

# КОНСУЛЬТАНТ СО ЗНАКОМ «ПЛЮС»

АВТОР:

*Элина Плахтина*



НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СУЩЕСТВУЕТ МНОЖЕСТВО ПРОФЕССИЙ. ОДНА ИЗ НИХ — КОНСУЛЬТАНТ. СЕГОДНЯ ПРАКТИЧЕСКИ НИ ОДИН ПРОЕКТ, НИ ОДНА СДЕЛКА НЕ ОБХОДЯТСЯ БЕЗ УЧАСТИЯ ЭТИХ СПЕЦИАЛИСТОВ. МЕЖДУ ТЕМ ДЛЯ РЯДОВОГО ОБЫВАТЕЛЯ ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ ЗАГАДКОЙ, КТО ТАКИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ, ПОЧЕМУ ОНИ НЕЗАМЕНИМЫ И ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ РИЕЛТОРОВ, КОТОРЫЕ НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ВЫПОЛНЯЮТ ТЕ ЖЕ ФУНКЦИИ.

**П**римечательно, что большинство крупных иностранных компаний, которые имеют филиалы и подразделения в России, позиционируются в качестве консалтинговых, а вот российские чаще именуют себя риелторскими компаниями, агентствами недвижимости и т.д. Руководитель отделения агентства недвижимости «Азбука жилья» Андрей Банников не видит принципиальной разницы между первыми и вторыми.

Эксперт уверен, что компании, которые называются консалтинговыми, а не риелторскими, подразумевают, что их знания и опыт более универсальны и охватывают также области, смежные с недвижимостью: налоговые консультации, получение гражданства, дизайн и т.п. То есть кроме риелторов в компании работают специалисты в других сферах.

*В консалтинге работают и блондинки, закрывающие сделки на миллионы долларов в год, и военные, сопровождающие строительство крупных производств*

«Каждая крупная риелторская компания оказывает подобные услуги, так что разница в названиях — больше маркетинговый ход, чем реальное отличие принципов деятельности, — поясняет Андрей Банников. — С другой стороны, не предусмотрена излишняя ответственность лица, дающего консультации. Однако платные советы — не совсем то, что хотел бы получить клиент, приобретая недвижимость. Специалист должен глубоко погрузиться в проект, вести переговоры, проводить проверки,



## Russian Realty русская недвижимость

**М**ы хотим предложить вам новую, абсолютно БЕСПЛАТНУЮ и очень эффективную возможность для рекламы и продвижения реализуемых вами объектов недвижимости! Все очень просто, быстро и эффективно: мы предлагаем вам воспользоваться новым сервисом портала [WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU) и разместить на нем свою информацию об объектах, выставленных вами на продажу. И что немаловажно: все объекты автоматически попадают в базу Яндекс.Недвижимость.

Размещая все виды и типы ваших жилых и коммерческих объектов в БАЗЕ НЕДВИЖИМОСТИ портала [WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU), вы получаете прямой выход на вашу потенциальную целевую аудиторию абсолютно БЕСПЛАТНО. Эффективность рекламы и ее результаты зависят только от вас: насколько выставяемый вами объект соответствует интересам, запросам и потребностям современного покупателя. Все остальные проблемы мы берем на себя.

Сотрудничайте с порталом  
[WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU)  
и приобретайте новых клиентов!

**N.B.!** Для агентств недвижимости существует возможность автоматической выгрузки неограниченного количества объектов.

[WWW.RUSSIANREALTY.RU](http://WWW.RUSSIANREALTY.RU)



*Консультанты от недвижимости убеждены в своей уникальности и незаменимости, они уверены, что не останутся без заработка при любом раскладе*

непосредственно участвовать в сделке. А тут без риелторской практики просто не обойтись».

В свою очередь представитель консалтинговой компании, руководитель PR-направления компании JLL Наталья Копейченко призывает не путать понятия и утверждает, что консультант не риелтор. «Да, одной из услуг консалтинговых компаний является профессиональный брокеридж. Он, кстати, заключается не только в фактическом подписании договора аренды, его цель — сформировать маркетинговую стратегию по продвижению объекта, выделить целевые группы арендаторов и сформулировать, как позиционировать объект на рынке. Но это только малая часть комплекса услуг, который оказывает профессиональный консультант».

На примере компании JLL эксперт приводит список основных услуг, предоставляемых крупной консалтинговой фирмой: подбор земельного участка и оценка инвестиционного потенциала проекта на раннем этапе его

развития; разработка коммерческой концепции с учетом всех ключевых характеристик проекта и текущего состояния рынка. К ним также относятся организация финансирования; управление строительством объекта, его сертификация по экологическим стандартам; маркетинг и сдача в аренду; управление объектом и эксплуатация; продажа объекта и т.д.

«Как видно, «консультант» — это во много раз более объемное понятие, чем «брокер» или «риелтор». Он предоставляет своему клиенту на рынке недвижимости любую из услуг, которая ему только может понадобиться. Клиентами консалтинговой компании становятся инвесторы, собственники и арендаторы, которые стремятся получить максимальную прибыль от своих активов на рынке недвижимости во всех сегментах рынка», — резюмирует Наталья Копейченко.

Еще одним отличием консультантов от риелторов, по словам партнера, исполнительного директора Knight Frank Russia & CIS Марии Котовой, являются более сложные сделки. «Клиент консалтинговой компании — продавец, девелопер, арендатор или продвинутый покупатель. Искать объект или покупателя он способен сам, а от консультанта ему нужен интеллектуальный, креативный вклад в проект или сделку. Поэтому и сделки у нас сложнее.

Платные советы — не совсем то, что хотел бы получить клиент, приобретающая недвижимость. Специалист должен глубоко погрузиться в проект, вести переговоры, проводить проверки, непосредственно участвовать в сделке

# Новые Ватутинки

**СТАРТ ПРОДАЖ**

**НОВЫХ  
КОРПУСОВ**

**от 3,9 млн. р**

(495) **660-05-60**

**[www.new-vatutinki.ru](http://www.new-vatutinki.ru)**

Застройщик ООО «Инвесттраст».

С проектной декларацией можно ознакомиться  
на сайте [www.invest-trust.com](http://www.invest-trust.com)



Хотя абсолютным рекордом скорости стала сделка за три часа, а наши сингапурские коллеги распродали ЖК на 120 квартир на устроенном ими аукционе за 30 мин. Самая длинная сделка тянулась три с половиной года. Некоторые из риелторов столько в одной компании не работают», — подчеркивает эксперт.

Мария Котова считает, что консультанты не в пример многим риелторам не только демонстрируют высокие стандарты работы, но и соблюдают этические нормы ведения бизнеса. По ее словам, консультант в отличие от большинства риелторов никогда не откажется от этики в пользу сиюминутной прибыли, в консалтинговом деле исключены воров и обманщики.

Среди основных качеств, присущих типичному консультанту, эксперт выделяет эрудированность, врожденное желание помочь, ориентированность на результат, умение выстраивать длинные продуктивные отношения. Возраст и внешность большого значения не имеют. Среди сотрудников компании есть и блондинки, закрывающие сделки на миллионы долларов в год, и военные, сопровождающие строительство крупных современных производств в России. Среди них встречаются кандидаты и доктора экономических наук, которые оценивают портфели недвижимости, состоящие

из миллионов квадратных метров, а также девушки-инженеры, управляющие торговыми центрами.

Более детальный портрет консультанта по недвижимости получился у заместителя директора департамента консалтинга и оценки NAI Besag Анны Данченко: женщина от 25 до 45 лет с экономическим образованием в области маркетинга, экономики или финансов, а также с профильным образованием в области недвижимости.

По ее словам, собственники или девелоперы в определенный момент нуждаются в услугах консультантов. Как правило, это происходит, когда они принимают стратегические решения в отношении принадлежащих им объектов — определяют перспективы их покупки, реконструкции или продажи. Среди наиболее востребованных продуктов консалтингового производства числятся разработка концепции, best use (анализ наилучшего использования) и feasibility study (технико-экономическое обоснование проекта).

Мария Котова добавляет, что сейчас со стороны девелоперов очень много запросов на уникальное позиционирование проектов и максимизацию цены сделки, которые должны быть основаны на опыте конкурентов, в том числе и за рубежом. «Девелоперы хотят этого

Портрет консультанта по недвижимости: женщина от 25 до 45 лет с экономическим образованием в области маркетинга, экономики или финансов, а также с профильным образованием в области недвижимости



Татьянин Парк

# Татьянин Парк

КОМФОРТАБЕЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
НА ТЕРРИТОРИИ «НОВОЙ МОСКВЫ»  
500 М ОТ МКАД ПО БОРОВСКОМУ ШОССЕ

**В ПРОДАЖЕ НОВЫЕ КОРПУСА!**



- комфортабельные монолитно-кирпичные дома с подземным паркингами
- 2 собственных детских сада и школа
- развитая инфраструктура (рядом гипермаркеты «ОБИ», «Мосмарт», «Наш»)
- 500 м от МКАД по Боровскому шоссе
- удобное транспортное сообщение (9,5 км до смотровой площадки на «Воробьевых горах» и 22 км до Кремля)
- концепция «двор без машин»
- зеленый пешеходный бульвар, детские площадки
- скейт-парк, велосипедные дорожки

**8 (800) 500-76-55**  
(звонок бесплатный)



**МИЦ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

**(495) 937-76-55**  
[www.domvgorovo.ru](http://www.domvgorovo.ru)



*Среди наиболее востребованных продуктов консалтингового производства числятся разработка концепции, best use и feasibility study*



постоянно, но в последнее время на рынок вышел ряд новых компаний, поэтому у нас горячая пора, — объясняет она. — Покупатели и арендаторы всегда стремятся выбрать наиболее подходящий объект и все чаще готовы платить за эту услугу, чтобы иметь независимого консультанта, представляющего в сделке их интересы».

Что касается стоимости услуг консалтинговых компаний, называть конкретные цифры опрошенные эксперты отказались, ссылаясь на коммерческую тайну. Однако Мария Котова пояснила принципы ценообразования на консалтинг: «Стоимость услуг по представлению интересов собственника — это агентское вознаграждение. Арендатор/покупатель платит фиксированную сумму и процент от сэкономленных средств (в случае переговоров о пересмотре условий арендного договора). Смета на консалтинговые услуги учитывает состав команды, количество оказываемых услуг и необходимых встреч с архитектором, сложность прорабатываемой финансовой модели».

Она добавляет, что аналитика оплачивается в зависимости от количества исследуемых параметров, объектов конкурентов, городов, в которых они расположены. «Устанавливается фиксированная сумма за управление маркетинговой кампанией (этим мы, кстати, отличаемся от маркетинговых агентств, вознаграждение которых формируется как процент от бюджета,

что зачастую поднимает такого рода затраты до заоблачных высот и не приносит целевых звонков). Плата за управление — фиксированные суммы со стоимости квадратного метра и за состав команды. Инвестиционные сделки — самые комплексные и помимо агентского вознаграждения иногда включают весь спектр вышеперечисленных услуг», — комментирует Мария Котова.

В целом консультанты от недвижимости убеждены в своей уникальности, незаменимости и уверены, что без заработка они не останутся при любом раскладе. Даже в кризис, по их словам, они не сидели без дела. Постоянно меняющиеся реалии и, как следствие, рынок заставляют собственников и девелоперов вновь и вновь обращаться к консультантам, чтобы быть востребованными и конкурентоспособными. Все течет, все меняется. Но консультанты нужны всегда. (дн)

«Покупатели и арендаторы всегда стремятся выбрать наиболее подходящий объект и все чаще готовы платить за эту услугу, чтобы иметь независимого консультанта, представляющего в сделке их интересы»

Я



НОВЫЙ  
ЗЕЛЕНОГРАД

---

НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН С ОТЛИЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ  
ИННОВАЦИОННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ И КВАРТИРЫ ПОД ЧИСТОВУЮ ОТДЕЛКУ  
ОРИГИНАЛЬНЫЙ ЛАНДШАФТ, КОМФОРТ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИТЕЛЕЙ

+7 499 795 77 77

[WWW.NEWZELENOGRAD.RU](http://WWW.NEWZELENOGRAD.RU)

---

**ПРОДАЖИ УЖЕ НАЧАЛИСЬ!**

ООО "КУТУЗОВСКОЕ-1". ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