КРОНА

производственно-правовая фирма

№46
от 20.11.2017

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

харьковского рынка недвижимости и Украины

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА — СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ!

ДОРОГИЕ НАШИ ЧИТАТЕЛИ!

Коллектив нашей компании рад Вам сообщить о том, что «МЫ СТРЕМИМСЯ ИДТИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ»!

С 01 мая 2013 года рекламно-информационный отдел ООО «ППФ «Крона» начал вести активную деятельность в социальных сетях, с целью осведомления, продвижения и формирования лояльности среди активных пользователей сети интернет.

На сегодняшний день Производственно-правовая фирма «Крона» зарегистрирована на сайте ОДНОКЛАССНИКИ и ФЭЙСБУК.

Наши ссылки в социальных сетях:

Официальная страница АН «Крона» в ОДНОКЛАССНИКАХ.ru
http://www.odnoklassniki.ru/profile/542019163036

Официальная группа ООО «Производственно-правовой фирмы «Крона» в ОДНОКЛАССНИКАХ.ru
http://www.odnoklassniki.ru/id51633203708060

Официальная страница АН «Крона» в Фэйсбук.com
https://www.facebook.com/krona.jul

Коллектив компании рад каждому пришедшему читателю или зарегистрировавшемуся пользователю в нашем сообществе! Постараемся быть полезным всем и своевременно вести переписку с каждым, кого заинтересовал тот или иной вопрос связанный с деятельностью нашей компании. Приглашаем всех желающих вступить в наши ряды и благодарим тех, кому мы стали уже полезными!

Рекламно-информационный отдел
ООО «ППФ «Крона»:

(057) 717-16-15, 717-14-14 *(многоканальный)*

Руководитель и администратор официальных страниц компании в социальных сетях:
Руднева Виктория Александровна

ДОБРЫЙ ДЕНЬ, НАШИ ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Генеральный директор
ООО «ППФ «Крона»
Балака
Игорь Николаевич

Много надежд мы возлагали на 2017 год. И уверенно уже можно утверждать, что нынешний год — год умеренного оптимизма. Почему мы так думаем? А это вы узнаете из темы номера, связанной с обзором рынка недвижимости Харькова в текущем году. Этот выпуск получился достаточно содержательным: еще в нем отчет о грандиозных майских мероприятии для украинского риэлторского рынка — 21 Международной конференции специалистов недвижимости Украины и 2-ой Харьковской региональной конференции, пример потрясающего инвестиционного проекта, реализованного в нашей стране, обзор бизнес-литературы, корпоративные новости, информация о состоянии рынка от наших сотрудников, корпоративные новости и рубрика «Наших партнеров». Уж что-что, а надеемся, что этот номер будет не только полезным, но и интересным для Вас, дорогие друзья!

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА — РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА — СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ! 3

ИНТЕРВЬЮ С СОТРУДНИКАМИ «ППФ «КРОНА» 22

ПЕРВИЧКА ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. . . . 26

ЧИСТЫЙ ИСТОЧНИК АЗОВ. 30

РЕДАКТОРСКАЯ КОЛОНКА — «ФИОЛЕТОВАЯ КОРОВА. СДЕЛАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС ВЫДАЮЩИМСЯ!» 34

ВТОРАЯ ХАРЬКОВСКАЯ И 21 МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ 37

НАШИ ПАРТНЕРЫ — МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ОФТАЛЬМИКА». 47

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ. 49

ЧИСТЫЙ ИСТОЧНИК АЗОВ

СТР. 30

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

СТР. 40

Напоминаем, что необходимость создания электронной версии журнала «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» возникла в связи с отсутствием информации по комплексным аналитическим исследованиям рынка недвижимости в г. Харькове и грамотного источника по консультированию в сфере недвижимости в целом.

Надеемся, что электронный журнал «Аналитический обзор харьковской недвижимости и рынка недвижимости Украины» окажется полезным для Вас как в процессе изучения, так и в непосредственной деятельности на региональном рынке недвижимости г. Харькова, и надежным помощником и консультантом по вопросам связанным с недвижимостью.

КРОНА
производственно-правовая фирма

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА — СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ!

Достаточно давно редакция нашего электронного журнала не исследовала состояние Харьковского рынка недвижимости. Минувшие годы были достаточно трудными для нашего региона. И локальные эксперты предрекали, что 2017 год станет переломным для рынка недвижимости г. Харькова. Как развивались события, присутствовала активность на рынке, какие сегменты были востребованы, есть ли поводы для оптимизма, все эти ответы вы, дорогие читатели, сможете найти в интервью Генерального директора ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона», Вице-Президента и Руководителя комитета по международной деятельности Ассоциации специалистов недвижимости Украины (АСНУ), Руководителя комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию и Члена Координационного Совета ХФ Европейской Бизнес Ассоциации Балаки Игоря Николаевича

Ред. Игорь Николаевич, как Вы можете охарактеризовать те процессы, которые происходят за девять месяцев 2017 года на Харьковском рынке недвижимости?

БИН: По развитию ситуации как на рынке недвижимости Украины, а особенно в нашем родном Харьковском регионе, у меня есть только одна лаконичная характеристика — сдержанный оптимизм! Дело в том, что начиная с 2014 года по вполне известным обстоятельствам рынок недвижимости не просто лихорадило, он находился в коматозном состоянии, причем по всей Украине, ну а в нашем родном регионе особенно. Война на Донбассе (я думаю, что не нужно прятаться за политкорректной аббревиатурой АТО, а называть вещи своими именами), аннексия Крыма, смена властных элит, значительные социальные потрясения, обрушение экономики в 2014-2015 годах более чем на 16%, не могли не сказаться на рынке недвижимости. А учитывая постоянный фактор возможности вторжения со стороны нашего северного «соседа», ведь Харьков находится всего лишь в 37 км от границы с Российской Федерацией, можете представить, как вообще обстояли события именно на нашем региональном рынке, где сама возможность приобретения недвижимости, а особенно инвестирования в нее, приобретала ругательный оттенок у потенциальных покупателей и инвесторов. Вообще, этот период даже кризисным не назовешь, это был полный коллапс рынка недвижимости. Зачастую диалог специалиста по недвижимости с продавцом строилась в следующем ключе: вопрос не в том, за сколько вы сможете продать свой объект, а есть ли вероятность, что вы вообще можете его продать?

Знаете, по роду своей общественной деятельности я довольно много бываю за рубежом. И мне часто приходится вступать в дебаты с моими зарубежными партнерами. Достаточно забавно слышать панические нотки в их докладах, когда они констатируют замедление экономического роста в своих странах, ну а если наблюдается незначительный спад в виде 1-2% ВВП, то паника и тревога среди них стоит такая, хоть святых выноси. Когда они рассуждают о том, что ипотечные ставки выросли до четырех, семи или, о ужас, десяти процентов, то в какой-то момент я не выдерживаю, выхожу на сцену и начинаю будничным голосом перечислять макроэкономические показатели нашей страны. И вот когда дохожу до ставок по ипотеке в районе 35% ранее или 22-25% сейчас, падение курса национальной валюты более чем в три раза, уменьшение цен на недвижимость в два раза в долларе США, значительное уменьшение трансакций на рынке, то в глазах закордонных партнеров читается немой вопрос: а как вы вообще там, в Украине, выживаете? И я с ними согласен: в искусстве выживания мы достигли невиданных высот.

Ред: так за счет чего же удержался тогда Харьковский рынок недвижимости?

БИН: Наверное, начну с высоких материй, затем потихоньку приземляясь на нашу грешную землю. Здесь есть несколько факторов, которых я буду касаться на протяжении всей нашей беседы. Во-первых, как бы не хотели признавать официальные власти, то, что является злом во всех странах мира, сыграло хорошую службу нашему рынку. Я имею в виду теневую экономику. По разным оценкам от 50 до 60% нашей экономики находится в тени. По рынку недвижимости по моим оценкам такой показатель был на уровне 65-70%. И эта «подушка» значительно смягчила удар.

Ведь если непредвзято посмотрим на ситуацию, то в какие сегменты можно было инвестироваться на падающем рынке? Да практически никакой альтернативы «матрацной стратегии» инвестиций, кроме недвижимости, не было! Но об этом развернуто расскажу чуть позже.

Во-вторых, очень хорошо и оперативно отреагировал первичный рынок недвижимости. В это время для харьковского рынка недвижимости уже выработалась новая кризисная закономерность. Суть ее в следующем: как только курс национальной валюты растет по отношению к доллару США, активность со вторичного рынка перетекает в первичное жильё, но только для тех объектов, где стоимость квадратного метра была привязана застройщиком к гривне. И именно первичка стала локомотивом рынка недвижимости. Очень подробно об этом мы тоже поговорим.

В тот момент на рынке присутствовали несколько групп покупателей. Первые: это те, кто «умудрились» сохранить свои сбережения в гривне и бросились хоть как-то спасти свои деньги, конвертировав их в квадратные метры. Как прави-

ло,у таких людей не было доступа к черному рынку, ведь валюту в это время можно было купить только так. И они были вынуждены приобретать хоть что-то, от машин, до бытовой техники. И особенно так вовремя подвернувшиеся квадратные метры.

Вторые: это те наши граждане, которые долго копили на приобретение заветного жилья, причем откладывали эти средства в вечнозеленых долларах. И в этот момент, когда гривна рухнула, рука их сама потянулась к кубышке, раскупорила её, достала валютные накопления, обменяла на резко дешевеющую гривну, и отнесла в отдел продаж застройщиков. Ведь если еще в благополучном 2013 году такое жилье стоила в переводе на доллары 600-800 единиц за квадратный метр, то в момент девальвационного дна заветный квадрат стоил около 250-300 долларов США. У таких людей появилась уникальная возможность приобрести новое качественное жилье по цене ниже себестоимости строительства. И те, кто очень долго планировали копить деньги на приобретение квартиры, вдруг смогли в одночасье её купить.

Кстати, должен развенчать следующий миф: влияние переселенцев из зоны АТО на харьковский рынок недвижимости в первые пару лет конфликта было минимальным, ведь они предпочитали в основном снимать, а не покупать жилье. Наученные горьким опытом, эти люди боялись, что вложив последние деньги (у кого они имелись, конечно) в покупку жилья в нашем регионе, при обострении ситуации снова придется все терять и переезжать на новое место, но уже без финансовой подушки.

Третья группа — это счастливчики, которые все-таки смогли найти покупателей на дешевеющую вторичку и взамен этой недвижимости купили себе первичку. Неоднократно можно было наблюдать такую ситуацию, когда продавец однокомнатной квартиры общей площадью 32 квадратных метра в спальном районе нашего города на вырученные деньги приобретал семьдесят квадратов в новострое через несколько кварталов.

Когда курс гривны стабилизировался, вопреки всем прогнозам «аналитиков» активность рынка жилой недвижимости не упала. Наоборот, до сих пор сохраняется активный покупательский спрос в этом сегменте рынка. И с рынка «выгребается» практически все жилье, даже на начальных стадиях строительства. Но, повторюсь, такая тенденция наблюдается в основном у застройщиков, которые имеют хорошую репутацию (а таких в нашем городе можно пересчитать на пальцах рук), и традиционно номинированных в гривне. Застройщики же в основном жилья бизнес- и премиум-класса, где цены привязаны были к доллару США, колебались аналогично со вторичным рынком.

Многие покупатели первичного рынка рассматривают этот сегмент рынка альтернативой банковским депозитам, намереваясь после введения в эксплуатацию дома после проведенного в квартире ремонта сдавать ее. Также главной тенденцией крайних пары лет можно отметить возвращение в этот сегмент рынка спекулянтов. Они приобретают зачастую не одну квартиру на этапе строительства, и надеются после сдачи дома продать ее с доходностью 15-25% (во всяком случае, такая доходность по подобным операциям мы отмечаем среди наших клиентов в настоящее время). И сравните их с доходностью даже по банковским депозитам, особенно в валюте, где средние ставки от 2 до 4%. Банкам уже просто не нужны такого рода депозиты от населения.

Наконец, немалую заслугу в том, что рынок жилья все это время, хоть с трудом, но функционировал, сыграли проекты по девелопменту смарт-квартир. Их еще любят называть «еврогостинки» или комнатухи. Наш город — один из пионеров и лидеров подобного рынка жилья. Почему это важно? Да дело в том, что 70-80% сделок на рынке — это так называемые цепочки, где наши земляки с доплатами улучшают или ухудшают свои жилищные условия. И вот именно этот сегмент рынка позволил запустить обменные цепочки. Ответственно заявляю, что если бы не было такого нового сегмента, активность рынка была бы меньше процентов на тридцать-сорок.

Резюмируя, хочу повторить, что на тот момент никакой альтернативы инвестициям в недвижимость просто не было. И кстати, по большому счету не остается и сейчас. Именно поэтому наш рынок недвижимости так стремительно и начал выходить из кризиса. Не верите? Может, я повторюсь, но мне все-таки хотелось бы этой темы коснуться подробнее.

Вот куда в условиях кризиса и нестабильной социально-экономической среды можно вложить свои сбережении? Первое — это валюта, и наше население действительно все свои гривневые активы, которые были у них в банковских учреждениях и на руках, постарались перевести в валютные накопления. По оценке Национального банка Украины на руках у населения сохраняется около 60 млрд доларов США и около 200 млрд грн. И как бы нам с «высоких трибун» что-то не рассказывали власть-придержащие товарищи, это действительно имело смысл. Вы помните те времена, когда депозиты не успевали за инфляцией, которая составляла более 40%. А плюс еще ограничения на снятие валютных депозитов и приобретение валюты, которые отменили совсем недавно. Кроме этого, с 14-го года в Украине начался, да еще и до сих продолжается, банкопад, который затронул даже крупнейшие системные банки. За этот период Национальный банк Украины вывел с рынка порядка 90 банков, и хоть это придало стабильности финансовой системе, но с точки зрения населения это был полнейший кошмар. На финансовом рынке возникла очень интересная ситуация: сначала нужно было найти надежный Банк, в который можно было бы поместить свои «кровные» по нормальной рыночной ставке, а через какое-то время необходимо было ещё умудриться эти деньги из этого

самого банка. Ситуация напоминала мультфильм «Простоквашино», когда полдня надо было бегать для того чтобы сфотографировать, а полдня для того, чтобы эту фотографию отдать. Так и у нас. И на тех недовольных граждан,которые будут оппонировать мне фразой про 200 тысяч гривен из фонда гарантирования вкладов,я посмею не обращать внимания по двум причинам: а вы сами,любезные, пробовали пройти через все круги ада,чтобы забрать свои сбережения? И да,на 2013 год двести тысяч гривен — это были двадцать пять тысяч долларов США, а сколько это сейчас, меньше восьми, а? А сколько будет в следующем году,можете дать гарантию, что в рамках валютного коридора, прогнозируемого Минфином и НБУ?

Поэтому наше родное население и перенаправило деньги в другие банки: 3-х литровые да в банковские ячейки. Вы посмотрите, в каждом хоть чуть-чуть надежном банке дефицит ячеек,в которой невозможно хранить деньги.

Но и это не выход, ведь в мире существует долларовая инфляция. На эту тему можно долго говорить, ведь мировая финансовая система переполнена ликвидностью настолько, что даже наши некоторые банки уже не хотят принимать долларовые депозиты от населения, а ставки по ним начинают как «на загнивающем западе стремится к нулю». Да и уровень преступности вырос в несколько раз. Поэтому такой способ — это больше консервация денежных средств с постепенным их обесцениванием.

Обычно финансовые аналитики любят вспоминать еще такой актив,куда можно было инвестировать — финансовый рынок,то есть акций и облигаций,но я этого сегмента вообще касаться не буду. Только лишь потому, что для простого рядового обычного украинского обывателя этот сегмент рынка не рассматривается категорически. Он его не знает, не понимает и в нем не ориентируется. Сложилась уникальная ситуация: на этом рынке остались либо профессиональные операторы,которые занимаются какими-то сделками между собой, либо рынок Форекс,но не в классическом зарубежном его виде, а в большинстве это конторы, которые построены по принципу букмекерских. На нем в лучшем случае только 10% инвесторов умудряются выйти с увеличением своего капитала, все остальные его теряют,и не столько из-за того,что это какие-то мошеннические структуры,а в основном из-за низкого уровня финансовой грамотности населения.

Что еще остается? Банковские металлы? Это, конечно, сегмент, который больше направлен на сбережение денежных средств, ведь не секрет что спрэд между ценой покупки и продажи банковских металлов достаточно большой,иногда достигает 25%. И даже при росте котировок банковских металлов покупатель,вложившийся в них,«вынимал» зачастую меньшую сумму,чем при их приобретении.

Бизнес свой или чужой? Но в тот момент,когда экономика рухнула,на рынке начало закрываться большое количество как частных предпринимателей,так и юридических лиц,ведь бизнесмены не видит перспектив по работе. А ведь попробуйте хоть как-то наладить свой бизнес,если спад в 16%, а вдобавок вы еще и ориентированы, допустим, на российский рынок (а для нашего приграничного региона это действительно большая проблема). Поэтому многие наши мелкие бизнесмены начали просто переводить свои товарные остатки в кэш. А ведь его тоже нужно куда-то инвестировать?

Вот и выходит что альтернативы кроме рынку недвижимости не осталось и по сути наверное еще и не остаётся.

Ред: Неужели в Харькове такой высокий интерес к недвижимости, что инвестиции по крайней мере в его жилой сектор будут интересны?

БИН: А вы посудите сами, ведь Харькове достаточно большое количество платежеспособного населения. Начнем «плясать» от жилой недвижимости,а дальше перейдем и к коммерческой. Как у нас говорят,хотите фактов,их есть у меня

Во-первых, Харьков — город студенческий. В нем находятся 64 ВУЗа,в которых учатся более двухсот тысяч студентов,причем большое количество из них иногородних (а многие из них остаются дальше жить уже в своем новом родном городе, женятся,заводят детей),а больше двадцати тысяч иностранных. Такого количества иностранных студентов нет ни в одном городе Украины. И вот этим всем молодым людям нужно же где-то жить. А количество общежитий из года в год уменьшаются и качество их оставляет желать лучшего. И как бы ВУЗы не пытались улучшить свою работу в этом направлении, как бы не проводили хозспособом способом какие-то ремонтные работы в «общагах», дефицит только увеличивается. Более того, при общении с рекрутерами выслушиваешь следующее: мы бы нарастили в страну приезд тех же иностранных студентов (а это читай приход валюты как в страну,так и в регион),но многих их родителей не устраивает качество проживания родных «чад», их просто не пускают к нам на обучение, причем из наиболее обеспеченных семей. Исходя из этого, могу ответственно заявить, существует огромный срез молодого платежеспособного населения нашего города,которые готовы не только арендовать (а здесь уже есть интерес со стороны пассивных инвесторов, которые приобретают недвижимость для её последующей сдачи),но и покупать уже качественное жилье для собственного проживания.

Во-вторых, город Харьков — одна из айтишных столиц Украины, наряду с Киевом и Львовом. Не секрет, что зарплаты айтишников одни из самых высоких в стране, а у многих они еще и привязаны к доллару США, поэтому в городе есть достаточно большое количество людей, которые получают свои доходы в валюте. А главное, количество таких людей увеличивается, ведь это отрасль не только является одним из самых ди-

намично-растущих сегментов экономики, а выходит на лидирующие позиции среди экспортеров. Поэтому количество айтишников стремительно увеличивается, и в серьезных технических вузах как правило умные ребята уже с 3-4-го курса работают, и получают достойные зарплаты, которые позволяют им не только обслуживать себя, но и снимать, а иногда и покупать вполне пристойное жилье!

В-третьих, в нашем городе уже «осели» достаточно большое количество вынужденных переселенцев из оккупированного Донбасса и Крыма. Харьков, как никакой другой город в Украине, близок им ментально. И если ранее они больше жилье снимали, то начиная с конца 2015 — начала 2016 года все больше и больше таких людей начинают приобретать жилье. Или как минимум пытаются зарабатывать и аккумулировать средства на его приобретения. Они рассматривают Харьков как уже свой родной город, и связывают с ним свою будущую жизнь. Это проблема очень актуальна, наше Правительство рассматривает несколько программ по обеспечению жильем наших сограждан, попавших в такую ситуацию, и это тоже будет подогревать интерес к рынку недвижимости нашего города.

В-четвертых, Харьков — город оборонной промышленности и военных ВУЗов и частей. На 2017 год оборонный бюджет составляет пять процентов ВВП, и эти значительные средства тоже через какое-то время попадут на рынок недвижимости. Плюс, наш город как на уровне городских, так и областных властей, один из лидеров по целевым программам обеспечению жилья воинов АТО, да и вообще военнослужащих. Поэтому и здесь мы видим увеличение спроса как на жилье, так и на коммерческую недвижимость, особенно производственно-складскую, ведь значительное число предпринимателей являются смежниками ВПК.

В-пятых, наш любимый Харьков — это город торговый, «барыжный», как любят называть его некоторые категории наших земляков. С большим количеством предпринимателей и значительными наличными потоками. И многие предприниматели, особенно из мелкого бизнеса, переводили и переводят деньги из своего бизнеса в единственно-понятный им доходный актив — недвижимость!

Есть еще несколько причин, но они уже из разряда макроэкономики, причем как по Украине, так и по нашему родному городу. Закончим уже с ситуацией в Первой столице. Например, по итогам второго квартала 2017 года в рейтинге инвестиционной эффективности области Украины на первую позицию вышла Харьковская область, причём рейтинговая оценка соответствует 210 баллов. В Харькове самый высокий инвестиционный рейтинг в Украине. 29 сентября 2017 года рейтинговое агентство «Fitch» подтвердило рейтинг города Харькова долгосрочные рейтинги дефолта эмитента «B-», а долгосрочный рейтинг города по национальной шкале подтверждён на уровне «AA-» и рост рейтинга сдерживается только рейтингом самого государства.

Ред: Вот вы даете только победные реляции, а ведь со всех сторон доносится «все пропало», реформы затормозились, коррупция бушует. Где же правда? Может не все так хорошо в стране, как вы говорите?

БИН: Я и сам далеко не в восторге от темпов наших реформ. Но повторюсь, после того коллапса, который был у нас в экономике до этого, сейчас хотя бы с полнейшего бездорожья вырулили хоть на крепкую, но грунтовку. И я верю, в дальнейшем нас ждет сначала хороший асфальт, а затем и вообще автобан. Самонадеянно? Может быть, но предпосылки для этого точно есть!

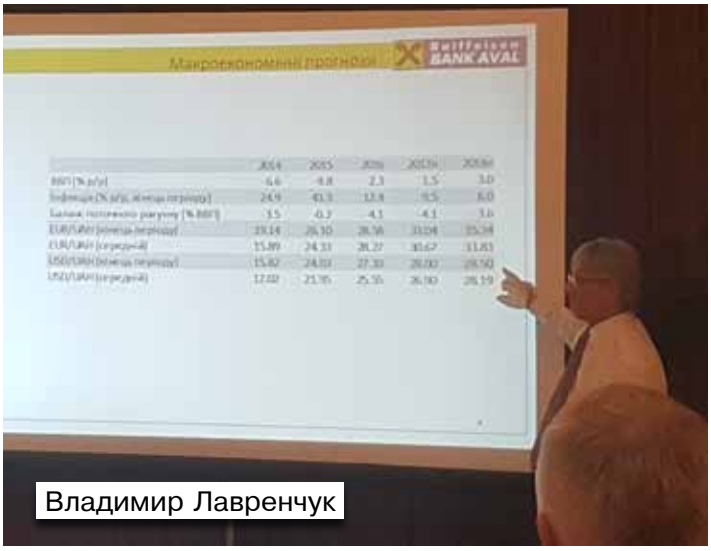
Главное для нашего города, с очень большой вероятностью окончательно сняты военные риски! Обо всяких Хэнээрах и вводе войск России, я надеюсь, можно уже забыть. А военные риски — это был главная сдерживающая сила для рынка недвижимости и для инвестиций любого уровня, ведь ни один ни крупный институциональный, ни даже мелкий спекулятивный инвестор не будет вкладывать деньги в воюющий регион.

Да и вообще экономическая ситуации в Украине улучшается. Да, рост в 2% — это крайне мало. Да, реформы половинчаты и недостаточны. Но кризис уже пройден. Потребительские настроения населения нашей страны растут. Люди начали покупать больше, в том числе и товаров длительного пользования. На рынке автомобилей бум! В сентябре 2017 года на украинском авторынке было продано 7,8 тысяч новых автомобилей, что является абсолютным рекордом (на 36% выше показателей сентября 2016 года).

В начале сентября в Харькове состоялась закрытая встреча представителей харьковских компаний — членов Европейской Бизнес Ассоциации с одним из лучших банкиров страны Владимиром Лавренчуком. Я бы очень хотел, чтобы профессионал такого высочайшего уровня в ближайшее время занял пост Главы Национального Банка Украины, экономике нашей страны это пошло бы точно на пользу.

Очень содержательная была беседа и крайне информативная. Если вы посмотрите на фото с этой встречи, то увидите, что основные макроэкономические показатели остаются в пределах планируемых (и рост ВВП, и индекс инфляции, и курс доллара). Курс национальной валюты сейчас объективный, банки больше продают валюты чем покупают, активы сильно недооценены, вероятность дефолта минимальная, финансовые прогнозы хорошие. Более того, банки полны ликвидности, что на нормальный человеческий язык переводится, что денег завались! Просто эти самые деньги не идут работать в экономику, в кредиты, а размещаются в государственные облигации под 12% годовых в гривне. Но если нет кре-

КРОНА
производственно-правовая фирма



Владимир Лавренчук

дитования, то зачем тогда привлекать депозиты?! Отсюда вывод: или больше придется размещаться, или перестанут банки принимать вклады! Или, главное: начнут наконец кредитовать и реальный сектор, и проектное финансирование, и ипотечные программы, причем под нормальные ставки (стыдно признаться, но объемы ипотечного кредитования в Украине составили менее 1 млрд гривен, а это честно скажем — капля в море). Уже сейчас между банками идет напряженнейшая конкуренция по кредитованию хороших заёмщиков, тех же аграриев. По другому банкам просто не выжить..

Если же мы посмотрим статистику трансакций по рынку недвижимости, то уже увидим, что в 2016 году количество их достигло довоенного уровня 2013 года, причем рост по Украине составил почти 19%, а по нашему региону 12% по отношению к предыдущему 2015 году! Я кстати об этом докладывал несколько дней назад на IIIUREC INNOVATION CONFERENCE в Харькове, где в начале октября были собраны профессиональные операторы рынка недвижимости: ведущие харьковские и столичные девелоперы, застройщики, архитекторы, эксплутационщики, аналитики, ритейлеры, маркетологи, ну и мы, конечно, консалтеры-риэлторы. Причем отличная динамика сохраняется и в первом полугодии 2017 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Знаете, в конце девяностых-начале нулевых при написании кандидатской по поведениям рынков недвижимости в кризисный период, пришлось поглощать уйму литературы. И как-то в руки попалась лучшая на мой взгляд книга по девелопменту питерского профессора Максимова. В ней он выводил закономерности поведения рынков для стран с переходной экономикой. И там был потрясающий график с синусоидами зависимости роста-падения количества сделок от роста ВВП. На рынке недвижимости сокращение количества сделок всегда было раньше падения ВВП, но и раньше (и гораздо больше) было их увеличение перед ростом ВВП. Количество трансакций с недвижимостью — это индикатор нашей, да и не только нашей, экономики! И сейчас оно в устойчивом тренде роста.

Более того, динамика ввода в эксплуатацию жилья бьет все рекорды, как в Украине, так и в Харькове! Только проанализируйте эти цифры:

Харьков — второй регион после Киева за первые восемь месяцев 2017 года по объему строительных работ, они выросли на 25% и составили по Украине — 53,5 млрд грн, а по нашему городу — свыше 5,5 млрд грн, увеличение к аналогичному периоду составило почти 30%!

Количество введенного жилья в городе достигло максимума с начала нулевых — почти 367 тысяч квадратных метров (даже в благополучном 2007 году было только 337 тысяч)!

За первые же шесть месяцев 2017 года в Украине были сданы в эксплуатацию более 5 млн квадратных метров, это почти на 56% больше чем за аналогичный период.

За первое полугодие 2017 года в Харькове введено в эксплуатацию 169 тысяч квадратов, а по итогу года их должны ввести девелоперы около 420 тысяч — абсолютный рекорд!

Ред: А не свидетельствует ли это об раздувании пузыря на рынке недвижимости? Об этом кстати и Нацбанк предупреждал в своем письме?

БИН: Ничуть! Для того, чтобы не быть голословным, предлагаю снова вернуться к цифрам, они лучше всего демонстрируют реальную картинку. Дело в том что общий объем жилого фонда в Украине составляет приблизительно 980 млн квадратных метров, и около 50% его — это старое жилье. На одного украинца приходится менее 24 квадратных метров жилой площади тогда,

КРОНА
производственно-правовая фирма

АКТИВНОСТЬ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ ЗА 2015-2016 ГОДЫ

№ п/п	УКРАИНА	Украина 2015 г. Общее кол-во	Украина 2016 г. Общее кол-во.	Снижение/Рост %
	Общее количество транзакций по Украине	*344562*	*409233*	*18,8%*
1	*Общее количество транзакций город Киев*	*47596*	*59030*	*24,0%*
2	Общее количество транзакций Киевская обл.	23631	29234	23,7%
3	Общее количество транзакций Винницкая обл.	9680	11392	17,7%
4	Общее количество транзакций Житомирская обл.	9845	10991	11,6%
5	Общее количество транзакций Кировоградская обл.	7962	8947	12,4%
6	Общее количество транзакций Черкасская обл.	10377	11517	11,0%
7	*Общее количество транзакций Львовская обл.*	*18498*	*23582*	*27,5%*
8	Общее количество транзакций Волынская обл.	5765	6526	13,2%
9	Общее количество транзакций Закарпатская обл.	5676	6265	10,4%
10	Общее количество транзакций Ивано-Франковская обл.	7486	8608	15,0%
11	Общее количество транзакций Ровенская обл.	7345	8439	14,9%
12	Общее количество транзакций Тернопольская обл.	5333	6786	27,2%
13	Общее количество транзакций Хмельницкая обл.	9288	10672	14,9%
14	Общее количество транзакций Черновицкая обл.	5291	6452	21,9%
15	*Общее количество транзакций Харьковская обл.*	*31190*	*34927*	*12,0%*
16	Общее количество транзакций Полтавская обл.	12976	14138	9,0%
17	Общее количество транзакций Сумская обл.	8128	8746	7,6%
18	Общее количество транзакций Черниговская обл.	9133	9884	8,2%
19	*Общее количество транзакций Днепропетровская обл.*	*34247*	*40995*	*19,7%*
20	Общее количество транзакций Донецкая обл.	13918	18945	36,1%
21	Общее количество транзакций Запорожская обл.	15664	17647	12,7%
22	Общее количество транзакций Луганская обл.	4220	6256	48,2%
23	*Общее количество транзакций Одесская обл.*	*22805*	*27429*	*20,3%*
24	Общее количество транзакций Николаевская обл.	9500	11391	19,9%
25	Общее количество транзакций Херсонская обл.	9008	10434	15,8%

АКТИВНОСТЬ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ. I ПОЛУГОДИЕ 2016-2017 ГГ.

Область	2016_1	Доля	2017_1	Доля	Динамика
Винницкая	5409	3,1%	9500	3,3%	176%
Волынская	3426	2,0%	4525	1,6%	132%
Днепропетровская	15390	8,9%	23070	8,1%	150%
Донецкая	7064	4,1%	9820	3,5%	139%
Житомирская	4867	2,8%	6857	2,4%	141%
Закарпатская	2966	1,7%	5151	1,8%	174%
Запорожская	7323	4,3%	10810	3,8%	148%
Ивано-Франковская	3563	2,1%	7363	2,6%	207%
Киевская	16483	9,6%	30718	10,8%	186%
Кировоградская	4414	2,6%	7633	2,7%	173%
Луганская	2520	1,5%	3119	1,1%	124%
Львовская	9698	5,6%	14645	5,2%	151%
Николаевская	4029	2,3%	7982	2,8%	198%
Одесская	10502	6,1%	17379	6,1%	165%
Полтавская	6317	3,7%	10044	3,5%	159%
Ровенская	4509	2,6%	6294	2,2%	140%
Сумская	4111	2,4%	7401	2,6%	180%
Тернопольская	2922	1,7%	4474	1,6%	153%
Харьковская	14944	8,7%	25227	8,9%	169%
Херсонская	4809	2,8%	6961	2,5%	145%
Хмельницкая	5312	3,1%	7857	2,8%	148%
Черкасская	5244	3,0%	8583	3,0%	164%
Черновицкая	2974	1,7%	4701	1,7%	158%
Черниговская	4266	2,5%	6621	2,3%	155%
г. Киев	19110	11,1%	37200	13,1%	195%
Итого	172172	100,0%	283935	100,0%	165%

КРОНА
производственно-правовая фирма

ИНФОРМАЦИЯ О КОЛИЧЕСТВЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ, ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И ИПОТЕК, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ НА ОСНОВАНИИ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, МЕНА, ДАРЕНИЯ, ИПОТЕК, ДРУГИХ ДОГОВОРОВ ОТЧУЖДЕНИЯ ПО ДАННЫМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА ПРАВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2017 Г.

№	Регіон	Договір купівлі-продажу	Договір міни	Договір дарування	Договір Іпотеки	Інші договори
I	Вінницька область	9 052	448	3 319	5	2 344
2	Волинська область	4 337	188	2 778	16	1422
3	Дніпропетровська обдасть	22 016	1034	7064	421	3063
4	Донецька область	8 854	966	2 694	1	817
5	Житомирська область	6 659	198	3 598	20	982
6	Закарпатська область	5 059	92	2 698	31	721
7	Запорізька область	9 6S1	1 129	3 632	15	I 171
8	Івано-Франківська область	7 204	159	3 543	3O	875
9	Київська область	29 150	1 568	7 602	112	6 393
10	Кіровоірадська область	5 674	1959	1 663	3	507
11	Луганська область	3 033	86	834	0	273
12	Львівська область	14 392	253	6 270	52	5 562
13	Миколаївська область	7 629	353	2 384	14	601
14	Одеська область	17 200	179	6144	367	5468
15	Полтавська область	9 798	24 6	2816	6	1 373
16	Рівненська область	6 147	147	2 835	7	1 203
17	Сумська область	7 170	231	2 062	6	1 295
18	Тернопільська області»	4166	308	2 186	15	1 451
19	Харківська область	22 756	2 471	5 114	285	5 128
20	Херсонська область	5 999	962	1 928	17	555
21	Хмельницька область	7 625	232	3 331	6	2 022
22	Черкаська область	7 504	1079	2 897	40	1 298
23	Чернівецька область	4 214	487	2 596	8	1 122
24	Чернігівська область	6480	141	2 571	13	723
25	М. Київ	*36362*	*838*	8149	344	11015
	Всього	*268* 181	15 754	90 708	1 834	57 384

как в Европе такие показатели почти в два раза больше (не берём в сравнение Штаты, там показатели более 60 квадратов на человека). Только очередников, нуждающихся в жилье, больше 650 тысяч человек, для которых необходимо построить 50 млн квадратных метров.

Есть четко четкие критерии по поводу того, сколько же жилья должно строиться в стране. Так вот, только для восстановления ветхого, аварийного и старого жилья необходимо вводить один квадратный метр в год на человека. Если мы возьмем полуторамиллионный Харьков (даже без незарегистрированных, но проживающих в нашем городе людей), то мы поймем, что только в нашем городе должно в год строиться почти 1,7 млн. квадратов, а не 420 тысяч, даже как в рекордном нынешнем году. Всё это тут отложенный спрос который и будет подпитывать наш рынок. Конечно, здесь не обойтись без ипотечных кредитов с нормальными ставками и целевых программ, но вот она действительная емкость рынка.

И лучше, и тоньше ситуацию с иностранными инвестициями никто так не чувствует, как китайские инвесторы! Ведь недаром они уже вовсю присматриваются к нашему рынку.

Ред: А Вы можете привести конкретные примеры?

БИН: Конечно! 12 октября состоялась благодаря содействию Харьковской ТПП встреча с китайской делегацией. Так вот, почти половину её составляли девелоперы и строители. Один из наших участников посетовал: а где же аграрии, почему одни застройщики? Но китайцы — народ расчетливый и с поразительной интуицией на перспективные отрасли. И состав делегации был очень представительным: Генеральный секретарь Китайской ассоциации по развитию предприятий за рубежом вместе с замами, Директор по международному соирудничеству Альянса развития среднего и малого бизнеса Шелкового пути с руководителями секторов, Председатель Ассоциации строительной промышленности г. Шиянь тоже с замами, Генеральный секретарь тендерной их Ассоциации, а одних руководителей строительных компаний с десяток (а я в минувшем году поездил в Китае по нескольким регионам, все рот от изумления не мог закрыть от обьемов и темпов строительства, Манхеттэн в Штатах отдыхает по сравнению с их даун-таунами).

И те проекты, которые мы им презентовали, вызвали живейший интерес: восьмидесятитысячник ТРЦ, жилые дома премиум-класса в самом сердце Харькова, жилой микрорайон эконом-жилья и коттеджные поселки, студенческий кампус для иностранных студентов, логистический хаб. И это уже показатель!

Более того, у меня должно быть в ближайшее время ряд встреч и Road Show инвестиционных проектов наших девелоперов в Европе и Штатах,

и везде там существует пусть и настороженный, но явный интерес к украинским проектам.

Я думаю,что мы заговорились вокруг да около и сейчас самое время перейти к анализу рынка недвижимости харьковского региона по сегментам. Я с удовольствием буду использовать аналитику наших друзей из ИКК «Проконсул» и «Национальной управляющей компании»,исследования ведущих зарубежных консалтинговых компаний, ну и нашу аналитику,конечно,тоже. Так что цифр да графиков будет много,запаситесь пожалуйста попкорном. И начнем мы с моего любимого первичного рынка.

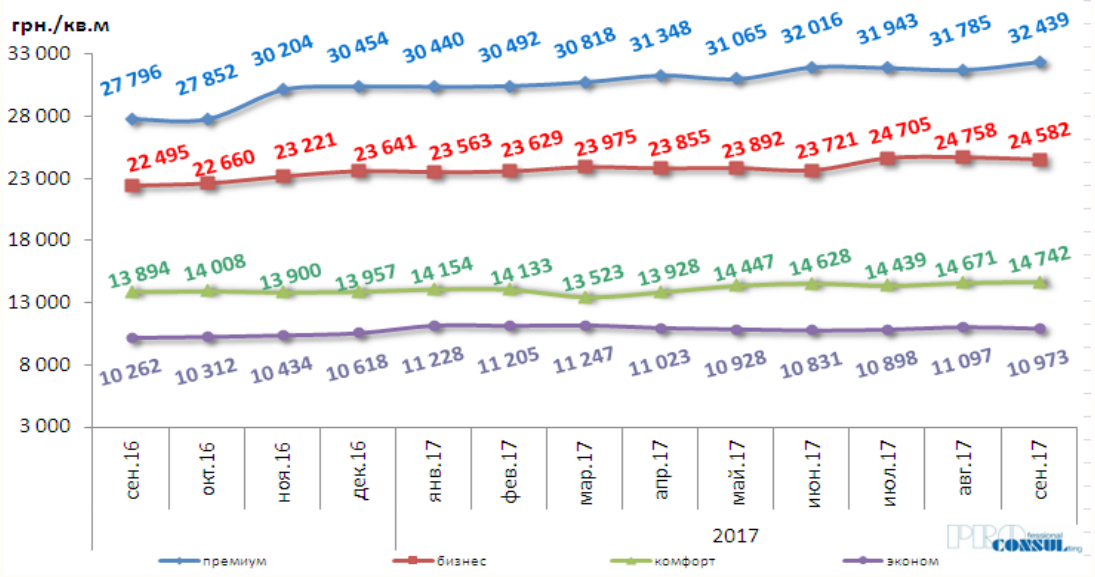
РЕД: Так что же происходит с нашей первичкой?

БИН: А в этом сегменте очень бурный рост! Сейчас в городе Харькове и ближайшем пригороде строятся активными темпами 58 жилых комплексов, в состав которых входят 85 домов и секций, причем 63% объектов или уже введены в эксплуатацию, либо запланированы к вводу в 2017 году. Конечно же,явным лидером выглядит компания «Трест Жилстрой-1», которая занимает 33% рынка. Это наши партнеры, которые зарекомендовали себя прежде всего главными показателями, которые являются основным аргументом для покупателей: надежностью (всегда выполняют взятые на себя обязательства и практически всегда сдают объекты не только в срок, но зачастую и ранее планируемых графиков ввода в эксплуатацию своих комплексов) и низкими ценами. Некоторые их коллеги даже обвиняют лидера нашего региона в демпинге, но это не более чем борьба за долю рынка. И здесь победа уже проступает не по очкам,а нокаутом,поскольку Первый Жилстрой стремительно эту самую долю наращивает,давно перейдя от точечной застройки к микрорайонной (а в планах и районная!). И темпы по увеличению объема строительства судя по портфелю заявленных проектов будут только увеличиваться.

ОДО «Жилстрой- 2» обладает 23% рынка. Далее идут ИСК «Авантаж» с 12%, ООО «Мегаинвестстрой» с 7%,Куряжский ДСК — с 5% рынка. Это так называемая большая харьковская пятерка, которая занимает около 80% рынка, не только выстояла во все кризисы, но и продолжает успешно работать на рынке (здесь мы не учитываем смарт-квартиры, по ним информация будет чуть ниже).

Как правило, застройщики новые проекты вводят поэтапно, хотя еще с докризисных времен у них остался большой объем перспективных строительных площадок. И это позволяет рынку регулировать объемы текущего строительства продаваемых квартир и не перегревать рынок. Но конкуренция среди харьковских застройщиков уже ощущается,причем все сильнее и сильнее, поэтому все большее значение уделяется вопросам энергосбережения возводимых объектов в связи с ростом коммунальных тарифов, а также дизайну и планировкам возводимых объектов,придомовой инфраструктуре, паркингам. То жилье, которое строилось в 2009-2012 годах и сейчас — огромная разница. И девелоперы уже научились сражаться за покупателя своих квартир не только ценовыми критериями, но и качественными объектами. Вы сами можете увидеть динамику роста цен в национальной валюте за минувший год. Она минимальна.

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ ПО КЛАССАМ ЖИЛЬЯ В ГРИВНЕ



И это мы не учитываем периодические акции, которые проводят застройщики, ведь если учитывать и их, то роста цен тогда практически не наблюдается. И я думаю, что такая ситуация, несмотря на рост стройматериалов, налогов и энергоносителей в будущем сохранится. Для того, чтобы удержать темпы роста, застройщики не только вступят в беспощадную ценовую борьбу, но и задействуют целый комплекс инструментов и мер. Причем это касается жилья не только эконом, но и комфорт, бизнес- и премиум-класса. Заявлено большое количество проектов, особенно в сфере дорогого жилья. К нашему городу присматриваются не только иногородние, но и иностранные девелоперы. Кроме это, есть заинтересованность в реализации таких проектов и известных харьковских бизнесменов, обладающих свободными земельными площадками. Так что конкуренция будет зашкаливать.

Ред: и какие это будут новации?

БИН: Во-первых, застройщики начнут наконец-то «по-полной» сотрудничать с банками, пытаясь нарастить долю покупателей, приобретающих возводимые ими квартиры в кредит. Уже сейчас тот же «Жилстрой-1» предлагает кредитные программы с двумя банками, где ставка по кредиту составляет 10% годовых при пятидесятипроцентном первоначальном взносе. Сравните с теми же 25% годовых при традиционной ипотеке. Более того, скорее всего застройщики будут жертвовать частью своей маржи, и улучшать условия как по первоначальному взносу, так и по снижению кредитной ставки. Думаю, что у них это получится, ведь есть отличный пример таких программ в автомобильном секторе.

Во-вторых, усилится борьба за участие в конкуренции по обеспечению жильем бюджетников самых разных профессий.

Кроме этого, в августе была инициирована программа по лизнигу жилья, и девелоперы точно не останутся в стороне и от этой доли пирога.

Но при такой активной конкуренции потенциальным покупателям нужно быть очень осторожным, ведь если события в экономике нашей страны приобретут негативный оттенок, мы рискнем столкнуться с проблемой недостроев. И вовсе не потому, что будут присутствовать мошеннические действия со стороны некоторых девелоперов. Просто у некоторых застройщиков, особенно молодых компаний, просто не хватит сил, оборотных средств или финансовой подушки, для того, чтобы завершить строительство! Поэтому мы сами стараемся работать только с теми застройщиками, которые годами и прошедшими кризисами доказали свою надежность.

Рискну также предположить, что застройщики постараются выйти и на нетрадиционные для них рынки и «откусить» их часть.

Ред: Авот здесь поподробнее, с кем могут застройщики конкурировать.

БИН: Конечно же, начнут со вторичного рынка. Для вторички со стороны застройщиков уже есть определенная опасность. Я думаю, что девелоперы в ближайшее время применят несколько инструментов, которые используются на смежных рынках. Это может быть и «trade in», когда застройщик введет услугу обмена для покупателей на имеющуюся для покупателей недвижимость. А может быть это переход и к так называемой «турецкой» модели, когда застройщик сдает жилье не в том состоянии голых стен и без сантехники, как это нынче присутствует на рынке, а с ремонтом, мебелью и даже бытовой техникой. Кстати, это схема сдачи вовсю используется смарт-квартирами, но все увеличивающееся конкурентное окружение скорее всего заставит и крупных застройщиков использовать эту схему (и здесь уже будут дополнительные риски у небольших девелоперов, которые занимаются мелкоформатным жильем). Такие квартиры будут востребованы как покупателями, приобретающими недвижимость для себя, но не желающими «влазить» в ремонты, так и пассивным инвесторам, которые будут сдавать такого рода жилье. Между прочим, в той же самой Турции в отличие от нашего рынка вторичка всегда стоит дешевле первички, практически как автомобили: чем старее, тем меньше стоимость. И такая ситуация может прийти и к нам. Кроме этого, возможно строительство под целевые группы покупателей, такие как пассивные инвесторы, иностранные студенты, молодые семьи. Рынок будет все больше и больше сегментироваться. Ну, и у нас есть пара-тройка идей, как можно рынок еще дополнительно расшевелить, но это уже служебная информация. Надеюсь, с одним из крупнейших застройщиков мы сможем эту программу реализовать в самое ближайшее время. И учитывая финансовые ресурсы и организационную мощь строительных компаний, не так ужлегко в ближайшее время события на вторичном рынке будут развиваться.

Ред: Так что, рынок вторичной недвижимости ждут непростые времена?

БИН: Почему же ждут, они уже наступили. Все меньше и меньше у потенциальных покупателей возникает интерес к объектом старого фонда, причем не только к двух- и трех-этажным домам, а также хрущевкам, но и к жилью в типичных панельных высотных домах. Покупатель стал более искушенным, он уже не хочет довольствоваться «чем попало». За свои кровные доллары он хочет получать качественное жилье, в нормальных домах, с хорошей инфраструктурой и с нормальным социальным окружением. И здесь у продавца старого жилья только два варианта по продаже своей драгоценной недвижимости: если повезет и объект находится в хорошей локации, то тогда можно и вздохнуть спокойно и продавать чуть ниже рынка, а если месторасположение не ахти, а может и крайние этажи, то тогда придется существенно снижать стоимость объекта. А если это вдобавок не ликвидная

КРОНА
производственно-правовая фирма

одно или хотя бы двухкомнатная квартира, а большее жилье, то и глубина торга может быть достаточно большой. Для примера: на минувшей неделе трехкомнатная квартира в хрущевке на Павловом Поле была продана за двадцать шесть тысяч долларов США. Или на Салтовке в районе Универмага «Украины» такая же трешка ушла за двадцать одну тысячу вечнозеленых американских президентов. Это по сути уровень даже двух, а однокомнатных квартир.

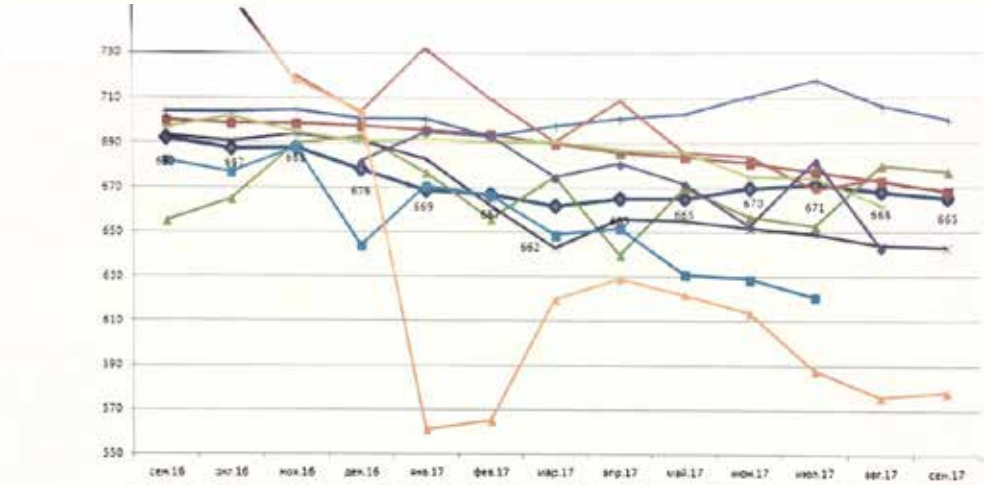
Ред: Так что, все так печально, и цены настолько упали?

БИН: ну почему же, вы же видели статистику по сделкам. Сейчас в стране сложилась феноменальная для нашего рынка ситуация: количество трансакций растет, а цены существенно падают только на некачественную малоликвидную недвижимость. Хотя это тоже очень интересный вопрос. Насчет падения цен. Взгляните на сводный график анализа динамики цен на рынке вторичной недвижимости. Видите, какой разброс. Но в среднем, цены у большинства аналитиков колеблются в диапазоне от 650 до 675 долларов за квадрат.

Но! В основном-то это цены предложения, то есть то, что вы видите на порталах, посвященных недвижимости, в базах данных риэлторских компаний да рекламных объявлений. И цены реальных сделок ниже. А вот какие они, об этом знают только продавец и покупатель. И в лучшем случае риэлтор, который эту сделку осуществлял. Не знает даже ни Минюст с нотариусами (потому что цены сторонами сделки иногда занижаются), ни даже оценщики (они эту информацию пытаются получить от нас). Поэтому мы с нашими харьковскими коллегами по Ассоциации специалистов недвижимости Украины наладили обмен информации по реальным сделкам. И вот что интересно, цены реальных сделок колеблются в диапазоне чуть больше 600 долларов США (в среднем, конечно по рынку). То есть глубина торга составляет от 3% по очень ликвидным однокомнатным квартирам, до 25% по неликвидным квартирам большой площади (а иногда даже и больше). И в среднем на одного покупателя приходится около 3,5 объектов недвижимости. А в начале года количество продавцов превышало количество желающих купить чуть более чем в четыре раза. Это значит, что цены предложения все-таки снижаются в долларе, и глубина торга уменьшается. Это еще и означает, что дно рынка, несмотря на снижение цен, уже нащупано.

Кроме этого, в 2017 году сохранились разнонаправленные тенденции. Цены в эконом-сегменте одно-двух комнатных квартир, особенно в «спальниках» и прилегающих к центру районах достигли дна и оттолкнулись от него. Трех-четырехкомнатные квартиры продолжали же плавное снижение. И у наших клиентов появилась еще одна уникальная возможность, которая бывает только в такие кризисные времена. Если кто-то из счастливых обладателей небольших площадей имел небольшую доплату, то он мог удачно улучшить свои жилищные условия, постаравшись продать свою квартиру подороже и на этом дне с минимальной доплатой купить квартиру большего формата.

СВОДНЫЙ ГРАФИК ДИНАМИКИ ЦЕН НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



	сен.16	окт.16	ноя.16	дек.16	янв.17	фев.17	мар.17	апр.17	май.17	июн.17	июл.17	авг.17	сен.17
Проконсул	692	687	688	678	669	667	662	665	665	670	671	668	665
SV Development	700	699	699	698	696	694	690	686	684	681	677	673	668
Arewt UA	655	665	693	693	677	656	675	643	670	657	655	680	677
Domik.ua	693	691	694	691	683	662	643	656	655	652	649	644	643
СДЕЛКА - Портал	704	704	705	701	701	693	698	701	703	711	718	736	700
ХАН			719	704	732	710	691	709	686	684	669	674	
ХАН	697	702	695	691	692	691	691	687	686	675	674	662	
Харьков-Риелтер				682	695	693	675	681	672	653	682	643	
idcmproject	682	677	688	644	671	667	649	652	631	629	621		
address.ua	758	757	718	705	561	565	620	629	622	614	588	570	578

КРОНА
производственно-правовая фирма

Ред: Но ведь вы говорите сами, что цены снижаются. Неужели это Вам, риэлторам, выгодно? Ведь чем больше цены, тем больше вы получаете денег?

БИН: ну, здесь одним махом я опровергну сразу два мифа.

Миф 1, по поводу наших доходов. Вы ведь знаете, что у нас, у риэлторов, доход выражается в процентном отношении от стоимости недвижимости. И специалисты в этой сфере категорически не заинтересованы ни когда идет грандиозное повышение цен на объекты, и тем более, когда идет обрушение. Нам важно получить устойчивые тренды с небольшим снижением или с небольшим повышением стоимости, потому что когда рынок бросает из пылу в жар, когда цены сильно поднимаются за короткий период времени, то тогда количество трансакций на рынке недвижимости резко уменьшается. Дело в том, что 80% сделок — это цепочки, когда люди, продавая своё жильё, с доплатой улучшают или ухудшают свои жизненные условия. А вот в этой ситуации резкого повышения цен цепочки рушатся, потому что те, кто взял задаток за свой объект недвижимости, не могу себе подобрать в связи с повышением цен встречный объект, тот, который они запланировали. И вот именно риэлторы кровно заинтересованы в стабильности, в той ситуации, когда есть нормальные тренд с небольшим повышением или понижением цен. Тогда можно брать длинные задатки и эти самые цепочки безболезненно заключать. Поэтому мы в корне заинтересованы в том, чтобы рынок был прогнозируемым, пусть даже и с легким снижением. Ведь даже большой процент от объекта по заоблачной цене, но несостоявшейся сделки — это всё равно ноль дохода.

Второй миф — это то, что стоимость недвижимости падает и рынок обваливается. С одной стороны — это правда, но правда частичная. Я сейчас буду говорить не совсем популярные вещи: да, снижение идет в долларах США. Но давайте честно посмотрим на условия жизни и получения доходов в Украине: а что, в нашей стране мы повсеместно используем доллар США? В них измеряется стоимость продуктов питания? В них приходится платить за коммуналку? В них мы оплачиваем бензин? В них мы покупаем одежду или расплачиваемся с общепитом? Нет, всё это идёт в гривнах. А вот недвижимость почему-то оценивается в долларах США. И здесь возникает такая очень интересное коллизия: наши люди в 90% случаев получают свои доходы именно в гривне, но почему-то мы считаем стоимость недвижимости в долларах США. И если мы посмотрим на динамику цен объектов недвижимости в национальной валюте, то мы увидим, что их стоимость из года в год практически не меняется. И это, наверное, наиболее оптимальный показатель рынка недвижимости: цены на удивление стабильны. Всё зависит от методики подсчета.

Из графиков на рис.1 видно, что наш вторичный рынок вышел из кризиса. И хотя абсолютное

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ХАРЬКОВА В ДОЛЛАРАХ США И В ГРИВНЕ В ПЕРЕСЧЕТЕ НА 1 кв. м СЕНТЯБРЬ 2016 г. — СЕНТЯБРЬ 2017 г.

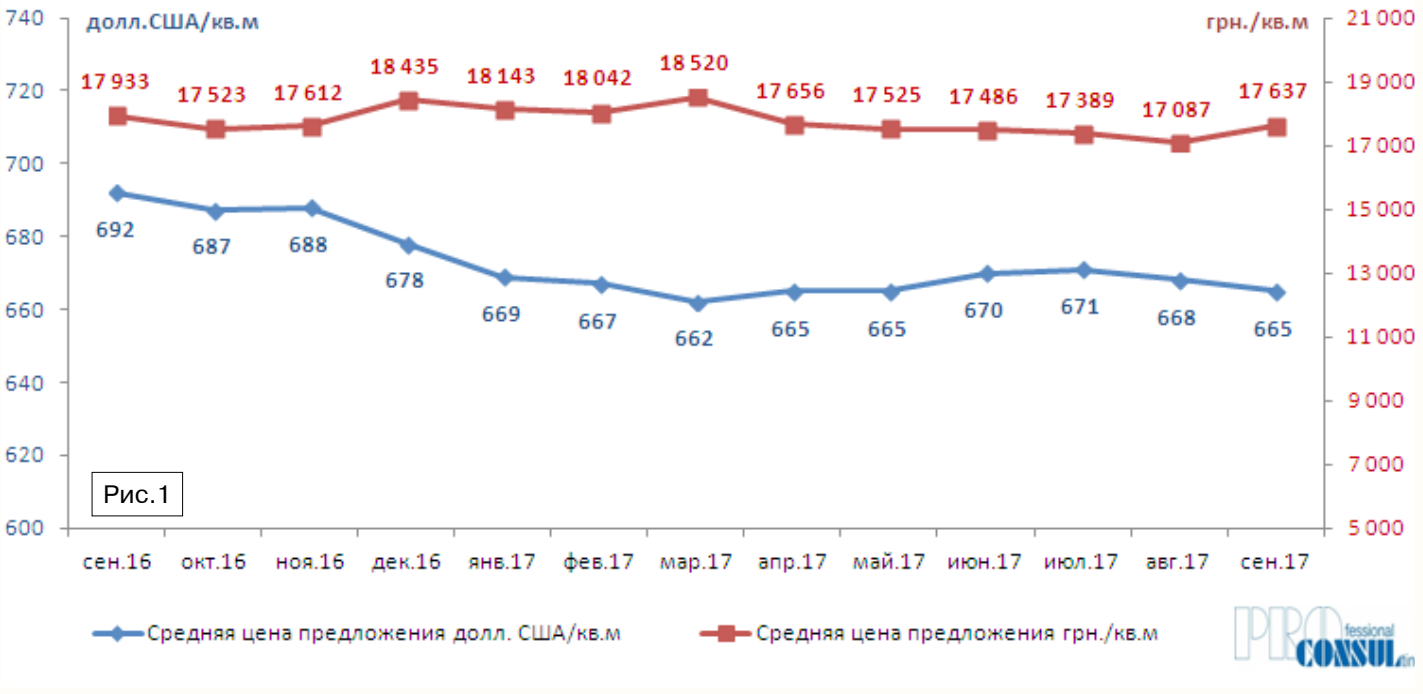


Рис.1

КРОНА
производственно-правовая фирма

ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 кв. м ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ХАРЬКОВА НА 1 ОКТЯБРЯ 2017 ГОДА (по инф. ИКК «Проконсул»)

Таблица 1

Районы	Цена предложения 1 кв.м, долларов США										Изменение цены 01.09.17-01.10.17
	1 комн. квартиры			2 комн. квартиры			3 комн. Квартиры			Средняя	
	мин	сред	макс	Мин	сред	макс	мин	сред	Макс		
Центр, Нагорный	781	**989**	1213	709	**992**	1316	568	**1025**	1700	**1002**	-1,6%
Госпром, Научная	798	**1008**	1184	628	**1030**	1501	677	**1055**	1422	**1031**	1,2%
Центральный рынок, ЮЖД	425	**586**	871	311	**548**	893	400	**502**	706	**545**	-0,5%
Алексеевка	532	**833**	1191	573	**773**	982	504	**763**	1179	**790**	-0,9%
Павлово Поле	656	**915**	1139	581	**916**	1103	585	**849**	1129	**894**	-1,1%
Павловка	407	**699**	1038	391	**725**	923	538	**710**	895	**711**	-1,9%
Холодная Гора	419	**723**	970	425	**677**	912	407	**607**	875	**669**	1,6%
Лысая Гора, Бавария, Залютино	385	**528**	631	291	**466**	623	273	**438**	588	**477**	2,5%
Спортивная, Защитников Украины	612	**805**	1075	520	**675**	1086	459	**739**	1078	**740**	3,2%
Гагарина	682	**871**	1047	292	**685**	1183	405	**666**	1000	**741**	1,9%
Одесская	458	**635**	958	394	**617**	814	412	**543**	822	**598**	0,9%
Салтовка	439	**683**	1102	445	**633**	1178	398	**626**	1047	**647**	-1,2%
Северная Салтовка	480	**615**	800	500	**667**	841	435	**712**	888	**665**	1,8%
Новые Дома	403	**599**	848	478	**603**	809	421	**572**	787	**591**	1,4%
ст.м. Масельского	485	**629**	697	520	**598**	714	362	**462**	648	**563**	-0,9%
ХТЗ, Восточный	419	**535**	660	310	**459**	611	265	**495**	667	**496**	1,2%
Рогань, Горизонт	461	**544**	682	385	**483**	644	400	**459**	581	**495**	1,6%
Жуковского, Шишковка	554	**748**	900	512	**606**	909	462	**610**	785	**655**	1,3%
Аэропорт, Основа	348	**509**	629	332	**483**	713	264	**423**	593	**472**	-0,3%

большинство сделок проходит все-таки среди одно- и двухкомнатных квартир, но в ближайшее время в основном будут востребованы небольшие форматы, в которых сосредоточена основная активность.

Из табл.1 вы видите, что объекты на вторичном рынке вступают в ожесточенную конкурентную борьбу не только между собой,но еще и с первичкой! А еще не забывайте об огромном количестве в городе квартир-студий (смарт-квартир, комнатух, еврогостинок — как вам будет удобно называть этот сегмент), который оттянул на себя тоже большую часть активности со вторички.

Ред: а можно еще раз рассказать, что это за зверь, и с чем его едят?

БИН: Харьков изначально был лидером в Украине по строительству малоформатного жилья. Только недавно подобные проекты были запущены в Киеве и в городах миллионниках. В нашем же родном городе такое жилье начали строить с момента второго кризиса, то есть с 2008-2009 годов. И неизменно оно пользовалось устойчивым спро-

ком со стороны покупателей. Эти квартиры еще иногда называют гостинками повышенной комфортности, а на риэлторском жаргоне их иногда еще зовут смарт-квартирами или еврогостинками? Почему такое название? Потому что это новое жилье, с выделенной территорией, со сделанным ремонтом в местах общего пользования, а иногда и в самих квартирах. Как правило территория эта охраняется, проведен интернет. С однородным социальным статусом жильцов. То есть это тот же самый новострой, но небольшой площади в сегменте эконом-минус, как АТБ среди ритейлеров. Соответственно и стоимость такого жилья минимальная. Зачастую девелопер делает шоу-рум, где сделан не только ремонт такого плана квартиры, но дизайнеры продумали наличие и соответсвующее расположение мебели, то есть эргономика такой квартиры оптимальна! Это объекты от 10 до 30 квадратных метров, которые, тем не менее, обладают своим санузлом и кухонной поверхностью. То есть это своеобразная адаптация западного опыта. Харьковские предприниматели вовремя сориентировались после кризиса восьмого года, и выдали «на-гора» объекты такого класса. Логика их была безупречна: нужно строить дешевой качественное жилье, которое было бы по карману покупателю. Это и молодые семьи, белые и синие воротнички, студенты, люди, ухудшающие свои условия, а в последующее время и инвесторы. У нас всегда дешевизна означало — плохо. А такое жилье уже было не только недорогим, но и приемлемым по многим критериям: качеству, окружающей территории, охране. И вот этот продукт начал пользоваться потрясающим спросом у харьковчан.

Много квартир подобного рода покупались с инвестиционной точки зрения. Ведь доходность по таким проектам при сдаче квартир в аренду уже серьезно превышает доходность по валютному депозиту в банке. Поэтому потенциальному инвестору можно было не покупать, например, квартиру в центре, сдавая ее потом. А купить несколько квартир-студий. Таким образом арендная плата не только была выше, но и резко увеличивалась ликвидность таких объектов. Ведь если в какой-то квартире большого формата съезжал арендатор, то это были прямые финансовые потери. А учитывая то, что крайне маловероятно, чтобы все арендаторы на гостинки испарились в одночастье, то это резко повышало конкурентоспособность у мелких инвесторов, и они делали выбор в пользу такого жилья.

Поэтому такие проекты в последнее время росли как грибы после дождя.

Но сейчас рынок подобного жилья уже насыщен. В Харькове уже выросли целые жилые комплексы из таких квартир. И сейчас в продаже достаточно большое количество запущенных проектов с поэтическими названиями: «Воробьевы Горы», «Бестужевские сады», «Французский квартал», «Еловый Двор», «Пановская слобода», «Алексеевские Акварели-2», ЖСК «Каштан». Мы и сами участвуем в нескольких подобных проектах, причем стараемся их представлять потенциальным клиентам уже с ремонтом. А иногда и с мебелью. Вот характерные примеры:

ЖСК «Каштан»
http://ppfkrona.com.ua/realty/appartment/4907.htm

Студии на Краснодарской:
http://ppfkrona.com.ua/harkov/sale-flat/1kkv-studii-na-ulkrasnodarskoy-lot-01674

Достаточно сказать, что в Харькове на данный момент выставлено в продаже порядка тысячи таких квартир. И хотя присутствует такое большое предложение подобных объектов, сделки в этом сегменте идут постоянно. Но! В связи с высоким предложением, цены уже падают, а девелоперы уменьшают свою долю прибыльности. Многие из них проводят акции, кто-то уже включает и ремонт, и мебель в стоимость. И цена таких объектов от 410 до 800 долларов за квадрат. Многие из этих девелоперов, получив удовлетворяющий их финансовый результат, уже переходят работать в сегмент полноформатного жилья. И они в свою очередь со своим уникальным опытом будут теснить не только традиционных застройщиков, но и обычных продавцов вторички. То есть все тот же турецкий вариант.

Ред: Так что, в таком случае у нас в городе элитное жилье совсем не востребовано?

БИН: Нет, почему, все опять-таки зависит от цены. Но и там больше глубина торга. Если в среднем в новострое объекты с ремонтами выставляются по цене 2-2,5 тысячи долларов США за квадрат, то уходят они по стоимости 1,5-1,7 тысяч долларов/кВ. м. В старом фонде же объекты больших площадей в среднем идут в стоимости предложения около полутора тысяч, а продаются чуть дешевле тысячи. И это цена уже не только с ремонтом, но и иногда и с мебелью.

Ред: А как же частный сектор?

БИН: В частном секторе та же ситуация, как и в сегменте квартир. Приоритет — дешевизна! В основном востребовано небольшие дома, половинки и части домов в эконом-сегменте. Часто на первый план выходит и месторасположение. Локация уже воспринимается как данность, а не как пожелание. Что же касается целых поселков с недостроями, то они стоят практически невостребованными и продаются в основном по ликвидационным ценам, гораздо ниже стоимости стройматериалов и работ, вложенных в них.

Очень условно мы можем говорить, что

- чистый недострой (коробка с крышей) идет по цене 250-300 долларов за квадрат,
- дом с чистовой отделкой (жилое, но дешевое состояние) — 500-600 долларов за квадрат
- жилое состояние с хорошим двором — 750 долларов/кВ. м.
- тот ремонт, что у нас называют евро с хорошим двором — 1000 долларов/кВ. м.

▪ с отличным ремонтом, мебелью и ландшафтным дизайном — до 1200 долларов/кВ. м.

Причем в этом случае практически уже не учитывается, он идет как бонус. Но вместе с этим, мы видим в последнее время и интерес покупателей к небольшим домам от 100 до 150 квадратных метров, с охраняемой территорией, с коммуникациями. Рассматривают и таунхаусы, лишь бы была продуманная концепция. Несколько подобных поселков запущены были на окраинах Харькова (на Пятихатках, Циркунах, Рай-Еленовке), и они пользовались успехом у потенциальных покупателей. Сейчас нам известно о проектировании ряда поселков с интересной концепцией, энергосберегающими технологиями и системой «умный дом», и вроде бы даже уже под эти проекты найдены инвесторы.

Но повторюсь, сейчас в моде минимализм, громадные авианосцы уже не нужны.

Ред: А как же земельные участки, к ним остался хоть какой-то интерес?

БИН: минимальный. Ведь если ранее удельный вес таких объектов достигал до 10% в общем количестве сделок, то сейчас их меньше двух процентов. В основном, землю берут с большим дисконтом к цене предложения и «на вырост», чтобы когда-то на ней построиться. Причем это относится и к дешевым объектам, и к престижным районам типа Шатиловки или Сокольников.

Ред: Ну, с жилой недвижимостью все более-менее ясно. А как же коммерческая, она востребована у покупателей?

БИН: А здесь мы, наверное, подходим к главному. Покупатели возвращаются в этот сегмент. Скажу больше, они достаточно активны и в инвестиционном сегменте! Если за 2014-2015 годы активность в этом направлении была минимальна, и сделки носили единичный характер, то я могу перечислить за минувший год около пятнадцати сделок от 700 тысяч долларов до нескольких миллионов. Причем приобреталась как инвестиционная, так и операционная недвижимость, то есть для своих нужд. И это только речь идет о тех сделках, о которых мне известно, поскольку мы сталкивались с ними на разных этапах. Причем сделки носили как частный и закрытый характер, так и публичный. Достаточно большое количество объектов уходило с торгов различных электронных площадок, прозрачно или не очень, это уже другое дело. И это показатель того, что рынок коммерческой недвижимости практически восстановился. А еще было и большое количество сделок в более низких ценовых диапазонах. Таким образом, прослойка достаточно обеспеченных наших земляков устала хранить свои сбережения в банковских ячейках и стала возвращаться на этот рынок. Как сказал один из наших заказчиков: «Что-то я за эти три года соскучился без хороших сделок и приобретений». Но повторюсь, интересны в основном хорошие объекты в отличных локациях и по цене ниже стоимости строительства подобных объектов. Все давно уже научились считать деньги: и при приобретении для собственных нужд, и при покупке в целях инвестиций на любой сумме идет ожесточенный торг за каждую копейку, даже по залоговым объектам. А сами банки заняли более рациональную позицию относительно финансовых ожиданий по тем залогам, которые они реализуют. Такие инвестиции со стороны покупателей крайне продуманы, и часто возникает интересная ситуация: объект стоит долгое время невостребованным, пока цена значительно на него не снизится и тут ужначинается не торг, аукцион между несколькими заинтересованными участниками.

А учитывая то, что новых объектов в коммерческой недвижимости в крайние военные годы вводилось крайне мало, то начал накапливаться отложенный спрос, и возник дефицит качественных помещений. При этом новые проекты реализовались и реализуются в основном локальными девелоперами.

Ред: А можете вкратце пройтись по сегментам?

БИН: Конечно. Как всегда интересна как для покупателей, так и для арендаторов торговая недвижимость. Ведь она последняя начинает сдавать позиции при кризисных явлениях, и первая восстанавливается с улучшением экономического климата в стране. Вот и сейчас наблюдалась интересная особенность: арендные ставки начали расти в 2015-16 годах, а затем восстановился и интерес к покупке торговой недвижимости, но в основном в сегменте стрит-ритейла и в местах с очень хорошими трафиками.

Дело в том, что действительно крупные и масштабные объекты вводились в эксплуатацию в основном с 2005 по 2012 годы (ТРЦ «Караван», ТРЦ «Дафи», ТРЦ «Французский бульвар», первая очередь ТРЦ «Магеллан», ТОЦ «Ave Plaza», «Sun mall», сети ТЦ «Рост», «Класс», «Экватор» и др.). Так вот, они действительно практически оправились от кризиса. В сложных 14-15 годах они испытали тяжелый удар, но переформатировались, провели частичную ротацию арендаторов. Вакантность в нашей большой тройке ТРЦ близится к нулю. Все большее значение уделяется развлекательной части. Одним из самых успешных операторов в этом плане стал ТРЦ «Французский бульвар», который несмотря на более проигрышную локацию по отношению к своим конкурентами, неустанно работает над повышением количества посетителей, экспериментируя с новыми форматами. Только в 2017 году там были успешно запущены новые проекты — страна профессий для детей «Франсильвания», расположенная на 2700 кв. м., а с июня функционирует урбанистический парк развлечений «Летопарк» общей площадью 8060 кв. м. Поэтому в таких проектах в основном происходила ротация арендаторов и расширение сетевых операторов, ведь по сути альтернативы у последних по участию в удачные торговые центры просто не было. И это понятно, потому что несмотря на статус

КРОНА
производственно-правовая фирма

крупнейшего торгового мегаполиса нашей страны количество профессиональных торговых площадей угрожающе незначительно — чуть больше 170 кв. м. на тысячу человек, что гораздо меньше и Киева, и особенно других городов Европы, где такие показатели в два-три раза выше. Достаточно крупными объектами должны были стать строительство второй очереди ТРЦ «Магеллан» и ТРЦ «Никольский». Но первый объект, несмотря на интерес потенциального инвестора, был выставлен на торги со стартовой стоимостью чуть более 600 млн гривен, а по второму проекту сроки сдачи снова были перенесены. Таким образом, в этом сегменте рынка профессиональных помещений наблюдается серьезный дефицит, что не могло не сказаться на арендных ставках. Рынок торговой недвижимости отражает макроэкономическую ситуацию в стране и напрямую зависит от покупательской способности населения. Незначительный рост показателей розничного товарооборота привел к снижению вакантности в ТЦ и увеличению арендных ставок. Среди микрорайонных центров в последние годы были введены ТЦ «Протонъ», ТЦ «Северный», ТЦ «Класс» и ТЦ «Рост». Также присутствовали инвестиционные сделки по покупке ТЦ, ведь за последний год были проданы два ТЦ «Billa» и ТЦ на Гагарина. Во всех них сейчас осуществляется реконцепция и идут ремонты.

С начала 2017 года средняя арендная ставка выросла на 5,1% до 225 грн./кв. м.

В первом же полугодии 2017 активность рынка аренды торговой недвижимости Харькова в сравнении с рынком офисной недвижимости находилась на среднем уровне.

Средний диапазон арендных ставок торговых площадей в г. Харькове по форматам

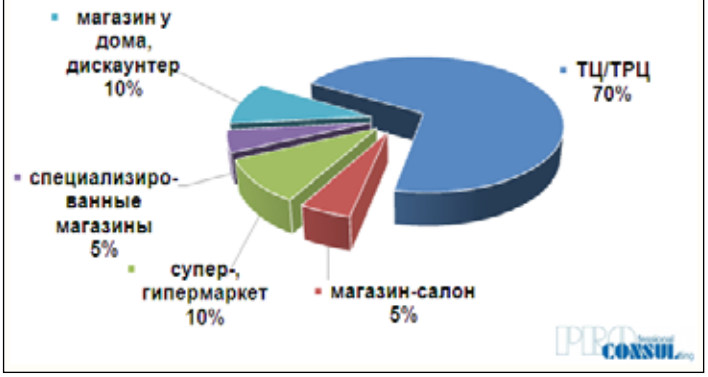
Формат	Арендная ставка, грн./кв.м в месяц (Цена предложения с учетом НДС и без учета коммунальных и эксплуатационных услуг)
ТЦ (без крупноформатных ТРЦ («Дафи», «Караван», «Магелан», «Французский бульвар» и островных площадей)	200-450
Гипермаркет, супермаркет	100-250
Магазин у дома, специализированный	150-350
Магазин – салон (стрит-ритейл)	350-600

(По информации ИКК «проконсул»)

Наиболее активно расширялись продуктовые и дроггери сети, работающие в среднем и нижнем ценовом сегменте, а также стоковые магазины и сетевые магазины second hand. Стабильным остается спрос на помещения для размещения заведений общественного питания, лотерей, ломбардов.

Самыми же востребованными торговыми помещениями стали магазины площадью до 40 кв. м, на которые приходится подавляющее число заявок. Товарные позиции, на которые ориентировались арендаторы: продукты питания, общепит, кофейный и пивной бизнес, бытовая химия, кожгалантерея.

СТРУКТУРА СПРОСА НА СЕГМЕНТЕ АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ФОРМАТАМ



Начиная с 2016 года и весь 2017 год второе дыхание обрели инвестиции в полноценные небольшие магазины на месте бывших остановочных павильонов. Покупатели осуществляли их реконструкцию с увеличением торговой площади. И в местах с отличным пешеходным трафиком на выходе из метро стоимость аренды подобных площадей уже начала переваливать за 1000 грн/кВ. м, достигая запредельных с моей точки зрения пиковых значений в 1300 и даже 1500 гривен. Несмотря на стабильный интерес к приобретению такого рода объектов продавцы не спешили их продавать ни по какой цене (предложения за такие объекты были на уровне 3-4 тысяч долларов за квадрат), резонно рассудив, что курица, несущая золотые яйца, нужна самим. А вообще, интерес со стороны покупателей переместился с красных линий центральных улиц нашего города (Сумская, Пушкинская, пр. Науки, ул. Свободы) на вот такие локации в спальниках, но непременно возле метро. Стоило только отойти на 30-40 метров от такого «проходняка», и цена объекта могла упасть в пять-шесть раз. Стоимость предложения объектов на красных линиях была на уровне 3000-5000 тысяч долларов/кВ. м, но реальные сделки проходят по цене от 2200 до 3500 тысяч долларов/кВ. м, в зависимости от месторасположения, площади, ремонта и арендатора. Магазины, которые находятся на неудачном месте, продавались по цене 250-600 долларов.

Однако должен заметить, что все больше и больше появляется инвесторов, которые готовы вложить от 100 до 300 тысяч долларов в ликвидный магазин с хорошей локацией и отличным арендатором со ставкой доходность 8-10%. Но к сожалению мы ничего не может предложить таким покупателям, поскольку таких объектов просто нет на рынке в свободной продаже.

Кстати, очень интересная новация пришла из Горсовета. На минувшей сессии было принято решение взимать с торговых павильонов без договоров аренды земельного участка арендные платежи по договорам аренды твердого покрытия,

на котором такие павильоны находятся. Ждем соответствующего разъяснения.

Некоторые торговые помещения начали перепрофилироваться под общепит и сферу развлечений. Мы конечно плетемся в фарватере таких городов как Киев, Львов и Одесса, но данный тренд добрался и до Харькова. В нашем городе открывается все больше концептуальных заведений общепита или сферы услуг, но по ним достаточно большая специфика, связанная с коммуникациями и специфическим оборудованием, поэтому таких потенциальных помещений под подобные объекты не так уж много в Харькове. Да и создание успешных харьковских проектов типа «Фабрики» и «Механики» начали приводить к тому, что стали появляться инвесторы, требующие им найти помещение под подобные новые форматы.

Раз мы уж коснулись сферы услуг и досуга, нельзя не затронуть такой интересный срез, как гостиничная недвижимость. В этом году у нас в городе открылись всего два отеля с небольшим номерным фондом в 22 и 12 номеров. И, несмотря на то, что в городе приходится всего 2,1 номера на 1000 человек, что катастрофически мало для нашего города, ведь в Киеве такой показатель 3,5, а в Праге вообще — 27,3, но некоторые хостелы и мини-отели все равно не выдерживают конкуренции, и несколько даже закрылись. Дело в том, что Харьков всегда отличался хорошо организованными квартирмыми сетями, которые занимаются посуточной сдачей. И эффективность их работы на таком высоком уровне, а цены настолько адекватны рынку, что иногда свободных квартир в наличии, и мы не можем разместить наших гостей.

Ред:. А офисный сегмент, как он себя чувствовал в нынешнем году?

БИН: О, офисы вырвались в фавориты спроса со стороны арендодателей. Офисных помещений у нас хронически не хватает. По данным международных консалтинговых компаний, в Харькове объем предложения на рынке офисной недвижимости составил около 216 кв. м/1000 жителей, что по этому показателю почти в 3 раза меньше, чем в Киеве, но так же меньше чем в Днепре, Львове и Одессе, и.

И ведь это понятно, за последнее время не было нового крупного предложения у нас в городе, только в 2016 году был введен в эксплуатацию офисный центр класса «В» общей площадью 10,3 тысячи квадратов, который просто «улетел». И хотя в Харькове заявлены к выходу на рынок около 35 тысяч квадратных метров профессиональных офисов класса «А» и «В», но сегодня вакантными остаются менее 2% профессиональных офисных площадей. А формирование нового предложения на рынке Харькова происходит преимущественно за счет реконструкции существующих административных и офисных зданий и строительства новых объектов площадью 2000-3000 кв. м. Одним из самых знаковых событий офисной недвижимости Харькова в 2017 году будет планируемая сдача в эксплуатацию бизнес-центра «Соломон» общей площадью 14,7 тысяч кв. м.

С начала 2017 года арендодатели повсеместно начали поднимать арендную ставку от 10 до 40%. Увеличение роста не только стало активно происходить, но и по хорошим офисным центрам начала производиться фиксация привязки ставок аренды помещений к доллару США. Основной спрос, конечно, приходится со стороны айтишников. Некоторые молодые айтишные команды растут как на дрожжах, обрастают финансовым жирком, и требуют больших и качественных помещений. Они не стесняются приходить к собственникам помещений и предлагать повышенные арендные ставки. Действующим арендаторам остаётся только или соглашаться на повышение, или съезжать в менее престижные центы, вытесняя в свою очередь повышением цены находящиеся там компании. Вот так волнообразно и происходит повышение. Причем настолько, что девелоперам становится интересным уже этот сегмент.

Также мы замечаем увеличение арендуемых форматов. Одним из примером является тот, что по одному объекту на формат 700-2000 квадратных метров с начала года было около тридцати заявок на просмотр.

Ну и как всегда востребованы помещения от 20 до 30 квадратов, и от 50 до 100 кв. м.

Средняя стоимость предлагаемых к продаже офисных площадей в Харькове с начала года увеличилась на 3% до 597 дол. США/кв. м.

В течение 1 полугодия 2017 г. около 60% всех заявок приходилось на покупку офисных помещений в профессиональных бизнес-центрах. Основной спрос на непрофессиональные офисные помещения (класс Д и Е) формируют небольшие ИТ-компании, а также клиентские офисы, торговые сети.

И я думаю, что спрос в этом сегменте будет только увеличиваться.

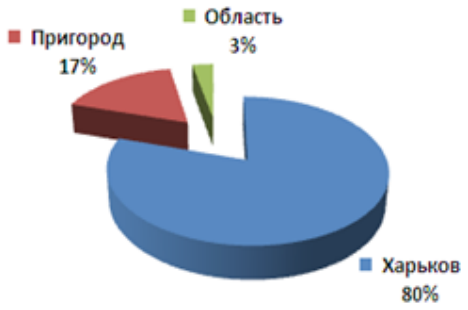
Диапазон арендных ставок и стоимости офисных площади в г. Харькове по классам

Класс	Арендная ставка, грн./кв.м в месяц (Цена предложения с учетом НДС и без учета коммунальных и эксплуатационных услуг)	Стоимость, дол. США/кв.м
А	400-500	-
В	160-340	800-1200
С	80-160	250-800
Д	80-220 40-70 (административные корпуса в промзонах)	120-800 100-600
Е (встроенные помещения в жилых и нежилых зданиях)	80-250	400-1200

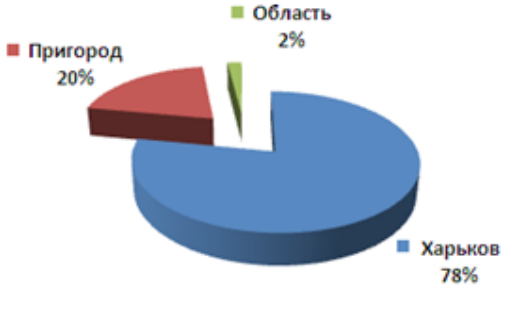
(По информации ИКК «Проконсул»)

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТРУКТУРА СПРОСА НА ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЮ (ПО ИНФОРМАЦИИ ИКК «ПРОКОНСУЛ»)



Аренда



Покупка

Ред: Вы говорили, что Харьков торговый город. Но если торговать, то нужно все это где-то хранить, а еще и производить что-то для продажи, ведь не все у нас импорт. И как здесь обстоят дела?

БИН: Вы знаете, в Харькове действительно большой дефицит хороших качественных складских помещений. В основном серьезные компании, нуждающиеся в такой недвижимости,строят ее под себя для собственной операционной деятельности. В прошлом году были отмечены даже серьезные сделки в этом сегменте, например «Филипп Моррис» продал большой складской комплекс, но насколько я знаю, эта компания осталась там арендатором.

Было несколько крупных сделок и по продаже производственных помещений,но стоимость их колебалась в районе 60-90 долларов за квадрат. И значительное количество сделок в небольших сегментах, ведь Харьков еще и «цеховой» город. И хотя до этого в 14-16-ом годах наблюдалось значительное снижение стоимости,то с 2017 цены начали расти. Дело в том, что и арендные ставки начали подниматься еще с 2015 года. Учитывая то, что стоимость квадрата была в несколько раз меньше стоимости строительства подобных помещений, многим арендаторам при растущей аренде стало выгоне купить такие помещения, чем они и воспользовались. И это привело уже к дефициту такого рода недвижимости. Сейчас практически нереально найти помещения по стоимости даже на 20-30% превышающие прошлогодние уровни. И я думаю,что такая тенденция сохранится и дальше.

Кроме этого, в первой половине 2017 года увеличился спрос на производственно-складские площади, расположенные в пригороде Харькова, что обусловлено желанием оптимизировать затраты на обслуживание объекта

Наиболее популярные направления — Дергачи, Липцы,Безлюдовка,Солоницевка,Песочин,Васищево, где с советских времен сохранились большие промышленные зоны и развитая промышленно-складская инфраструктура,а также имеются современные складские комплексы.

Основной спрос, как на сегменте аренды, так и на сегменте продажи,был сосредоточен на объектах площадью до 1500 кв. м. При этом наблюдалось оживление спроса на площади более 5000 кв. м. Наибольшая доля спроса на складские помещения приходится на компании,работающие в сфере производства и дистрибуции товаров повседневного спроса и продуктовый ритейл.

Среди производственных компаний в 1-2 квартале 2017 года спрос на аренду/покупку формировали в основном компании,осуществляющие мелкосерийное производство. По специализации это сборка,фасовка,производство пеллет,швейное, обувное,кондитерское производство и пр. Покупателей/арендаторов интересовали также площади под металлообработку,имеющие соответствующие лимиты энергомощности. Приемлемая стоимость покупки производственно-складской недвижимости в рабочем состоянии в Харькове составляет 70-120 USD/кв. м.

Основной спрос на крупноформатные объекты (более 10 тыс. кв. м) формируют предприятия машиностроения, металлообработки, а также компании, продукция которых связана с отраслью строительства (производство окон, батарей и пр.), которые готовы приобретать объекты по 30-80 USD/кв. м.

Ред: Вы описали такие радужные перспективы по харьковскому рынку недвижимости, а как же зарубежка? Ведь она с 2014 года пользовалась спросом?

БИН: Вы правы. Но то ли к счастью,то ли к сожалению, с восстановлением интереса к отечественной недвижимости, былая заинтересованность в покупке зарубежной существенно снизилась. Тем более найти объект, который дает хороший стабильный приемлемый пассивный доход выше 5-6% годовых исключительно сложно. А в Украине есть сопоставимые по качеству знаковые, но гораздо более интересный объекты, тот же «Чистый источник Азов», который может приносить собственнику до 15% доходности: http://ppfkrona.com.ua/harkov/sale-elite-house/prodazha-taun-hausov-s-remontom-tehnikoy-i-mebelyu-vozle-morya-50-metrov-na. Впрочем, статью про

этот комплекс вы можете прочитать в этом выпуске в отдельной статье.

Наши заказчики начали приобретать больше недвижимость для своих детей либо для собственного проживания в таких странах как Польша, Словакия, Болгария.

Ред: Ну, и заканчивая такую нашу длинную беседу, а чем именно для Вас пока запомнились эти десять месяцев 2017 года?

БИН: Это очень насыщенный год. Даст Бог, он таким и продолжит быть, как для меня лично, так и для нашей компании. Начался он с того, что в начале года меня избрали в Координационный Совет Харьковской Бизнес Ассоциации. Кстати говоря, это крупнейшее общественное объединение предпринимателей в Украине, которое насчитывает более 900 компаний, большинство из которых с иностранным капиталом. Координационный Совет в Харьковском регионе состоит из пяти человек, и выбирается общим голосованием членов ЕБА в нашем регионе. И для меня высочайшая честь быть в числе тех, кто был избран в этот представительный орган. В совет вошли такие знаковые для Харьковского региона бизнесмены люди, как Политучий Сергей (Группа компаний «Фактор», Президент, Почетный Консул Франции), Рубин Эдуард («Телесенс ИТ», председатель Совета директоров и И.О. Ректора ХНУРЭ), Сбитнев Игорь («Аксиома», директор) и Шахова Оксана («Райффазен Банк Аваль», региональный директор Харьковской областной дирекции). Так что планка поднята очень высоко, а в таком коллективе выдающихся людей очень комфортно работать.

В начале марта я участвовал в выборах Президента АСНУ, и хоть выборы мною были проиграны Юрию Пите, за минувшие лет десять это было самое резонансное событие в нашей Ассоциации: жаркие дебаты, действительно серьезный накал и конкуренция предвыборных программ. Была разработан план действий на следующие два года, и несмотря на действия некоторых товарищей из бывшего руководства АСНУ, мы нашли общий язык с новым Президентом и эту программу начали воплощать в жизнь. В мае 2017 года были в Харькове проведены крупнейшие в риэлторском мире Украины конференции: 21 Международная и 2-ая Харьковская региональная, в которых вместе с бизнес-классами ведущих зарубежных тренеров приняли участие более 1000 человек. Мой фронт работ — наполнение обучением и обмен опытом, и по отзывам наших коллег, это были лучшие подобные мероприятия за всю историю отечественного рынка недвижимости. Впрочем, более подробно этой темы я коснулся в статье, которая также выходит в этом номере журнала.

Также весь год я возглавлял Комитет по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию ХФ Европейской Бизнес Ассоциации, где шла весьма насыщенная работа с нашими зарубежными коллегами, а также подготовка к внедрению стандартов на рынке недвижимости Украины. Наверное, наша работа была действительно проделана немалая, потому что в начале октября 2017 года Президент АСНУ на Совете Ассоциации специалистов недвижимости Украины, кстати, крупнейшей риэлторской общественной организации, насчитывающей более тысячи членов, я был избран Вице-Президентом при одном воздержавшемся (воздержался Игорь Балака, потому что я не голосую за тех людей, в ком не уверен на все 100%). Поэтому львиное количество времени пришлось уделять этому направлению деятельности. И впереди еще многое предстоит сделать. Осень обещает быть насыщенной, потому что в конце октября я буду от имени АСНУ присутствовать на ежегодной конференции в Болгарии, а в начале ноября буду руководителем делегации нашей Ассоциации на крупнейшем ежегодном риэлторском мероприятии в мире, насчитывающем более тридцати тысяч участников со всего мира, — Конгрессе Национальной Ассоциации США, проводимой в самом сердце риэлторского движения — штаб-квартире в Чикаго.

Кроме этого на выходе подписание меморандума о сотрудничестве с нашими литовскими и белорусскими коллегами. Надеюсь, до конца года придется не только налаживать международные контакты АСНУ, но и проводить прикладные встречи с риэлторами и инвесторами со всего мира. А интерес к Украине есть, достаточно вспомнить встречу в средине октября с большой делегацией китайских инвесторов. И главное, необходимо усиливать работу по привлечению инвестиций в Украину, ведь мы собрали пул действительно интересных проектов.

Ну, и завершая общественную тематику, нескромное отмечу, что в результате голосования более тысячи человек, Ваш покорный слуга уже второй год подряд входит в ТОП-10 «Самых влиятельных людей в риэлторском бизнесе Украины» по версии одного из самых авторитетных порталов отечественной недвижимости Est!

Но такая возросшая общественная активность на всеукраинскомом и международном уровне не означает, что родной мне Харьков и особенно наша компания «Производственно-правовая фирма» Крона» остались без внимания. Наоборот, активность зашкаливает: мы запустили новый «Кроновский» сайт, приоритетным направлением является работа на первичном рынке, где налажены очень тесные рабочие взаимоотношения с крупнейшими застройщиками, оптимизация рабочих процессов, разработка новой CRM-системы нашей компанией, непрерывное обучение сотрудников, перезапуск работы Департамента коммерческой недвижимости, инвестирование. Достаточно сказать, что впервые с это года мы приняли участие в проекте элитной недвижимости за пределами нашего региона — комплексе таун-хаусов бизнес-класса «Чистый источник Азов», расположенном на Бердянской косе. Этот проект уже произвел фурор.

И вся эта работа, я считаю, привела к заслуженной оценке наших усилий на отечественном рынке. Уже несколько лет, на проводящемся в средине декабря ежегодном мероприятии тремя украинскими общественными организациями специалистов по недвижимости конкурсе «Професійне визнання», наша компания стабильно входит в двадцатку лучших риєлторских компаний Украины, а главное, ЛУЧШИМ агентом по недвижимости Украины в жилом сегменте становится Виктор Лобушко — наш глава отдела первичного рынка. Человек, с которым мы с первого дня основании нашей компании вместе. Настоящий профессионал, который заключил только в прошлом году 158 сделок по купле-продаже квартир, а это уникальный результат!!! Более того, уже в октябре он отметил свой Новый Год, уже превышая прошлогодние результаты! Для меня честь работать не просто с такими специалистами, но и с Людьми с большой буквы. Поэтому много было поводов для гордости.

Вот такой очень насыщенный год, и он еще продолжается! И сейчас в голове проскакивает только одна мысль: «Хватило бы времени, сил и ресурсов»

Завершая столь длинное интервью, хочу сказать следующее: надеюсь, что наши читатели мужественно смогли одолеть эту статью до конца, за что им от меня искренние респект и уважуха.☺

КРОНА
производственно-правовая фирма

АНАЛИЗ ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СОТРУДНИКАМИ ООО «ППФ «КРОНА»

Морозов С. В.,
Эксперт, начальник отдела земельных участков и частного сектора

Ред: Какие тенденции прослеживались в 2016 году на вторичном рынке недвижимости,в частном секторе?

Морозов С.В.: 2016 г. можно отметить как год стабильного спроса на 1,2,3 к. кв. с небольшим понижением цены в эквиваленте доллара США в зависимости от курса и от увеличения активности на первичном рынке жилья. Дома и участки пользовались небольшим спросом. Продавались самые недорогие объекты недвижимости в каждом сегменте. Объекты недвижимости,чьи хозяева не реагировали на запросы рынка,не проданы до сих пор.

Ред: Какой сегмент востребован в Харькове на данный период времени

Морозов С.В.: На данный период спросом пользуются 1,2,3 к. кв. на вторичном и первичном рынке

Ред: Какой порядок цен на 1,2,3 к. кв. в зависимости от класса/состояния и района?

Морозов С.В.:
1к. кв. — от 10000-30000 у. е.
2к. кв. — от 12000-50000 у. е.
3к. кв — от 15000-100000 у. е.

Ред: Какова тенденция спроса и предложения при росте и спаде курса доллара?

Морозов С.В.: На вторичном рынке — обратно-пропорциональная

На первичном — прямо-пропорциональная зависимость, т. е при росте курса доллар спрос возрастает, т. к. стоимость объекта у застройщика привязана к национальной валюте.

Ред: Какие объекты пользуются спросом в сегменте частного сектора?

Морозов С.В.: Объекты общей площадью от 80 до 160 кв. м.,с 1995-2016 гг. постройки с земельным участком от 5 до 10 соток.

Ред: Какие Ваши Ваши прогнозы на 2017 год в сегменте вторичного жилья и частного сектора?

Морозов С.В.: Будет пользоваться спросом и продаваться вся недвижимость, но цена в долларовом эквиваленте начнет снижаться — я думаю, до конца года снижение стоимости достигнет 5%.

Нещеретная Л.И,
Эксперт, руководитель группы по жилому фонду

Ред: Чем 2016 год был для Вас знаменателен. Какие тенденции прослеживались на рынке вторичной недвижимости?

Нещеретная Л. И.: В 2016 году рынок вторичной недвижимости достиг «дна» и рынок недвижимости начал оживать, а покупатели начали интересоваться объектами недвижимости

Ред: Как 2017 год начался на рынке жилой недвижимости?

Нещеретная Л. И.: Начался стабильным спросом,а в продолжение и покупкой недвижимости. В первом полугодии проходили сделки в основном на 1, 2-х к. квартиры до 30000 долларов США, затем ситуация стала более пассивной.

Ред: Какой сегмент жилья востребован в Харькове на данный период времени?

Нещеретная Л. И.: Востребованы новостройки, т. к. многие вкладывают свои сбережения в 1,2-х к. кв. — на сегодня это самое прибыльное вложение, т. к. депозиты в банках под очень низкие проценты.

Ред: Какой порядок цен на 1,2,3-х к. кв на вторичном рынке недвижимости в зависимости от класса,состояния и района?

Нещеретная Л. И.: Стоимость варьирует от 18000 у. е. до 30000 у. е.

Ред: Изменился ли рынок аренды жилья по сравнению с 2016 годом. Какие прослеживаются изменения?

Нещеретная Л. И.: Рынок аренды жилья в Харькове стабилен, как на сегодня, так и в 2016 году. Есть закономерность: окончание лета, начало осени — цены подымаются,к концу зимы и до июля — опускаются. Пользуются спросом квартиры в центральной части города,вблизи станций метро с хорошим ремонтом

Ред: Каково соотношение спроса/предложения и стоимости квартир на вторичном рынке недвижимости на данный период времени по сравнению с 2016 годом?

КРОНА
производственно-правовая фирма

Нещеретная Л. И.: На сегодня спрос увеличился на новострои, на вторичном рынке на двухкомнатные квартиры в центральных районах — Павлово Поле (Шевченковский р-н), Центральный район Харькова, Нагорный район (Киевский), а также вблизи станций метро в хорошем состоянии. Предложений больше в спальных районах т. к. они менее востребованы. А также увеличился спрос на 3-х к. квартиры в центральных районах больших площадей до 100 кв. м.

Ред: Как бы Вы охарактеризовали портрет покупателя на сегодня (что ранее было характерно, что нового появилось в образе)?

Нещеретная Л. И.: Покупатели очень разные, независимо от того какой объект он покупает. На сегодняшний день на рынке появились перекупщики, которые скупают ликвидное жилье — в центральных районах, вблизи станций метрополитена.

Ред: Какова глубина торга в зависимости от сегмента (вторичное жилье, частный сектор, участок)?

Нещеретная Л. И.: Глубина торга очень разная и зависит от ликвидности объекта.

Ред: Какие объекты пользуются спросом в сегменте частного сектора?

Нещеретная Л. И.: В частном секторе пользуются спросом S часть дома в районах приближенных к центру — Жилярди, Павлово Поле, Алексеевка, п. Жуковского, возможно Лысая гора, а также дома до 150 кв. м.

Ред: Какие Ваши прогнозы на 2017 год в сегменте вторичного жилья, частного сектора и земельных участков?

Нещеретная Л. И.: Вырастут в цене 1,2-х к. квартиры в центральных районах — Киевском и Шевченковском, а также 3-х к. квартиры до 90 кв. м.

Спросом будут пользоваться дома новой постройки в черте города Харькова, до 150 кв. м.

Задружная Л. Н.,
Эксперт по жилой недвижимости

Ред.: Чем 2016 год был для Вас знаменателен

Задружная Л. Н.: Особо важных событий в 2016 году у меня, считаю, не произошло. Что касается результатов работы, 2016 был успешнее предыдущего 2015 года.

Ред.: Как начался 2017 год на вторичном рынке недвижимости?

Задружная Л. Н.: Нынешний 2017 год для меня пока идет безрезультатно, идет обычная наработка объектов недвижимости, хотелось бы чтобы показов было больше, активность покупателя по моим объектам невысокая.

Ред.: Какой сегмент жилья на Ваш взгляд востребован в Харькове на данный период времени — квартиры вторичка/новострой, частный сектор, участки?

Задружная Л. Н.: На мой взгляд в Харькове востребованы по- прежнему в первую очередь недорогие квартиры и жилые дома, вообщем спрос существует практически на все объекты недвижимости, только по заниженной цене.

Ред.: Какой порядок цен на 1,2,3 к. кв. в зависимости от класса/состояния и района

Задружная Л. Н.: Считаю, что мало что изменилось в ценовой политике касаемо квартир. Думаю, что сохранились тенденции предыдущих лет: Покупатель стремится купить жилье в тех районах города, где хорошо развита инфраструктура, в районах, которые более безопасны и, конечно же, основная масса клиентов жестко торгуется. На дорогие квартиры спрос наблюдаю значительно более низкий. Сказывается благосостояние основной массы Покупателей.

Ред.: Соотношение спроса, предложения и стоимости на вторичном рынке недвижимости по сравнению с 2016 годом на данный период времени?

Задружная Л. Н.: Мне кажется, что сохранилось прежнее (кризисное) состояние соотношения спроса, предложения и стоимости жилья, а именно: Предложение значительно превышает спрос, поэтому, чем меньше стоимость, тем больше вероятность продажи.

Ред.: Как бы Вы охарактеризовали портрет покупателя на сегодня (что ранее было характерно, что нового появилось в образе)?

Задружная Л. Н.: Думаю Покупатель стал более требователен к агенту, желает получить профессиональную услугу качественную и очень дешево.

Ред.: Какова глубина торга в зависимости от сегмента (вторичное жилье, частный сектор, участок)?

Задружная Л. Н.: Сохранились те же тенденции: торгуются жестко по абсолютно всем сегментам недвижимости минимум 10% от стоимости, но, при этом, если цена выставлена правильно можно продать и без торга.

Ред.: Какие объекты пользуются спросом в сегменте частного сектора?

Задружная Л. Н.: В сегменте частного сектора пользуется спросом недорогие объекты в хороших (с развитой инфраструктурой) районах. Например, на П. Поле хотят купить недорого ветхие дома с участками 5 и более соток, жилые дома рассматривают относительно новые (2000 и позже годов постройки) и значительно ниже выставленных цен.

Ред.: Какие Ваши прогнозы на 2017 год в сегменте вторичного жилья, частного сектора, земельных участков?

Задружная Л. Н.: На основании выше изложенного можно сделать вывод, что если экономическая ситуация в стране резко не улучшится, то сохранятся тенденции к покупке недорогого жилья, в престижных

Портная Т. Н.
Эксперт, начальник отдела малоформатного жилья

По малогабаритному жилью во второй половине 2016 года, ситуация была не всегда активной.

В летний период было затишье, к осени пошло оживление, активно звонили и были просмотры квартир-гостинок, но конкуренция на малогабаритную недвижимость растет с каждым днем. Поэтому у людей, которые разъезжаются, молодые семейные пары у которых есть деньги только на такое жилье, у пожилых людей, которые уменьшают свою жилплощадь из-за невозможности оплачивать — огромный выбор, начиная от качества построенного, места расположения (района) и ценообразования.

В первой половине 2017 года активность, также не стабильна, т. к. выбор у клиентов, очень большой. Рассматриваются все нюансы, построек данного сегмента.

И тем не менее желающих приобрести малогабаритное жилье растет, т. к. повышение тарифов увеличивается, финансовое положение людей сохраняется низким, а а коммунальные платежи на малогабаритное жилье — минимальны.

Поэтому этот сегмент будет всегда активным и данную недвижимость будут приобретать, как для проживания, так и в инвестиционных целях

Нерознак А. П.
Эксперт, руководитель группы по жилой недвижимости

Ред.: Чем 2016 год и первое полугодие были для Вас знаменателен?

Нерознак А. П.: Эти полтора года были довольно ровными, по сравнению с 2014-2015 годами. Изменения курса доллара был плавным, по сравнению со скачками, которые были ранее, соответственно и спрос и цены на жилую недвижимость колебались в соответствии с курсом доллара. В начале года из-за скачка доллара спрос был на минимуме, в дальнейшем после стабилизации доллара, спрос на рынке оживился. Довольно успешные месяцы были — март, июнь, июль. Были и застойные месяцы, когда спрос был минимальным. В целом, сейчас большинство сделок на рынке обменные — чтобы купить, в начале нужно продать, что-то добавить и купить другое жилье. Порядка 80% и даже больше проходит через обменную процедуру.

В целом за год цены снизились на 5-10% в зависимости от разных сегментов рынка

Ред: Как начался 2017 год на вторичном рынке недвижимости?

Нерознак А. П.:2017 год начался с роста курса доллара в нашей стране. Спрос был в январе, феврале минимальный, в марте небольшое оживление, но до тех показателей, которые были в прошлом году в этот период, рынок еще не дотягивает, еще не вышел на тот объем, который был в прошлом году. На данный момент он находится в довольно вялом состоянии.

Ред: Кокой сегмент жилья востребован в Харькове на данный период времени?

Нерознак А. П.: Наиболее востребованы малогабаритные малоформатные квартиры, так называемые еврогостинки, а также одно и двухкомнатные квартиры. Большие площади — трех- и четырехкомнатные квартиры пользуются меньшим спросом.

Ред: Какой порядок цен на 1-но 2-х комнатные квартиры в зависимости от состояния и района?

Нерознак А. П.:1-но комнатные квартиры колеблются от 18000 у. е. до 25-27000 у. е. в зависимости от района и типа жилья. Стоимость в «хрущевках» и более современном жилье очень отличается.

В 2-х к. квартиры от 25000 до 35000 у. е и выше, опять же в зависимости от района, ремонта и прочих условий.

3-х к. кв пострадали больше всего от последних изменений-повышений стоимости коммунальных услуг. Здесь стоимость от 33000 у. е. и выше или ниже в зависимости от площади и ремонта

Ред: Какова стоимость и спрос на вторичное жилье на сегодня по сравнению с 2016 годом

Нерознак А. П.: Спрос значительно не вырос, а остался на том же уровне. Поэтому разрыв между спросом и предложением велик — предложение превышает спрос. На одного покупателя приходится приблизительно 3-4 объекта недвижимости.

Ред: Какие объекты пользуются спросом в сегменте частного сектора

Нерознак А. П.: В этом сегменте, тоже своя «коллекция». Пользуются спросом небольшие дома, т. е. от 100-120 кв. м до 140 кв. м. Спросом пользуются современные коттеджи, которые построены по современным технологиям, с учетом энерго-

эффективности, из современных отделочных материалов, современной планировки, дизайнерских решений.

Также на рынке частного сектора большое количество недостроев, а также объектов, которые недавно построены, поэтому в этом сегменте также выбор очень велик, не только в черте города, но и в ближнем пригороде.

Этот рынок пострадал из-за ценовой коррекции и цена квадратного метра, и стоимость в общем за объект снизилась больше чем в сегменте квартир.

Ред: Какова тенденция спроса и предложения при подъеме и снижении курса доллара.

Нерознак А. П.: Обратно пропорциональная. Как только курс доллара начинает расти — спрос начинает снижаться. Цены у нас номинированы в долларе, поэтому, если курс доллара растет — цена недвижимости снижается

Ред: Как вы думаете, что можно ожидать в 2017 году в сегменте вторичного жилья?

Нерознак А. П.: Как я уже говорил спрос в первые хоть и оставляет желать лучшего, но прогресс уже есть. Курс доллара уже стабилизировался, реформы идут, уже есть какие-то положительные новости — выделение очередного транша МВФ −1 млрд долларов, поэтому будем надеется, что рынок оживет, и 2017 год будет лучше 2016 года, а количество сделок на рынке в ближайшее время вырастет.

Чепа Н. А.
Эксперт, специалист по жилой недвижимости

Ред: Как начался 2017 год на вторичном рынке недвижимости?

Чепа Наталья: 2017 г на вторичном рынке недвижимости начался с затишья. Активность на рынке недвижимости появилась в конце февраля-начале марта по тем объектам, которые выставлялись ниже рыночной стоимости. Как впрочем, и в предыдущем году тоже.

Ред.: Какой сегмент жилья на Ваш взгляд востребован в Харькове на данный период времени — квартиры вторичка/новострой, частный сектор, участки?

Чепа Наталья: На данный момент востребованны новостройки эконом-класса, еврогостинки и вторичка, выставленная по цене на 5-10% ниже аналогичных объектов.

Ред.: Какой порядок цен на 1,2,3 к. кв. в зависимости от класса/состояния и района

Чепа Наталья: Разрыв в цене очень большой. По Салтовке и Северной Салтовке в зависимости ль ремонта, месторасположения и планировки я могу привести следующий диаразон цен:

Цены на 1комнатные квартиры от 15000 до 27000 у. е.

2комнатные — от 18000 до 42000 у. е.

3комнтаные — от 20000 до 45000 у. е.

Ред.: Соотношение спроса, предложения и стоимости на вторичном рынке недвижимости по сравнению с 2016 годом на данный период времени?

Чепа Наталья: Соотношение спроса и предложения разное, в зависимости от района. В некоторых районах предложение значительно превышает спрос — например Павловое Поле, Салтовка, все районы рядом с метро. В менее престижных районах наоборот покупатель диктует условия.

Ред.: Как бы Вы охарактеризовали портрет покупателя на сегодня (что ранее было характерно, что нового появилось)?

Чепа Наталья: Сегодня покупатель стал более требователен. Покупатель хочет получить качественные услуги от риэлтора и при этом меньше платить комиссионных

Ред.: Какова глубина торга в зависимости от сегмента (вторичное жилье, частный сектор, участок)?

Чепа Наталья: В сегменте вторичного жилья глубина торга составляет 5-10%. И опять же, в зависимости от ситуации: если цена выставлена правильно и на данный момент мало аналогичных объектов (или нет вообще) торга может и не быть.

Ред.: Какие Ваши прогнозы на 2017 год в сегменте, котором Вы работаете?

Чепа Наталья: На мой взгляд цены падать уже сильно не будут, дно уже было и некоторые, особенно ликвидные объекты даже немного поднялись в цене.

Ред: Как изменилась ситуация на рынке недвижимости вторичного жилья относительно конца 2016 начала 2017 года?

Чепа Наталья: Я думаю, что уже все больше и больше участников рынка недвижимости привыкают к ситуации сложившейся в нашей стране. Сделок становится больше. В предыдущем году покупатель боялся вкладывать в недвижимость, так как Харьков граничит с Россией. Конец года всегда отличался от начала следующего большей активностью.

КРОНА
производственно-правовая фирма

ПЕРВИЧКА ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ЛОБУШКО ВИКТОР

Начальник отдела первичного рынка, лучший агент Украины–2015 по продаже жилой недвижимости в конкурсе «Професійне визнання»

Ред.: Виктор Васильевич расскажите как обстояла ситуация на рынке первичной недвижимости в 2016 году

Лобушко В. В.: На протяжении всего 2016 года был высокий спрос на квартиры в новостройках, поэтому в этом сегменте все недвижимости было все хорошо

Ред.: А можете рассказать последовательность развития событий? Были ли спады? Какова была активность? Кокой уровень цен? Что было в тренде 2016г?

Лобушко В. В.: Активность покупателей продержалась в течении всего 2016 года — с января, после новогодних праздников, до декабря. Относительно цен, то они немного колебались, в зависимости от курса доллара, и тенденция к подорожанию была и на сегодняшний день остается

Ред.: Какова ситуация за первые полгода 2017 года, по сравнению с прошлым 2016 годом.

Лобушко В. В.: Первые 1,5-2 месяца активность была хуже, если сравнивать с предыдущим годом этого же периода, но в марте и начале апреля спрос вырос и если сравнивать с промежутком прошлого года, то он его догоняет.

Ред.: Какое жилье сейчас востребовано, в каком сегменте: «Эконом», «Комфорт», «Бизнес-класс»?

Лобушко В. В.: В основном это жилье класса «Эконом» и «Комфорт», они пользуются наибольшем спросом из-за стоимости, которая играет существенную роль. В «Эконом» сегменте площади небольшие, соответственно в итоге этот сегмент более доступен, чем жилье класса «Бизнес» или «Премиум»

Ред.: Какие на сегодня самые минимальные цены на первичную недвижимость?

Лобушко В. В.: Приблизительно от 9000 грн до 16000 грн/кв.м — это жилье класса «Эконом» и «Комфорт»

Ред.: Какие знаковые проекты сейчас ведутся в городе Харькове, которые стоят внимания? Ведь на сегодня застраиваются не только микрорайоны, ведется и районная застройка?

Лобушко В. В.: Проекты которые действительно большие и интересные, реализация, которых началась, в конце прошлого года и продолжилась в начале этого: — Комплекс возле станции метро «проспект Гагарина», возле железнодорожного пригородного вокзала «Левада».

Это огромный комплекс, который будет состоять из 6-ти 9 этажных домов и 8-ми 16 этажных.

— Между станциями метро «им. Масельского» и

ст. метро «Индустриальная» (бывшая ст. м. «Пролетарская»).

Комплекс из 4-х участков застройки, сейчас в разработке 3, которые уже сейчас реализуются. В этом комплексе застраиваются очень большие по площади объемы.

— Жилой комплекс на «Ньютона».

Салтовское шоссе, круг 602 микрорайона — застройка на стадии завершения

Ред.: В Киеве много проблем на первичном рынке с не сдавшимися домами. Есть такой девелопер Войцеховский А., по нему открыто несколько уголовных дел, в частности, дома строились без документации и т. п. Как в Харькове обстоят дела с застройщиками, по сравнению с Киевом? Хуже, лучше? Какие застройщики заслуживают доверие?

Лобушко В. В.: В Харькове не так много застройщиков как в Киеве, поэтому здесь более проверенные компании, которые получают участки с разрешением для строительства дома или комплекса, и все, что планировали в прошлом году основные застройщики, все нормы и сроки выдержали, и свои Договорные обязательства в отношении инвесторов выполнили и выполняют.

Ред.: Высок ли сейчас спрос на жиль? Составляет ли первичка конкурентную среду для вторичного рынка? Застройщики отчитались, что они сдали на начало декабря прошлого года более 360000 кв. м. — это большой объем, влияет ли это на рынок?

Лобушко В. В.: Конечно влияет, ведь большим спросом пользуются новостройки, поскольку, если сравнивать с вторичным рынком, то его строительство закончилось в 80-е годы. Соответственно домам 30, а то и 50-60 лет,

а это изношенность коммуникаций и она значительно влияет на фактор выбора объекта недвижимости.

Строится много комплексов, но если считать с учетом населения нашего города — 1,5 миллиона человек, то это очень мало. В Харькове есть спрос, но именно на квартиры в новых домах.

Ред.: Насколько этот спрос востребован? На каком этапе строительства покупается квартира — на этапе котлована или средний этап, или после сдачи дома в эксплуатацию?

Лобушко В. В.: На данный момент практически ни один застройщик сейчас не продает на этапе котлована. Как минимум выгоняется нулевой цикл или 3-4 этажа,только после этого начинается реализация объектов. Сейчас у застройщиков, которые себя зарекомендовали с положительной стороны, есть возможность строить дома не привлекая инвестиции покупателя, соответственно начать продажи на этапе завершения строительства,ближе к сдаче дома, тем самым повышая свою доходную часть,а соответственно и прибыль.

Ред.: Какие схемы сейчас используются при продаже первичного жилья?

Лобушко В. В.: Несколько вариантов реализации квартир в строящихся домах либо в домах,где еще не получены документы,разрешенные законом.

Первый вариант — это через ценные бумаги-облигации.

Облигации бывают нескольких видов: Целевые — выпускаются под строительство конкретного объекта недвижимости.

Многоразового использования (хождения) — это облигации, которые не имеют привязки к конкретному объекту недвижимости. Это значит,что они запускаются под строительство одного дома,затем застройщик их выкупает и реализовывает через них другие объекты.

Второй вариант — это создание финансовой компании под финансирования строительства и реализация через договор об участии в «Фонде финансирования» строительства.

Третий вариант реализации квартир,как пример: на данный момент один из застройщиков заключает инвестиционный договор с финансовой компанией, которая от их имени реализует квартиры.

Четвертый вариант –это так как и было раньше — Договор об Ассоциированном членстве в жилищно-строительном кооперативе, но это возможно только в том случае, если жилищно-строительный кооператив создается для строительства одного конкретного дома, не комплекса,а именно одного дома.

Ред.: Каким образом потенциальные покупатели первичного рынка могут себя обезопасить при приобретении такого жилья.

Лобушко В. В.: Вы знаете, я говорю всем своим клиентам: какой бы вы договор не заключали, если что-то происходит с застройщиком, то вернуть деньги назад практически невозможно. Во всяком случае в Украине таких случаев не было. Поэтому, покупая недвижимость, Вы покупаете только «доброе имя застройщика», и ничего другого.

Ред.: Посоветуйте, как можно минимизировать риски? По проектам, по активности в интернете, по рекомендациям?

Лобушко В. В.: В любом случае организация должна быть зарегистрирована. Любые уставные документы юридического лица есть в свободном доступе на сайте Министерства Юстиции, это легко можно отследить. Все разрешительные документы у компании должны быть в наличии: договор аренды земли либо о праве собственности, разрешение на начало строительных работ.

Если застройщик начинает юлить и,так сказать, «вешать лапшу на уши» — это значит, что с документами,что-то не в порядке.

Ред.: В прошлые годы была востребована жилье больших форматов, до кризиса 2008г, сейчас выпускается малоформатное жилье, то есть 1-2-х к. квартиры. Приблизительно, сколько всего в «Эконом» и «Комфорт» классе они составляют процентов?

Лобушко В. В.: Точно, более 50%. Небольшой формат элитных квартир присутствует. Сейчас застройщики идут по принципу минимализации площадей, конечно не сбиваются под 10-12 кв. м, а так однокомнатная квартира от 33 кв. м до 40 кв. м — вполне обыденная площадь. Есть площади и побольше, и выше100 кв. м,да и трехкомнатные квартиры пользуются хорошим спросом. Вобщем, на каждый сегмент находится свой покупатель

Ред.: В прошлом году и в позапрошлом году Вы стали Лучшим агентом Украины по продаже жилой недвижимости. Расскажите. каково быть лучшим в Украине

Лобушко В. В.: Не знаю, ничего не изменилось. Стараемся сделать в этом году «Хит-3»)

Ред.: То есть еще больше сделок!?

Лобушко В. В.: Больше постараемся.... нет предела совершенству! Будем работать, а там как получится)

Ред.: 1-2 декабря в Киеве будут присуждаться снова номинации среди риэлторов Украины. Хотите поделиться своим опытом? Некоторые наши коллеги не верят, что Вы вообще существуете с таким количеством сделок

Лобушко В. В.: Конечно, интересно было бы посетить такое мероприятие и показаться нашим коллегам,что я существую,что я не «фэйк»)

Ред.: Спасибо Виктор Васильевич за содержательное интервью, рады были с вами общаться.

КРОНА
производственно-правовая фирма

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ЛЕВАДА» ПО УЛ. ЕЛИЗАВЕТИНСКОЙ

ОТ 13300 ГРН/КВ.М

Класс дома:	Эконом
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	36.1 - 85.9 м²
Срок сдачи:	Дом №1- №6 - 4 кв. 2017 года, дом №7 - 4 кв. 2017 года

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПО ПРОЕЗДУ РОГАТИНСКОМУ, 4 (В РАЙОНЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЫНКА)

ОТ 11400 ГРН/КВ.М

Класс дома:	Эконом
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	38.8 - 77.2 м²
Этажность:	16
Срок сдачи:	Дом №7 - 4 кв. 2017 года, дом №6 - 4 кв. 2018 года

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПО УЛ.ДОМОСТРОИТЕЛЬНОЙ, 4 НА АЛЕКСЕЕВКЕ

ОТ 11400 ГРН/КВ.М

Класс дома:	Эконом
Площадь:	32 - 105.2 м²

ЖК МИРА, СТ. М. ИМ. МАСЕЛЬСКОГО (УЧАСТОК №1)

ОТ 9400 ГРН/КВ.М

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПО УЛ. МАКЕЕВСКОЙ

ОТ 11 000 ГРН/ КВ. М

Класс дома:	Эконом
Площадь:	38.1 - 93.7 м²
Отопление:	Централизированное
Срок сдачи:	Дом №4 - сдан, Дом №1,№2 и №3 - 4 кв. 2017 года

КРОНА
производственно-правовая фирма

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС САЛТОВСКИЙ ПО УЛ.ДРАГОМАНОВА, 8 И 10 НА САЛТОВКЕ

ОТ 10700 ГРН/КВ.М

Класс дома:	Эконом
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	34.4 - 80.6 м^2
Этажность:	9
Срок сдачи:	Дома №1-№2 и №6 - 4 квартал 2017 года

ЖИЛОЙ ДОМ ПО ПР. МОСКОВСКОМУ, 131

ОТ 14000 ГРН/КВ.М

Класс дома:	Эконом
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	37.3 - 71.5 м^2
Этажность:	9
Срок сдачи:	4 кв. 2017 года

ЖИЛОЙ ДОМ ПО УЛ. МИРОНОСИЦКОЙ, 74

1200 $(*) ЗА 1 КВ.М

Класс дома:	Бизнес
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	37 - 80.5 м^2
Этажност:	12
Срок сдачи:	4 кв. 2018 года

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПО УЛ. НЬЮТОНА

ОТ 8800 ГРН/КВ.М

Класс дома:	Эконом
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	34.4 - 95.3 м^2
Срок сдачи:	Дома №1-№8 сданы, дома №9-№12,№16,№18 - 4 квартал 2017 года

ЖК МИРА, СТ. М. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ (УЧАСТОК №4)

от 8700 грн/кв.м

Класс дома:	Эконом
Материал стен:	Кирпич
Площадь:	34.4 - 81 м^2
Этажность:	9
Срок сдачи:	Дома №1,№2,№3,№4 и №5 - 4 кв. 2017 года

КРОНА
производственно-правовая фирма

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ! В НАШЕЙ ТРАДИЦИОННОЙ РУБРИКЕ, ПОСВЯЩЕННОЙ ОБЗОРУ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОБЫЧНО МЫ РАССКАЗЫВАЕМ О КАКИХ-ЛИБО ЗНАКОВЫХ ПРОЕКТАХ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ЗА РУБЕЖОМ. НО СЕГОДНЯ МНЕ ОЧЕНЬ ХОЧЕТСЯ ИЗМЕНИТЬ ТРАДИЦИИ И ПОВЕДАТЬ ВАМ ОБ ОДНОМ ПОТРЯСАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ, КОТОРЫЙ ЗАПУЩЕН И У НАС НА РОДИНЕ — В УКРАИНЕ. И ПОВЕРЬТЕ, ОН МОЖЕТ ОКАЗАТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ЛУЧШИМ ЗАРУБЕЖНЫМ ПРОЕКТАМ!

ЧИСТЫЙ ИСТОЧНИК АЗОВ
Eau Claire Azov

Многие коллеги на прошедшей в Харькове конференции по недвижимости задавали мне вопросы, а зачем мы собственно начали заниматься зарубежкой? Конечно, там вроде и деньги, и возможность ездить, и новые потрясающие связи. Но ларчик просто открывался: мы нырнули туда с головой, чтобы прежде всего научиться!

Научиться тому, как выбрать инвестпроект. Научиться, как привлечь инвестиции. Научиться тому, как его реализовать. Научиться, как им управлять. Вообще, научиться, как сделать что-то по лучшим зарубежным аналогам.

До этого мы долго ездили по миру и подсматривали. Анализировали. Мотали на ус. И думали, как применить все у нас. «Sun villas» от вьетнамской компании «Sun group» (под управлением между прочим Интерконтиненталя) и Minthis Hills до кипрской Pafilia, от азиатских проектов динамично-растущей компании New Nordic (порядка 10 стран ЮВА) до лучших греческих и турецких проектов, даже в Мексику и Штаты залетали. И вынюхивали все. Потому что убедились, что приморская недвижимость всегда интересна. Дело в том, что ее приобретают не только для собственного проживания (таких покупателей по разным проектам от 10 до 30%), но и с инвестиционной точки зрения).

Поэтому с радостью и с гордостью я хочу презентовать вам, друзья, первый нашего серьезного первенца — проект Eau Claire Azov. Что это такое, можете спросить вы? На русский язык можно перевести как «Чистый Источник Азов» — уникальный проект закрытых охраняемых таун-хаусов прямо на Бердянской косе. Мы старались сделать так, чтобы создать действительно концепцию исключительной комфортабельности жильцов, тишины и конфиденциальности.

Именно поэтому мы с головой и нырнули в этот проект. Провели восстановительные работы. Создали управляющую компанию, которая будет заниматься не только технической эксплуатацией таун-хаусов, прилегающей охраняемой территорией с ландшафтным дизайном, но и управлением и сдачей в аренду. Подбирали состав. Чего уж греха таить, кое-кого и переманивали (особенно тех, у кого есть обширная база данных отдыхающих). Настоящих профи, которые уже обеспечили 85% загрузки по прошедшему сезону. Плюс, для инспекции выдернули кое-кого из наших зарубежных партнеров, которые с удивлением подтвердили: таки да, коллеги, все на достойном уровне.

Я осознанно, дорогие читатели, взял паузу в презентации этого комплекса. Потому что хотел написать не о своих теоретических выкладках, а о прикладном опыте реализации подобного проекта, ведь все было впервые, для Азова так точно.

Знаете, это как появление айфона во времена кнопочных телефонов: можно сколько угодно прогнозировать ситуацию, но только опыт покажет, насколько проект будет успешен. И по аналогии со смартфонами, должен заметить, что уже проект стал необычайно успешным. Впрочем, а нужно ли это? Достаточно просто посмотреть на фото!

Много буду я писать и о концепции, и о реализации проекта, и даже о своих ошибках.

Наверное, было бы неправильно переходить с места в карьер по анализу данного поселка таун-хаусов, не описав сам «Чистый Источник Азов»:

Комплекс элитных таунхаусов «Eau Claire Azov», расположенный на северо-восточном побережье Азовского моря, в широко известной курортной зоне Бердянской косы (средняя коса), ориентирован, прежде всего, на семейный отдых.

ПРАВОУСТАНАВЛИВАЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ:

Здания — регистрационное свидетельство,
Земельный участок — акт на землю.

ХАРАКТЕРИСТИКА ВСЕГО ОБЪЕКТА:

Общая площадь помещений — 2397 м2. Комплекс компактно расположен на зеленой и благоустроенной, закрытой, круглосуточно охраняемой территории площадью ~0,48 Га. В его состав входят 11 двухэтажных жилых коттеджей от 180 до 183 кв. м., построенных по единому проекту, но отличающихся дизайном интерьеров и мебели. К продаже также запланированы 1-о и 2-х комнатные квартиры в административном корпусе (оснащены мебелью, свежий ремонт), а также деревянный двухэтажный сруб общей площадью около 180 кв. м. в двух уровнях (На первом этаже находится сауна и комната отдыха, второй этаж — без внутренних работ; планировалось выделение и реконструкция

КРОНА
производственно-правовая фирма

ПОСЕЛОК ТАУН-ХАУСОВ В БЕРДЯНСКЕ

ЧИСТЫЙ ИСТОЧНИК АЗОВ

СТОИМОСТЬ: 95 000 У.Е.

Представляем Вашему вниманию закрытый охраняемый поселок таун-хаусов «Чистый источник Азов» в Бердянске.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА:

«Чистый источник Азов» - уникальный проект из 11-ти закрытых охраняемых таун-хаусов прямо на Бердянской косе. Двухэтажные полноценные таун-хаусы площадью от 180 до 183 м².

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЪЕКТА:

- гостиная с кухней, камином и с/у;
- три спальни;
- таун-хаусы полностью меблированы;
- свежий ремонт;
- 20 метров до моря;
- подогреваемые бассейны;
- баня;
- таун-хаусы оборудованы террасами с мангальницами перед домом;
- отдельный домик для охраны, персонала и прислуг;
- неограниченная парковка.

На данный момент есть возможность купить проект целиком со всем персоналом как действующий бизнес.

Доходность от аренды в зависимости от загрузки таун-хаусов может доходить от 12,5% годовых

Таун-хаус можно приобрести как для собственного проживания, так и для дальнейшей сдачи в аренду. Для этого была создана управляющая компания, которая занимается не только технической эксплуатацией таун-хаусов, прилегающей охраняемой территорией с ландшафтным дизайном, но и управлением и сдачей их в аренду.

КРОНА
производственно-правовая фирма

Агенство недвижимости
ППФ «Крона»

www.ppfkrona.com.ua
officeppfkrona@ukr.net

Офис: (057) 717-14 -14
Генеральный директор
ООО ППФ «Крона»
Балака И.Н.
Контакты:
Тел: 068 67 98 315

КРОНА
производственно-правовая фирма

БАЗА ТАУН-ХАУСОВ В БЕРДЯНСКЕ
ЧИСТЫЙ ИСТОЧНИК АЗОВ
СТОИМОСТЬ: 990 000 У.Е.

Представляем Вашему вниманию закрытую охраняемый базу из 11-ти таун-хаусов «Чистый источник Азов» в Бердянске.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА:

«Чистый источник Азов» — уникальный проект из 11-ти закрытых охраняемых таун-хаусов прямо на Бердянской косе. Двухэтажные полноценные таун-хаусы площадью от 180 до 183 м².

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЪЕКТА:

- гостиная с кухней, камином и с/у;
- три спальни;
- таун-хаусы полностью меблированы;
- свежий ремонт;
- 20 метров до моря;
- подогреваемые бассейны;
- баня;
- таун-хаусы оборудованы террасами с мангальницами перед домом;
- отдельный домик для охраны, персонала и прислуг;
- неограниченная парковка.

Базу можно приобрести целиком со всем персоналом как действующий бизнес, для этого была создана управляющая компания которая заниматься не только технической эксплуатацией таун-хаусов, прилегающей охраняемой территорией с ландшафтным дизайном, но и управлением и сдачей в аренду.

Доходность от аренды в зависимости от загрузки таун-хаусов может доходить от 12,5% годовых

Агенство недвижимости ППФ «Крона»

www.ppfkrona.com.ua,
officeppfkrona@ukr.net
Офис: (057) 717-14 -14
Гендиректор ООО ППФ «Крона» Балака И.Н.
Контакты: **Тел: 068 67 98 315**

КРОНА
производственно-правовая фирма

под два двухэтажных таунхауса либо четырех однокомнатных апартаментов).

КОТТЕДЖИ:

фундамент — железобетон, стены — пенобетон, обшитый пенопластом и покрыт декоративной штукатуркой под покраску. Внутренняя отделка: стены — гипсокартон с декоративной штукатуркой, с/у — кафельная плитка. Высота потолков в коттеджах 3,0 метра. Пол: первый этаж — кафельная плитка, Второй этаж— спальни ковролин, с/у — кафельная плитка. Площадь коттеджа — 180 кв. м. из них первый этаж— 90 кв. м. где находится кухня со встроенной техникой (холодильник, варочная панель, эл. духовка), обеденный стол; зона отдыха (холл): диван, два кресла TV, камин; также с/у с душевой кабиной. Второй этаж— 90 кв. м. три спальни и с/у с джакузи либо душевой кабинкой. Крыша на коттеджах — евро-рубероид.

Каждый коттедж имеет свою террасу со встроенным мангалом и зоной отдыха. Зона отдыха включает в себя выносные качели и выдвижной маркиз над террасой с автоматической системой закрытия при срабатывания датчиков шквального ветра.

На первом этаже и в каждой спальне установлены кондиционеры (4шт).

КОММУНИКАЦИИ:

В каждый коттедж подведены: электроэнергия, водоснабжение, канализация. Электрическая мощность всего поселка — 300 кВт. В коттеджах установлены бойлеры, отопление в прохладный период от электро-конвекторов.

ТЕРРИТОРИЯ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ СООРУЖЕНИЯ:

Коттеджи и сруб расположены на территории комплекса по периметру, их фасады ориентированы на изолированный от внешнего шума и посторонних взглядов внутренний двор. Ландшафтный дизайн территории с декоративными растениями и деревьями. Подсветка всей территории. Главный и вспомогательные въезды, автоматические ворота.

Детская площадка с песочницей и качелей. 2 бассейна с подогревом: бассейн размером — 6х17 метров, глубиной 1,70 м., к нему примыкает детский бассейн.

На территории есть админкорпус, в котором находятся следующие помещения:

- первый этаж— кладовая, прачечная, комната охраны;
- второй этаж — одна и двухкомнатные квартиры (потенциальные собственники имеют право пользоваться всей инфраструктурой комплекса)

Стояночных мест для автомобилей — около пятидесяти. Закрытая охраняемая территория.

Произведены в мае-июне 2017 года ремонтные работы по всем помещениям.

Специально для эксплуатации комплекса был создан обслуживающие кооператив (на баланс передан земельный участок и места общего пользования) и управляющая компания, штат сотрудников бал на 100% укомплектован.

Могу с ответственностью заявить, что мониторинг и анализ объектов курортной недвижимости побережья Азовского моря показал уникальность такого проекта и полное отсутствие подобного формата в этой локации.

С одной стороны это был безусловный плюс, с другой стороны мы столкнулись с определенной настороженностью некоторых местных покупателей, поскольку ничего подобного они вообще раньше не видели!

Поэтому, при отсутствии опыта как у покупателей, так и у местных нотариусов, мы отошли от планировавшейся изначально схемы продажи исключительно таун-хаусов с последующим вступлением в члены кооператива, и решили выделить земельный участок под каждым таун-хаусом, присвоением отдельных адресов и одновременной продажей их с объектом недвижимости. Безусловно, это растянуло по времени подготовку соответствующей документации для последующего отчуждения объектов недвижимости и увеличило нашу расходную часть, но чего не сделаешь, чтобы наши клиенты, а особенно их юристы, которых покупатели притаскивают с завидной регулярностью целыми табунами, были ПОЛНОСТЬЮ спокойны:) Более того, в устав кооператива для комфорта будущих жильцов, внесены такие требования, как проведение ремонтно-строительных работ исключительно в несезон, запрет на достройку и установку заборов (только живые изгороди), запрет на внешние работы для поддержания целости комплекса.

Изначально возник вопрос и с ценообразованием подобных объектов, потому что реализация в нынешних условиях подобного проекта с нуля, а именно: себестоимость строительства, подвода коммуникаций, выкупа участка, внутренних работ и оснащением мебелью, авторскими светильниками, оборудованием и кондиционированием, была минимум на 60% выше заявленной нами цены!

И знаете, здесь я должен признать свою ошибку. Отсутствие аналогов, составление портрета целевой аудитории покупателя подобных объектов, изучение спроса и ценообразование на основании арендных потоков при сдаче подобного объекта (причем учитывали пессимистический анализ короткого сезона) сыграло злую шутку. Почему? Да потому что мы недооценили и свой проект, и внимание потенциальных покупателей к нему. И да, я понимаю, что таки мы ошиблись и со спросом, и с ценой. Активность покупателей зашкаливает. Причем если ранее мы предполагали, что три четвертых наших потенциальных дорогих покупателей будут покупать такую недвижимость как бизнес (а ведь были все основания так предполагать, ведь расчетная доходность от сдачи в аренду наших объектов составляет от 12 до 20% годовых

КРОНА
производственно-правовая фирма

Уважаемые читатели! Мы продолжаем в нашем журнале публиковать авторскую колонку Игоря Балаки, посвящённую обзору бизнес-литературы.

Все замечания, предложения или конструктивную критику Вы можете направлять автору на электронный адрес: balakain@ppfkrona.com.ua

СЕТ ГОДИН

«ФИОЛЕТОВАЯ КОРОВА. СДЕЛАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС ВЫДАЮЩИМСЯ!»

Сейчас, когда я пишу эту колонку, мне невыносимо стыдно. Причем сразу по двум причинам.

Первая, то, что я изменил. Да друзья, бывает и на старуху проруха. И от этой измены я получил настоящее удовольствие. Изменил обожаемому мной Дэну Кеннеди. Потому, что когда шел выбор, что же сегодня мне начать читать по маркетингу: то ли «Жесткий SMM. Выжать из соцсетей максимум», то ли бестселлер Сета Година «Фиолетовая корова. Сделайте свой бизнес выдающимся!», я выбрал последнюю книженцию. Черт его знает, что за затмение на меня нашло в тот момент. Ведь Кеннеди для меня истина в последней инстанции. То ли книга Година была раза в четыре меньше, то ли завтра я обещал ее дать почитать знакомым. А жадность и любопытство — страшные вещи. Причем настолько,что начав пролистывать, я не смог остановиться и даже забил на работу. И то дело: читается легко, за пару-тройку часов ее можно смело одолеть.

Вторая причина моей стыдобушки заключается в том, как же поздно наконец пришел я к этому автору. Нет, я о нем и раньше слышал. Ведь крайний год, делая на природе зарядку, я неизменно включал бесподобного преподавателя AJ Hoge с его феноменальным курсом обучения английского языка Efortless English. Почему феноменальным? А потому что преподавание ведется с полным нарушением канонов классического обучения. Что-то среднее между игрой, словарем и тренингами личного роста. И во многих главах Эй Джей обращался к опыту Сета Година. И ведь понятно, почему.

Я давно вывел для себя одну формулу: учиться не у голых теоретиков, которые не отвечают за результат, а у тех ребят, которые что-то в этой жизни сделали. Причем не просто хорошо, а великолепно. А мистер Годин под эту формулировку подходит аж бегом: предприниматель, писатель, лектор, автор многих книг. Причем это именно тот случай, когда соединяется бизнес-образование с уникальным прикладным опытом. Выпускник Стэнфордской школы бизнеса, создатель нескольких старт-апов, которые затем были приобретены поисковым гигантом Yahoo!, где он в последующем занял место вице-президента по маркетингу. И, кстати, может и из-за его ухода в последующем позиции этого интернет-великана были так бесцеремонно подвинуты Google.

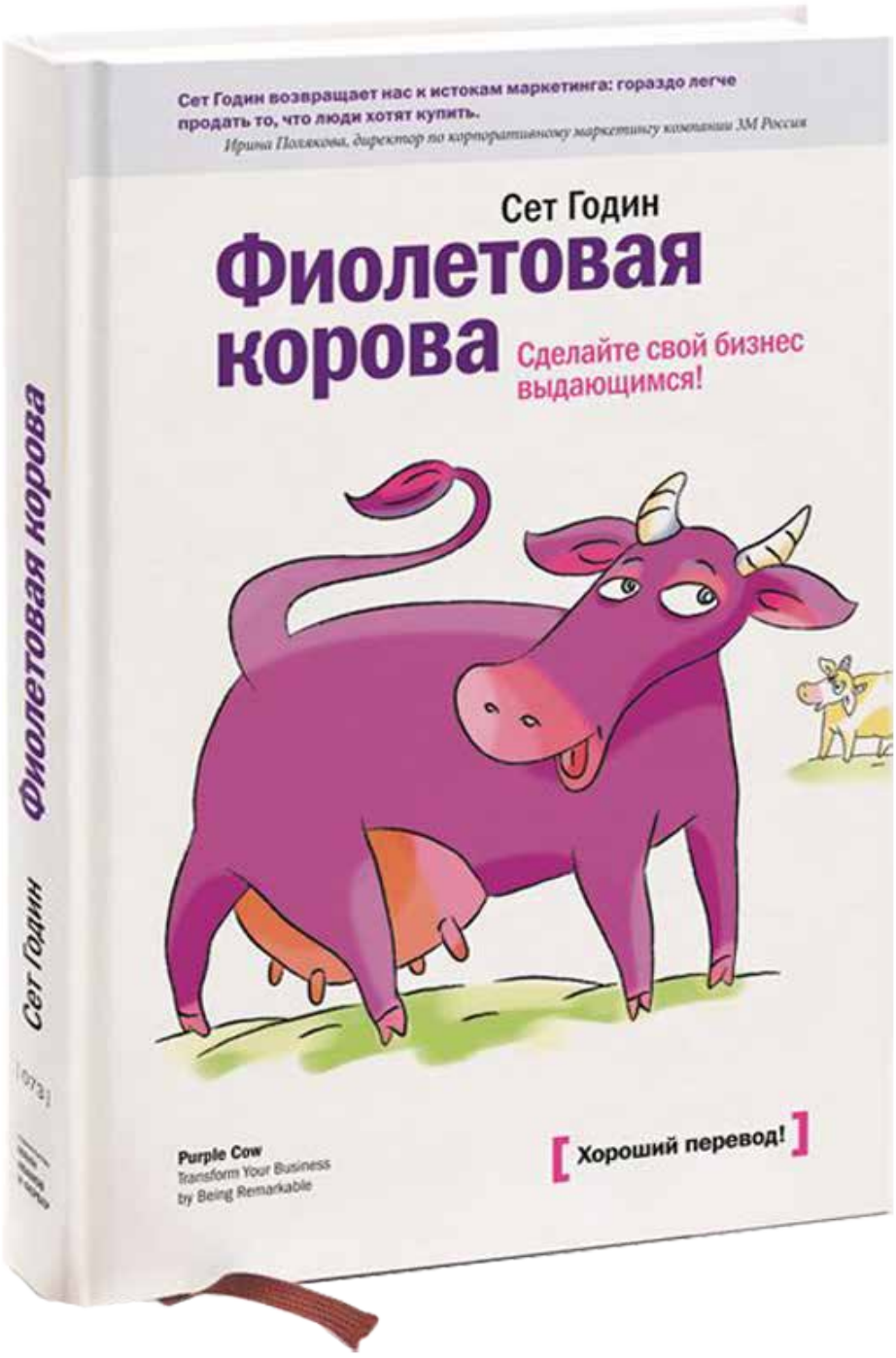
Кто-то может обвинить, что Фиолетовая корова — книга одной мысли. Но, повторюсь, затягивает она с эпиграфов, и не отпускает даже после прочтения. Ох, не зря он вынес во главу фразу Чарльза Дуэлла, главу патентного ведомства США, которую он озвучил еще в 1899 году: «Все, что можно изобрести, уже изобрели».

С самого начала Сет Годин великолепно подводит к следующей мысли: вы можете говорить о многих «Р» маркетинга (продукт, ценовая политика, стимулирование спроса, позиционирование, пиар и пр), но сегодня даже последовательное и методичное выполнение всех пунктов списка не гарантирует продукту успеха на рынке. Произошла революция в маркетинге. И теперь над всем главенствует новое «Р» — Purple Cow или Фиолетовая корова!

Что это за зверь такой? Суть Фиолетовой коровы в том, что она должна быть особенно выдающейся! Именно на такой продукт и такой маркетинг обращает внимание потребитель. И эта книга отвечает на вопросы «Что? Где? Когда?» в отношении понятия «выдающийся». Что-то исключительное, необычное, интересное, ведь обыденный и скучный продукт становится рутинным, незаметным и невидимым, как обычная буренка в стаде себе подобных!

Вся эта книга с многочисленными примерами компаний из самых разных секторов бизнеса повествует о том, что предпринимателям, которые хотят достигнуть действительно серьезного успеха, необходимо обладать искусством привнесения в их продукт или услугу чего-то нового, обращающего на себя внимание. Причем делать это нужно не в последний

КРОНА
производственно-правовая фирма



момент с помощью рекламных уловок, а еще на этапе создания продукта жизненно необходимо вкладывать в него что-нибудь выдающееся! Новым девизом любого успешного бизнесмена должна стать такая аксиома: «Если то, что вы предлагаете, совершенно не выдающееся, оно останется незамеченным».

По утверждению Сета, в свое время как симбиоз потребительского спроса, телерекламы и постоянно растущих компаний возник телевизионно-промышленный комплекс. Но в наше время эта могучая ранее система теряет былую популярность, силу и мощь. У потребителей есть почти все, что ему нужно, а нужно ему совсем немного. Более того, он слишком занят, чтобы тратить время на поиски того продукта, который вы для него создали. Настал тот момент, когда больше не работает маркетинг для широкой покупательской аудитории. Создан мир, где большинство продуктов абсолютно неинтересные. Традиционные маркетинговые подходы на сегодняшний день решительно устарели, ведь первым идеям в области маркетинга уже более ста лет, а альтернативные подходы не являются чем-то новым.

И эта книга именно о том, зачем вам нужна Фиолетовая корова, почему традиционная реклама на ТВ и СМИ больше не является такой эффективной, и каким образом профессия специалиста по маркетингу изменилась раз и навсегда.

Какой выход? А для этого необходимо прочитать этот бестселлер Сета Година.

В нем вы получите множество ответов на волнующие вопросы: как захватить покупателей, почему необходимо направить свои усилия на «новаторов и передовиков», а не на большинство потенциальных потребителей, какие причины стремительного упадка телевизионно-промышленного комплекса, почему современная реклама не так эффективна, как осуществить правильное проникновение на рынок, зачем нужно ориентироваться не на усредненного пользователя, а на «чихателя», распространяющего вирус вашего продукта в широкие массы, почему неудачу терпят те продукты, которые никогда не критикуются, зачем так важно достичь «отаку»?

Я могу еще много писать о содержимом этой книги, но может быть лучше вам самим её прочесть и получить ответы на эти и десятки других вопросов, касающихся главной темы: как построить феноменальную маркетинговую стратегию вашей компании, которая приведет к её процветанию.

P.S. Одна из завершающих фраз книги: Безопасно — значит рискованно!

И я надеюсь, что Фиолетовая корова поможет избежать вам этого, и многих других рисков на вашем бизнес-пути.

КРОНА
производственно-правовая фирма

УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ И ПОДПИСЧИКИ ЖУРНАЛА! ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В НОВУЮ РУБРИКУ «БИЗНЕС КНИГА»!

Я — Тарнавская Лариса, предприниматель в книжном бизнесе с многолетним стажем продаж бизнес-книг, буду давать Вам эксклюзивную информацию о книгах по бизнесу, менеджменту, лидерству, мотивации, продажах и бизнес-процессах, рассказывать о новой продукции специально для читателей журнала, знакомить вас с ТОПом продаж деловой литературы в Украине на примере моего Книжного интернет-магазина «Сила ума» silauma.biz/

Пусть эта страница станет источником самой актуальной информации и новостей о Книгах бизнес-тематики.

С уважением, Тарнавская Лариса

КАК НЕ СТАТЬ НАЧАЛЬНИКОМ, КОТОРЫЙ ПРИВЕДЕТ КОМПАНИЮ К ЗАКРЫТИЮ

Я постоянно встречаю бизнесменов и руководителей, которые проводят на работе по 10-14 часов в сутки, при этом денег зарабатывают немного, а порой и «кормят» свой бизнес.

Симптомов множество:

— Продажи нестабильны и сильно ниже желаемых.

— Трудно найти квалифицированных людей.

— Персонал работает плохо, и при этом хочет получать много денег.

— Сотрудники безответственны и не проявляют инициативы и т. д.

Бороться с каждым из этих симптомов по отдельности не хватит и жизни. Тем более, что корень у них один.

Каждый бизнес, как и человек, проходит в своем развитии стадии зрелости. На первой стадии всё происходит спонтанно, компания молодая, многое держится на энтузиазме ее создателей. Со стороны бизнес может выглядеть деловым и организованным, но на самом деле в нем много беспорядка.

Дорасти до стадии зрелости бизнеса — это все равно, что пересесть с машины с ручной коробкой передач на машину с автоматической. На какой приятнее ездить?

Большинство украинских компаний находятся на уровне спонтанного бизнеса (бардака). Такой бизнес приносит мало денег. Он не растет или растет ненадолго, и снова сжимается.

silauma.biz

Что сделать, чтобы перейти на уровень системы? Об этом — в книге Михаила Рыбакова «Бизнес-процессы: как их описать, отладить и внедрить»:

Эта книга описывает простую и надежную технологию работы с бизнес-процессами: их описание, отладку, внедрение и дальнейшее совершенствование. Система создана в ходе работы с сотнями отечественных компаний самых разных отраслей: от крупных холдингов до среднего и малого бизнеса.

В том числе в проектно-ориентированных сферах: девелопменте, строительстве, системной интеграции и пр. Результаты применения — далее.

Конкретные инструменты: без воды и заумностей. Живо и увлекательно. Честно и искренне.

Перед вами — пошаговое руководство, которое позволит навести порядок в процессах вашего бизнеса. Так, чтобы он:

- приносил хорошую прибыль,
- стабильно работал,
- стал более конкурентоспособным и устойчивым к кризисам,
- развивался на энергии всей команды, а не только шефа,
- не зависел от самомнения «звезд» и разгильдяйства сотрудников,
- требовал от владельца минимального контроля.

Наш подход позволяет сделать бизнес технологичным «механизмом», и при этом — живым саморазвивающимся «организмом». Который приносит радость собственнику, сотрудникам, клиентам и партнерам.

