



О современном рынке инвестиций в жилье эконом- и комфорт-класса,, о девелоперских проектах, о роли консалтинга в выборе правильного пути развития, а также о том, как консультант помогает в принятии ключевых решений партнерам (инвесторам, девелоперам и застройщикам), специально для "РБК-Недвижимости" рассказывает Артем Ржавский, руководитель департамента консалтинга и аналитики компании "Азбука жилья".

- Как бы вы сегодня охарактеризовали инвестиционно-строительный рынок Москвы и Московской области?

- Современный инвестиционно-строительный рынок Московского региона - это остро конкурентная среда, в которой после кризиса все участники вынуждены изобретать новые способы, чтобы выиграть в борьбе за клиента. Особенно это актуально в сфере жилищного строительства.

До кризиса девелоперы зачастую не уделяли достаточного внимания качеству строительных проектов, обеспеченности инфраструктурой. Сегодня застройщику нужно пристально наблюдать за всеми изменениями на рынке, осуществлять мониторинг поведения покупателей и анализ их предпочтений, совершенствовать свои проекты, предлагать потребителю не просто бетонную коробку, а законченный продукт, обеспеченный всем необходимым.

- Какой основной тренд наблюдается на рынке?

- Смена власти в Москве, повлиявшая на инвестиционно-строительный рынок, высокий ценовой уровень и ограничения по застройке заставили как девелоперов, так и покупателей обратить свое внимание в сторону области.

Потребность девелоперов в площадках для строительства, нараставшая с момента кризиса, привела к тому, что с середины 2010 года количество новых проектов в Московской области стало стремительно расти: еженедельно на рынок выходило по 2-3 жилых комплекса. На сегодняшний момент суммарный объем жилых проектов в области составляет почти 15 млн кв. м жилья сроком реализации в ближайшие 4-5 лет. Столь значительный объем предложения привел к тому, что с начала 2011 года ежемесячный прирост цен на первичном рынке Подмоскovie колеблется в пределах плюс-минус 1%, а за первые пять месяцев года уровень средней цены не изменился.

Большой объем жилья и его разнообразие создают предпосылки для жесткой конкуренции среди проектов и девелоперских компаний в борьбе за покупателя. Разумеется, в таком разнообразии выигрывает тот, кто вовремя и точно сможет понять истинные предпочтения покупателей, предложить им новый продукт, удачно расположенный, комфортный и недорогой.

- Как же девелоперу действовать в таких условиях, чтобы добиться успеха?

- В условиях разнообразия предлагаемых строительных проектов застройщику очень важно представлять объективную картину рынка, обладать максимальным объемом информации о существующем спросе и предпочтениях покупателей. Необходим постоянный мониторинг и анализ ситуации на рынке недвижимости.

Для успешной реализации проектов застройщику нужна информация о востребованном объеме и формате строительства жилья в рамках того или иного проекта, о востребованных площадях квартир, их структуре в составе жилого дома и планировочных решениях, о возможных объемах и темпах продаж, о необходимом объеме и составе инфраструктурной составляющей, о маркетинговых мероприятиях, необходимых для осуществления успешных продаж, об уровне затрат и доходов от реализации инвестиционно-строительного проекта.

Такой информацией владеют профессиональные консультанты, которые собирают все необходимые данные, обрабатывают их и делают на их основе объективные выводы о состоянии и перспективах рынка.

Рекомендации консультанта помогают девелоперу существенно снизить риски, выбрать тот формат и объем продукта, которые будут наиболее востребованы и максимально поглощены рынком. Именно в этом взаимодействии девелопера и консультанта - залог создания успешного проекта жилой комплексной застройки.

- Приведите, пожалуйста, пример из вашей практики.

- К нам обращаются партнеры - застройщики, девелоперы, которые просят дать рекомендации, что и в каких объемах строить на определенном участке, какие размеры и структуру квартир заложить, что из элементов инфраструктуры должно быть в проекте. Так как наша компания имеет солидный опыт продаж квартир в жилых комплексах эконом- и комфорт-класса, мы стараемся изучать наших покупателей и формировать на их основе портрет потребителя, его основные предпочтения и требования к объекту жилой недвижимости. Это могут быть требования, как к квартире, так и к подъезду, дому, двору, инфраструктуре, отделке и т. д. Основываясь на этих данных, мы помогаем нашим партнерам создавать действительно конкурентоспособный продукт, способствуем его продвижению и реализации на рынке.

Не менее важная задача для девелопера - это изучение объективной картины рынка и конкурентной среды своих проектов. В основе решения этой задачи - мониторинг и анализ предложения. Мы создали и развиваем собственные базы данных по новостройкам Москвы и Московской области, в которых собраны около 2000 объектов - жилых корпусов-новостроек, расположенных в Московском регионе. На постоянной основе мы осуществляем обновление сведений о ценах, стадиях строительства, объеме предложения. Эта информация помогает нам объективно оценивать ассортимент и емкость рынка, ценовую конъюнктуру и разрабатывать обоснованные рекомендации по ценам продаж, объемам конкурентного предложения и прочим показателям для наших партнеров.

- Как, на ваш взгляд, цепочка "консультант - застройщик - клиент" будет взаимодействовать в ближайшей перспективе? Насколько точно рекомендации консультанта находят свое отражение в конечном проекте?

- Безусловно, окончательное решение всегда принимает застройщик, однако мы не стремимся снижать уровень своей ответственности за результат и заинтересованы в том, чтобы наши рекомендации и прогнозы были оправданы. Взаимодействие

девелоперов и консультантов взаимовыгодно. В дальнейшем, по моему мнению, данное сотрудничество будет еще более тесным, а качество жилых проектов будет с каждым разом улучшаться. Это то, к чему мы стремимся.

Кстати

Артем Ржавский, руководитель департамента консалтинга и аналитики компании "Азбука жилья", стал лауреатом и абсолютным победителем в номинации "Лучший аналитик рынка недвижимости 2011" в ежегодном конкурсе "Профессиональное признание", прошедшем в рамках XIV Национального Конгресса по недвижимости.

Напомним, XIV Национальный Конгресс по недвижимости проходил с 4-7 июня в Москве в гостинице "Холидей Инн Сокольники". Организаторы конгресса: Российская гильдия риэлторов, Московская ассоциация риэлторов, Гильдия риэлторов Московской области, при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ.