



---

---

*Надежда Коркка:*

## «ГЛАВНОЕ — НЕ ВРАТЬ»

РЫНОК ЖИЛЬЯ СТАГНИРУЕТ. СПРОС ПАДАЕТ. МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ ИСПЫТЫВАЮТ ТРУДНОСТИ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ И ЗАВЕРШЕНИЕМ НАЧАТЫХ ОБЪЕКТОВ. РИЕЛТОРЫ ЖАЛУЮТСЯ НА НЕВЫПОЛНИМЫЕ ЗАПРОСЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПОДОБНЫХ СЛУХОВ О ТЯЖЕЛЫХ ВРЕМЕНАХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО.

**О**днако так ли все плохо? Например, компания «Бон Тон» за последние полгода увеличила основные показатели своей деятельности: объем предложения, количество завершенных сделок, штат сотрудников и число филиалов. О том, как этого удалось достичь, мы побеседовали с генеральным директором компании Надеждой Корккой.

***Надежда, сегодня много разговоров о серьезном падении спроса на первичном рынке столичного региона. Насколько они обоснованы?***

Рынок новостроек действительно изменился. Если раньше по Москве минимальный бюджет покупки составлял порядка 7 млн руб., то теперь сократился до 5 млн руб. Самые популярные — одно- и двухкомнатные квартиры небольших площадей и квартиры-студии. Средний метраж наиболее востребованной квартиры — до 50 м<sup>2</sup>.

Непростая экономическая ситуация и новые тенденции рынка отразились на спросе, но он есть. Темпы продаж упали в тех проектах, цены на которые не соответствовали рыночным и изначально были завышены застройщиками либо в непривлекательных для потребителя домах. В более ликвидных проектах спрос даже увеличился. Как правило, это качественные

объекты по адекватным ценам и с выгодными условиями приобретения — в них квартиры раскупаются достаточно быстро.

### **А как же стагнация?**

Все разговоры о стагнации рынка новостроек сильно преувеличены — дно рынка давно прошло. Не могу сказать, что покупатели заняли выжидательную позицию. Просто сейчас покупателю необходимо больше времени на то, чтобы сравнить предложения и принять решение, оценить ликвидность объектов, надежность застройщика и риелтора, соответствие цены и качества. Прирост объема предложения только этой осенью составил около 14%. А годовое увеличение количества новостроек превысило 35% с начала года. Согласитесь, есть из чего выбрать.

Интерес покупателей есть, совершенно точно, и спрос сохраняется примерно на уровне прошлого года.

### **Вы ориентируетесь на количество звонков? Или на количество сделок?**

Все вместе: звонки, посещения и, соответственно, сделки.

### **А что такое хороший объект? Много ли на рынке ликвидных объектов? Может быть, на примере тех проектов, которые вы реализуете?**

Мы реализуем исключительно качественные, хорошие и проверенные объекты — такова наша стратегия развития. Не могу сказать, что таковых на рынке невероятное количество, но они есть.

Из столичных объектов в сегменте комфорт-класса особо отмечу ЖК SREDA. Это уникальный проект, в котором создается пространство для жизни, работы, занятия спортом, отдыха. Проект расположен в непосредственной близости от центра и крупных транспортных магистралей, а в ближайшем будущем в шаговой доступности откроется станция метро «Нижегородская улица», что повысит его инвестиционную привлекательность. В данный момент купить квартиру в этом квартале реально от 4,1 млн руб. Учитывая характеристики проекта, мы прогнозируем к завершению первой очереди в 2018 году средний прирост доходности не менее 30%.

Еще один любопытный проект — ЖК «Родной город. Каховская». Это новый многоквартирный жилой комплекс комфорт-класса общей площадью более 60 тыс. м<sup>2</sup> с офисами, объектами социального значения и подземным

паркингом. Он расположен в двух минутах ходьбы от метро «Каховская», в одном из самых экологически чистых районов Москвы со сложившейся инфраструктурой. На участке площадью 1,73 га будет возведено более 45,5 тыс. м<sup>2</sup> жилья с развитой социальной инфраструктурой.

Среди интересных проектов ближайшего Подмосковья стоит выделить ЖК «Альфа Центавра» в центре Химок. Проект отличается инвестиционной привлекательностью, приемлемыми условиями и ценами на квартиры (есть варианты с отделкой и без) и концептуальностью самого комплекса.

На рынок выходят крупные проекты комплексного освоения территорий. Уже начались продажи в жилых комплексах «Зил-Арт» и «Символ» — проектах редевелопмента бывших промзон. Скоро появится несколько проектов комплексного освоения территорий в Новой Москве, которые, на мой взгляд, будут пользоваться покупательским спросом. Застройщики намерены соблюсти грамотный подход к ценовой политике и наполнению этих проектов (вариативность планировочных решений, идейная архитектура, безопасность, наличие рекреационных зон и т.д.).

### **То есть, по вашему мнению, несмотря на все сложности, объем предложения новостроек в следующем году будет расти?**

Не сомневаюсь в этом. Девелоперы будут предлагать новые проекты: и крупные проекты по комплексному освоению территорий,

ЖК «Альфа Центавра» в центре Химок отличается инвестиционной привлекательностью, приемлемыми условиями и ценами на квартиры (есть варианты с отделкой и без)





и объекты-миллионники. Основная задача — грамотно сформировать продукт и не ошибиться с ценой, то есть нужна продуманная стратегия маркетинга и реализации. Причем совместно с риелторами.

***Вы считаете, что взаимодействие с застройщиками следует начинать уже на этапе планирования проекта?***

Это идеал. Естественно, мы работаем и рассматриваем предложения и от тех застройщиков, у которых уже есть объекты в реализации, но, как говорят, «не идет». Мы смотрим, что можно изменить, в том числе и в конструктиве здания, перепланировке имеющегося проекта. Сегодня на рынке есть проекты, вышедшие на рынок в прошлом-позапрошлом году, которые рассчитаны, скажем так, на другого покупателя — например, с большими метражами квартир. В текущих условиях снижения общего чека по сделке, двухкомнатная квартира площадью 100 м<sup>2</sup> не интересна рынку.

***Но во многих случаях изменить конструктив здания уже невозможно...***

Безусловно, если уже построено, сделать вряд ли что-то получится. Тогда мы находим еще какие-то варианты, которые могут «раскачать» спрос и заинтересовать покупателя, либо не берем этот объект на реализацию.

***То есть требуются красивые фишечки, чтобы привлечь внимание к объекту?***

Знаете, одних фишечек недостаточно — важен дополнительный подход: во всем должно быть чуть лучше, чем у других, но за те же деньги. Имеют значение любые мелочи, честность

ЖК «Родной город. Каховская» — новый многоквартирный жилой комплекс комфорт-класса общей площадью более 60 тыс. м<sup>2</sup> с офисами, объектами социального значения и подземным паркингом

ЖК SREDA расположен в непосредственной близости от центра и крупных транспортных магистралей, а в ближайшем будущем в шаговой доступности от него откроется станция метро «Нижегородская улица»

в отношениях с покупателем. Главное — не врать. Если клиент почувствует, что риелтор что-то недоговаривает, скрывает, то просто задумается, развернется и уйдет. А от нас не уходят, потому что мы всегда принципиально честны.

Поясню. Возьмем в качестве примера крупный объект, а не точечную застройку. Здесь очень важна социальная инфраструктура. Мы рекомендуем нашим девелоперам-партнерам школы, детские сады, поликлиники и прочее строить в первой очереди. У нас же привыкли так: «детский сад в проект заложен, но мы сначала построим дома, продадим квартиры, а потом, может быть, сделаем все остальное».

Сейчас покупатель не готов в это верить, и ради сиюминутной выгоды не стоит убеждать его в обратном, если это не так. Это очень важно. Только тогда он может сделать правильный выбор.

***Покупатель приходит к вам, как к риелторскому агентству, почему? Выгодно ли такое сотрудничество?***

Мы даем своим клиентам то, в чем они нуждаются. Риелтор-профессионал еще и психолог. В некоторых моментах мы быстрее покупателя должны оценивать его запросы, предлагая тот продукт, который подходит именно ему.

Кроме того, это удобно. При покупке квартиры через агентство недвижимости опытные риелторы и юристы полностью сопровождают сделку — от поступления заявки до оформления прав собственности и передачи недвижимости. Это позволяет значительно сэкономить время, гарантирует чистоту и качество сделки. Кроме того, покупателю предлагается широкий выбор квартир — даже самый взыскательный потребитель найдет оптимальный для себя вариант.



Во-вторых, правильное агентство недвижимости подбирает выгодные условия кредитования в зависимости от выбранной квартиры. С учетом того, что более 70%, а в некоторых проектах и 80% сделок совершается с привлечением ипотеки, это немаловажно. У нас, например, есть возможность при оформлении кредита предоставить покупателям сниженную на 0,5% годовых ставку без дополнительных комиссий.

***Почему ваше агентство решило выйти на другой рынок и расширить сферу деятельности? Больше прибыль?***

По поводу прибыли вопрос достаточно спорный. Это с какой стороны смотреть. Но, наверное, в текущих реалиях, это так. Спрос на более доступное жилье растет — это тренд. Мы как профессионалы в области элитной недвижимости можем и хотим перенести этот опыт в другие сегменты. Нам есть что предложить массовому рынку.

***Например?***

Как минимум — подход к каждому клиенту. Для любого человека покупка квартиры — значимое событие, к которому он обычно идет не один год. Наша задача — помочь ему на всех этапах сделки, независимо от того, в каком сегменте рынка приобретает жилье. На сегодняшнем рынке надо бороться за каждого клиента.

***Чего вы намерены достичь в ближайшее время?***

У нас очень амбициозные планы. Приоритетная задача агентства — занять лидирующие позиции на рынке недвижимости новостроек Москвы и Московской области. За четыре месяца работы мы открыли три новых офиса, увеличили количество сделок на 75%. Кроме того, мы удвоили свой портфель объектов, превысив показатель 2 млн м<sup>2</sup>, и увеличили штат сотрудников более чем в два раза, чтобы профессионально сопровождать сделки. И в дальнейшем будем наращивать обороты.

Мы работаем честно, четко информируем наших партнеров-застройщиков о текущей ситуации. Это качество, к сожалению, нечасто встречается на нашем рынке. Но мы не привыкли искать сиюминутную выгоду и всегда доводим проекты до конца — это наш принцип, если хотите — кредо. Мало уметь, надо любить то, что ты делаешь, и тогда все получится. ●

**bon ton** realty

*Будущее всегда  
с перспективой!*

Агентство недвижимости  
новостроек

**(495) 727-1000**

[www.bonton.ru](http://www.bonton.ru)

