать и индивидуальным подходом, так как покупатель получает не массовый продукт, он вступает во взаимодействие с застройщиком, выбирает внешний вид своей квартиры.

«В ЖК «Life-Ботанический сад» квартиры реализовывались без отделки. Далее застройщик (ГК «Пионер») предложил покупателям квартиры с отделкой, причем с выбором стиля и цветовой гаммы,—приводит пример Лебедева.—Но что самое главное, в проект была добавлена интересная опция—покупатель может даже разработать собственный дизайн-проект, а застройщик его уже реализует. Цена на такую отделку немного выше, но все равно получается дешевле, нежели ремонт своими силами».

→A4

ИНИЦИАТИВА При реновации промзон появятся и офисы, и жилье

Жилье построят в зоне

Ольга Бухарова

Елена Николаева: Сегодня «вымываются» с рынка компании, не имеющие «подушки безопасности».

С КРИЗИСОМ возможность у людей купить жилье снизилась как минимум в два раза. Об этом говорят сами застройщики и предупреждают: если не будет поддержки строительной отрасли, то в ближайшее время большинство компаний обанкротится. По крайней мере, такое мнение высказали 43 процента участников форума лидеров недвижимости MREF-2015. Как можно поддержать спрос на жилую недвижимость, удастся ли строительным компаниям оптимизировать свои расходы? С этими и другими вопросами «Российская газета» обратилась к первому заместителю председателя Комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ Елене Николаевой.

Елена Леонидовна, действительно спрос на жилую недвижимость сейчас ниже некуда?

ЕЛЕНА НИКОЛАЕВА: Сегодня сложились предпосылки для «вымывания» с рынка компаний, не являющихся крупными застройщиками и не имеющими достаточной «подушки безопасности». В результате по вполне объективным причинам может произойти укрупнение рынка. Дело в том, что сейчас крупные компании-застройщики чувствуют себя более уверенно, однако и у них запас прочности по объективным причинам сильно истощен. Ситуация и по спросу на недвижимость, и по реализации проектов все более сложная, и это вызывает серьезную озабоченность, что касается и лидеров рынка недвижимости. Даже крупные застройщики сейчас пересматривают свои планы продаж, сроки вывода новых объектов на рынок. Многие проекты замораживаются, проводится реструктуризация внутри строительных компаний, которые вынуждены оптимизировать расходы.

Но, конечно, речи о масштабной остановке строительства жилых проектов не идет. Об этом свидетельствует и статистика: за 9 месяцев этого года в России ввели в эксплуатацию 694,1 тыс. квартир общей площадью 52 млн квадратных метров. Это даже на 7 процентов больше, чем в прошлом году. Однако необходимо понимать, что сейчас идет достройка объектов, которые начали возводить два-три года назад, потому настоящий провал может наступить чуть позже—если не принять оперативных мер поддержки. Почти 10 процентов московских и около 44 процентов застройщиков Подмосковья задерживают сроки ввода жилья.

О падении спроса говорит и готовность застройщиков идти на прямые меры стимулирования спроса—к примеру, на предоставление скидок. К примеру, по данным аналитического агентства R-WAY, в Москве и Подмосковье продолжается действие скидок на покупку недвижимости, причем максимальные размеры скидок в этом году достигают 15 процентов в Москве и 17 процентов в области. В прошлом году они редко превышали 2 процента.

> Почти 10 процентов московских и около 44 процентов застройщиков Подмосковья задерживают сроки ввода жилья

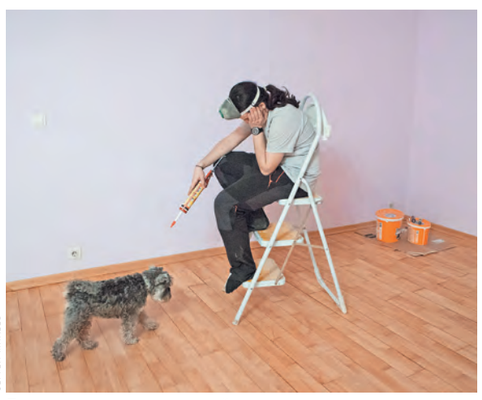
Какими механизмами сегодня можно поддержать спрос на жилую недвижимость?

ЕЛЕНА НИКОЛАЕВА: Несмотря на предпринятые государством меры для поддержки спроса на строительном рынке, проведенный совместно РАСК и НОЗА анализ рынка новостроек показал, что этого недостаточно. Так, за 8 месяцев прошлого года было построено 21,6 млн квадратных метров, а за этот же период в этом году—на 9,7 процента больше (23,7 млн кв. м). На первый взгляд ситуация выглядит вполне позитивной. Однако это не совсем соответствует реальному положению дел, потому что только один показатель, такой как рост ввода, не показывает реального состояния дел на рынке недвижимости.

Есть мнение, что самая действенная мера поддержки спроса сейчас—это ипотека...

ЕЛЕНА НИКОЛАЕВА: Главная задача—это простимулировать спрос, что в сегодняшней ситуации означает принятие решения о субсидировании ипотечных ставок. Это крайне важно, поскольку, к примеру, 85 процентов квартир в Подмосковье продается именно с использованием ипотечных средств. А 25 процентов всех квартир в Московском регионе продается с помощью именно субсидированной ипотеки. По данным на начало сентября 2015 года, число выданных ипотечных кредитов составило 396,3 тысячи, что ниже аналогичного периода предыдущего года на 26 процентов. Динамика объемов выданных ипотечных кредитов в 2015 году позволяет предположить, что к концу года снижение может составить 30 процентов и достигнет уровня 2013 года.

→A3



СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

Падения цен на рынке жилой недвижимости ждать не стоит, считают эксперты.