Книга предназначена для владельцев бизнеса и топ-менеджеров. Также она будет полезна бизнес-консультантам, тренерам, коучам, психологам и т. д.

Покупайте книгу «Бизнес-процессы» Рыбакова в silauma.biz за 550 грн.

HTTPS://SILAUMA.BIZ/SITE_SEARCH?SEARCH_TERM=РЫБАКОВ

КРОНА
производственно-правовая фирма

ВТОРАЯ ХАРЬКОВСКАЯ И 21 МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Ну вот, коллеги, и мне пришло время наконец-то написать что-то о проведении 2-ой Харьковской и 21 Международной конференций по недвижимости, которые состоялись 18-21 мая в нашем славном городе Харькове. А учитывая то, что к этим мероприятиям я имел некое отношение (крайние пару-тройку месяцев перед ней так вообще спал по три-четыре часа и ничем кроме сих действ толком и не занимался), думаю, кому-то из вас будет интересно прочесть мой опус.

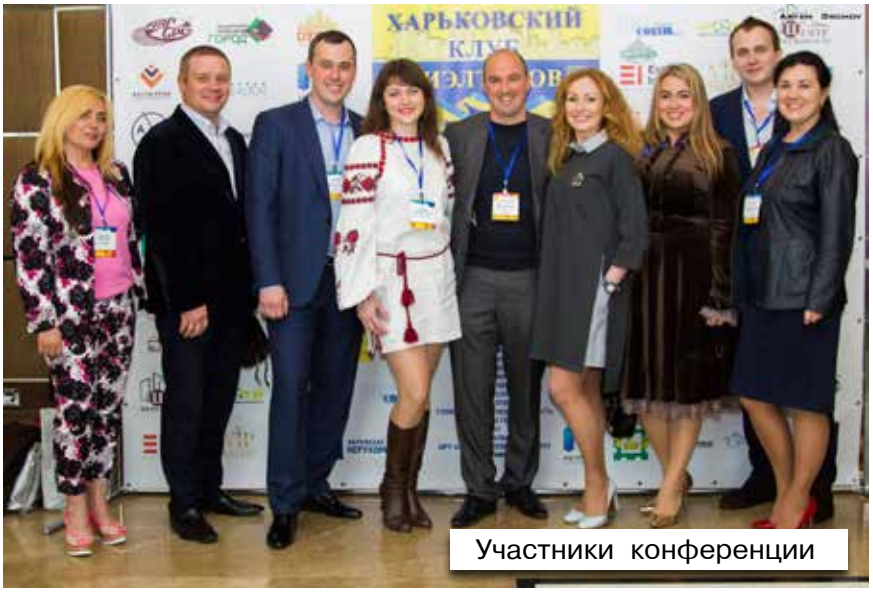
Постараюсь быть не только честным при изложении всех событий, но еще и объективным. Хотя бы по возможности.

Итак, по порядку.

Хотя... Сначала расскажу, почему засел за ноутбук с этим отчетом так поздно.

Во-первых, хотелось не позволить своим эмоциям повредить объективности изложения. Потому что одно дело писать по свежим следам да выкладывать моментально (чего скрывать, парень я горячий, поэтому могло получиться может и не совсем спокойное повествование, а драма с элементами то ли триллера, то ли хоррора).

Во-вторых, хотелось посмотреть на реакцию наших коллег. Больно интересно мне было, кто и что думает, как пишут, да и вообще реакции самых разных людей на то, что происходило у нас в Харькове.



Участники конференции

В-третьих, если честно, все эти две недели был завален работой по самое нехочу. И то ведь не шутка: на три месяца выпасть из рабочего графика. А время-то критическое, запущен (да и идет сейчас) целый ряд проектов: новый сайт нашей компании, проект Аркада (создание филиала по работе отдела жилой недвижимости не уже по давным-давно нами и любимой, и одновременно ненавидимой технологии агента полного цикла, а конвейерной организации с разделением труда). И реанимация департамента коммерческой недвижимости. И любимый мною проект «Чистый Источник Азов» — закрытый поселок таун-хаусов бизнес-класса на Бердянской косе.

Да и мои компаньоны вполне резонно предъявили: хватит корчить из себя большого общественного деятеля да светского льва и шастать по пятизвездочным гостишкам, гольфклубам да пресс-конференциям. Или ты делом начинаешь заниматься, или того... У нас тут не коммуна, где от каждого по способности, а всем поровну. А совсем наоборот — волчий оскал капитализьма. И если мы потерпели чуток, то пора и честь знать. А то будешь торжественно исключен из рядов пайщиков-концессионеров за профнепригодность, потому как языком молоть многие могут, а ты давай-ка впрягайся в процесс да результат на-гора выдай!

Посему, подчинившись грубому диктату возникших обстоятельств, пришлось пахать, шо твоя героиня-трактористка Паша Ангелина без перекуров и выходных (а если честно, я и рад был, поскольку и по работе соскучился, да и делом реальным заняться сильно хотелось).

Наверное, стоит сказать, с чего все начиналось?

Да все просто, френды. Подкараулил нас с Алексеем Поповым один действительно уважаемый мною человек во время прошлогоднего торжественно-ужинного застолья, да и взял нас «на слабо». И то дело, он-то аппаратчик дааааавний, да и знает, кого и чем зацепить. Особенно в таком состоянии. Вот сколько раз давал себе зарок не делать две вещи:

1. Соглашаться сразу на выгодные условия, поскольку первая реакция — самая благородная. Дай себе несколько часов (дней, недель, месяцев..., хотя нет, с месяцами я погорячился), да и выдвини контр-предложение. Все лучше для тебя будет.

2. Обещать во время пьянки кому-то что-то сделать, особенно широкому коллективу тех, кто действительно для меня дорог.

Но, бес попутал. Ляпнул я в микрофон прилюдно: конференции в Харькове быть! И сделаем мы лучшее и самое многочисленное мероприятие за все предыдущие годы! Слово даю!!!

Оглянулся и увидел враз трезвеющие глаза моего ближайшего друга и соратника Алексея Владимировича. Он-то парень старой закалки, ста-

новление характера да бизнеса пришлось у него на девяностые. Что значит за свои слова отвечать — это ему ведомо как никому другому. Какое же желание светилось на светлом лике господина Попова вырвать микрофон и по примеру Табаковского героя из «Человек с Бульвара Капуцинов» закричать: «Да это шутка была, джентльмены, сидите-сидите!». Но не сделал он этого. То ли по дружбе, чтобы меня не выставить горлопаном, то ли из вежливости, то ли просто обалдел от неожиданности.

Перевел я глаза на наш харьковский столик, да и напрягся. Мои, родные, любимые харьковчане смотрели на меня с немым укором из серии: что жты, Павлик Морозов, делаешь-то, а?!

Но хмельной кураж взял свое и я повторил в этот ненавистный микрофон:

— Мы её сделаем!!!

И началась многомесячная эпопея тяжелого труда всей нашей харьковской команды. И не только харьковской тоже

И хотя лирично я начал, то по поводу конференции я буду писать правду и только правду, какая бы она неприятная для кого-то не была. В том числе и для меня, конечно. Моя статья — это не духовный стриптиз, а такой себе доморощенный аматорский анализ, подготовленный для того, чтобы сделать соответствующие выводы. Чтобы следующие конференции учитывали наш опыт и проходили лучше, чем в Харькове. По вашим отзывам, друзья я понял, что таки своей цели мы достигли, и это была лучшая конференция со момента кризиса 2008 года (а может быть и за все время проведения подобных мероприятий. Я сужу по вашим словам, поэтому не обессудьте за необъективность и местечковый патриотизм).

Перед нами, как организаторами, стоял главный вопрос: зачем мы проводим эту конференцию. Ведь по сути, все прошлые проводились по принципу: нужно! Это самое большое и значимое событие в риэлторском мире Украины. Это бренд. Это ежегодное мероприятие. И прочее, и прочее.

Исходя из общения с самыми разными людьми, которые участвовали в подготовке подобных мероприятий, для себя как минимум я вынес две составляющих такого рода мероприятий:

А) Ежегодная тусовка, на которой встречаются риэлторы нашей страны, ну и не всегда многочисленные зарубежные гости. Отдыхают, общаются, застольничают, в крайние несколько лет смотрят город, в который приехали (до 2013 года конференция проводилась исключительно в Ялте, после «русской весны» это мероприятие меняет каждый год дислокацию. 2014 — Львов, 2015 — Днепр, 2016 — Киев)

Б) Еще что-то пытаются взять для себя в использовании в рабочих процессах от тех спикеров, которые выступают на сиих мероприятиях.

Участники конференции

Повторюсь, это моя субъективная точка зрения, но она сложилась из многочисленных диалогов с опытными в проведении такого рода событий товарищами.

Поэтому, на одной из встреч харьковского Совета АСНУ с тогдашним Президентом Сергеем Злыднем я попросил его четко высказать позицию: зачем ассоциации нужны подобные конференции? Причем мы слушали его дооолго, отмечая, какие главные цели проведения подобных мероприятий, во всяком случае для руководителя любимой мною общественной организации. Исходя из сказанного, выделил он три главных направления:

1. Традиция: это имиджевое мероприятие для Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины.

2. Экономический аспект, ведь не секрет, что проведение конференции один из мощных финансовых факторов пополнения бюджета нашей организации (на членских взносах, особенно с той платежной посткризисной дисциплиной далеко не уедешь, говорю Вам ответственно, как Член Совета АСНУ и бывший Вице-Президент, имеющий доступ к такого рода информации). Кстати, во всем мире большинство организаций не в состоянии не только развиваться, но даже и успешно существовать за счет членских взносов. Дополнительный финансовый поток обеспечивают как сервисы, оказываемые членам, так и подобного рода мероприятия. Это касается и наших крупных зарубежных коллег (опять-таки, как Руководитель комитета по Международной деятельности АСНУ пришлось изучить опыт наиболее известных и успешных из них)

3. Укрепление конкурентоспособности. Этой темы господин Злыдень коснулся вскользь, и у нас с коллегами по харьковскому Совету АСНУ остались ряд сомнений: что же он имел ввиду? То ли конкурентоспособность организации по сравне-

Участники конференции

нию с коллегами, то ли вообще нашей риэлторской братии на рынке.

Эти цели слегка отличались от тех, которые мы наметили в нашем тесном харьковском кругу (дипломатично так замечу), потому что до этого мы долго спорили, что же важно для нас, риэлторов, при проведении конференций.

Знаете, друзья, я всегда руководствовался в своей работе, да и общественной жизни тоже, принципами Дэвида Аллена: зачем и какая цель?

На наш взгляд главными целями должны были быть:

1. Анализ вызовов и угроз, которые стоят перед нашим риэлторским сообществом вообще, и перед конкретными общественными организациями в частности. Их систематизация. И разработка конкретных шагов по этим направлениям. Я безумно признателен Сергею Шевцову (его имя еще не раз будет упомянуто в этой статье), потому что используя его опыт и как топ-менеджера серьезных зарубежных компаний, и как в последующем чиновника серьёзного уровня, мы четко сформулировали для себя эти самые цели и задачи.

Ведь к счастью или сожалению, окружающая социально-экономическая среда стремительно трансформируется. Изменяется и сама парадигма нашего бизнеса. Она была сформирована в Штатах в начале прошлого века, а у нас в начале 90-х годов, в период становления рынков недвижимости на постсоветском пространстве, и уже порядком устарела. Мир стремительно диджитизируется. Мы утратили практически монопольное право на эксклюзивность информации. Кроме того, облегчение многих административных процедур для наших клиентов, а также развитие многих государственных сервисов, доступных в онлайне, сводят на нет и это наше преимущество перед простым «пересічним» продавцом или покупателем недвижимости. И, как следствие, мы стали зарабатывать меньше как качественно, так и количественно.

Подробнее по этому пункту я напишу ниже, в разделе, который будет посвящен панельным дискуссиям.

2. Качественное наполнение учебной программы. Я всегда воспринимал подобные конгрессы/форумы/конференции как инвестицию в свое будущее. И всегда считал, что ресурсы, который риэлтор или управленец агентства недвижимости инвестирует в свой профессиональный рост на таких мероприятиях, должен давать отдачу в сотнях или тысячах процентов. Потому что даже если хотя бы несколько технологий, наработок, фишек и прочих используемых риэлторских прибамбасов будет внедрено в рабочий процесс, то участник конференции не зря посещал сие мероприятие. ROI превыше всего!

А где еще, как большинство наших коллег может почерпнуть подобные знания, ведь подавляющее большинство из них не владеет хотя бы английским языком и не посещает подобные зарубежные мероприятия (Россию с 2014 года по понятным причинам в расчет не берем).

Поэтому стояла цель обеспечить такой контент и такой состав спикеров, чтобы участники не были разочарованы полученной информацией. Упор мы планировали делать не на бизнес-тренеров, обычно выступающих на подобных форумах, а на прикладников. Шутливый лозунг «Не надо ляля, только работающие инструменты» мои соратники забраковали, но девиз «Укрепляя конкурентоспособность» красной нитью проходил через все наши действия и поступки.

3. Заимствование передового опыта не только у ведущих зарубежных и отечественных коллег, но представителей других специальностей. Поэтому мы старались приглашать и лучших специалистов из разных областей: менеджмент, юриспруденция, психология, IT, девелопмент, органы власти, маркетинг, психология, обучение, туризм и т. д.

4. Предоставление дискуссионной площадки на панельных же дискуссиях. Изначально мы планировали, что основным мотивом будет исследование того, где лежат скрытые возможности по дополнительным направлениям деятельности для риэлторов. Была задумка провести своеобразную клиентскую сессию, где инвестиционщики, банкиры, девелоперы, аграрии, земельщики и многие другие наши смежники поделились бы своим видением, где могут сотрудничать с риэлторами и что конкретно они от нас ждут (кстати, такой формат нам частично удалось реализовать на 2-ой Харьковской конференции, и, несмотря на мой скептицизм, Андрею Правдину и Виталию Мисевре в панельной дискуссии с депутатом Горсовета и человеком, занявшим 2-ое место на минувших выборах городского головы — Тарасом Ситенко — удалось вызвать недюжинный интерес к ней).

Но в процессе подготовки концепция изменилась, и мы поняли, что нужен прежде всего внутренний диалог нашего риэлторскоского сообщества, представителей самых разных украинских общественных организаций, чему должно предшествовать изучение передового зарубежного опыта.

Это и были четыре основных задачи, которые мы перед собой ставили (была, правда, и пятая, жлобско-патриотическая цель, показать Харьков как столицу риэлторского движения в нашей стране, но как говаривал один любимейший футбольный тренер: «то таке»).

Причем настолько важных для нас, что остальные вопросы в виде наполнения бюджета, тусовки и разных разгуляев отходили на задний план. Потому что терять еще один год, и превращать содержательную часть конференции в унылое дерьмо (да простите меня, читатели, за реализм ситуёвины), мы себе позволить не могли, и особенно в Харькове.

Для того, чтобы реализовывать подобный процесс на таком высоком уровне, необходимо было в достаточно сжатые сроки сформировать оргкомитет, определить направления деятельности каждого, сформировать рабочую группу, привлечь компанию, которая специализируется на подобных проектах, и, наконец, наладить финансирование действительно значимого в масштабах не только нашей страны, а и всего постсоветского пространства, мероприятия. То есть полностью поменять концепцию подобных конференций, пригласив инвесторов (причем у людей, готовых вкладываться в этот проект, мотивы могли бы быть самыми разными, включая как финансовые, так и нефинансовые)!

И тут, как всегда, наступала интересная диллема: в казне АСНУ денег на запуск такого мероприятия не было, а первоначальные взносы по ранней регистрации мало того, что не успевали собрать, так их еще категорически не хватало, плюс возникали огромные кассовые разрывы.

Кроме этого мы планировали сделать целый образовательный марафон. Провести не только 21 Международную конференцию АСНУ, но и 2-ую харьковскую региональную конференцию специалистов недвижимости (успешный опыт первого такого форума показал его безусловную привлекательность не только для харьковских риэлторов, но и коллег из других регионов), а также дополнительный день мастер-классов зарубежных спикеров.

Планировалось, а в дальнейшем мы и смогли осуществить задуманное, что будет три потока: один для риэлторов, второй — для менеджеров и владельцев, третий — для общественных организаций.

Поэтому нас ждали долгие и вполне обоснованные споры: а потянем ли мы все это? Сможем ли мы организовать? Скажу честно, были и заявления: эй, товарищи, скромнее нужно быть.

К чести Сергея Злыдня он согласился, что в такой конфигурации необходимо привлечение инвестора, только высказал вполне обоснованное опасение, что Совет АСНУ будет настроен скептически и не согласует этот проект. Мол, сильно замахнулись, «а на такое и деньги надо страсть», как говаривали в одной классической украинской комедии.

На что мы, харьковская команда, сказали, что мы готовы сброситься и проинвестироваться в эти мероприятия. И для подтверждения наших слов я предложил ему следующую конфигурацию взаимоотношений:

Все расходы мы берем на себя, полностью организуем процесс и наполнение, я в течении получаса привожу сумму в размере прибыли от прошлогодней конференции плюс 20%, которые идут в бюджет АСНУ. Одна просьба: не мешать, мы сами все организуем и профинансируем! Сергей Анатольевич кивнул головой, но мне показалось, что он был не против этого процесса.

К чему это я так долго и подробно останавливаюсь на вроде бы таких мелочах? Да потому что через пару недель на декабрьском Совете АСНУ в Чернигове нас ждала полнейшая обструкция! Какими только эпитетами и словосочетаниями нас только не награждали! Дошли до того, что одна наша же харьковская коллега объявила прилюдно нас сволочами, которые пытаются нажиться на коллегах! И всю инициативу нашу зарубили. Посыл был такой: нет денег, поэтому будем протягивать ножки по одежке, в пределах куцего бюджета. А об этих буржуйских или звездных спикерах забудьте. Как проводили раньше, так и проведем, а вы там, робята, вместо того, чтобы страдать гигантоманией и звездностью, впрягайтесь и пашите на благо общества.

Даже компания, которая должна была работать по проведению этих мероприятий, так и не была утверждена! Решили все делать хозспособом, то есть сами. Причем аргументы по поводу того, что мы ж сами скептически смотрим на то, что наши же клиенты самостоятельно пытаются решать вопросы с недвижимостью без риэлторов, разбивались о железный довод: на профи денег нет, а на ваши условия мы не пойдем. То есть ведите машину в светлое будущее, а куда именно мы вам скажем. Видимо были опасения, что нам так понравится проводить эти мероприятия и такую деньгу мы зашибем, что войдем во вкус и будем проводить сии действа чуть ли не ежегодно (хоть это не наш бизнес, и, если честно, даже желания что-то подобное осуществить в будущем вообще ни у кого из нас не возникает, настолько это не только трудозатратный проект, да и вообще не наша профессиональная деятельность). И вот так на энтузиазме все это шло ни шатко, ни валко практически до самого начала весны, когда время было уже упущено безвозвратно!

Я может быть излишне жестко высказываюсь по этой ложке дегтя в бочке меда, но это разбор

ошибок, из которых мы обязаны сделать выводы!

Вопрос, наконец, сдвинулся с места и активно стал двигаться после избрания нового Президента АСНУ. Юрий Пита и руководитель КИЦ АСНУ Сергей Матвийчук были не просто преданы душой и телу предстоящей конференции, а в очень сжатые сроки, взяв в руки руководство и контроль над процессом, самоотверженно работали круглыми сутками над ее проведением (от всех нас им только искренняя благодарность). Мы в Харькове тоже в составе рабочей группы, в которую входили наш бессменный руководитель Алексей Попов, Людмила Черкасова, Андрей Правдин, Борис Каган, Сергей Кобзан, Елизавета Черкасова, Светлана Твердохлеб, Виталий Мисевра и ваш покорный слуга, тоже установили достаточно плотный график: общая встреча минимум раз в неделю, у каждого свой участок работы. Вспоминается, что единственным одним большим желанием было прилечь, ведь спать приходилось по три-четыре часа в сутки. Конечно, в этот период все крепко забили на работу, и чувство глубокой признательности к нашим родным коллективам, которые старались нас меньше тревожить по таким «пустякам», как операционная деятельность, а пахали сами.

Игорь Балака, Алена Котляр

Но я считал, а сейчас тем более считаю, что такие мероприятия должны проводить специализированные компании, а АСНУ должно осуществлять руководство, обеспечивать наполнение конференции и способствовать продвижению среди как своих членов, так и наших коллег, включая и иностранных. Ведь нельзя построить новое футуристическое высотное здание, обходясь собственными силами, особенно если мы до этого занимались только застройкой по частному сектору.

И хоть конференция наша была признана одной из лучших (если не лучшей), но с горечью должен сказать, что нам удалось выполнить менее половины от того, что было изначально запланировано. Как сказал Кирилл Нагорный, управляющий маркетинговой компании «Моня Гетц»: наша цель была показать Украине, что такие мероприятия можно успешно проводить по всей Украине в формате городов «500 тысяч+»! Из-за этого и были те накладки в некоторых организационных моментах, по поводу которых я хочу извиниться у наших участников. Были шероховатости и в общении с информационными партнерами, и в маркетинговом продвижении, но поверьте, все мы работали на износ в незнакомом для нас сегменте, идя методом проб и ошибок, которых можно было бы избежать при привлечении сторонней компании. Кстати, большинство таких сложностей на 2-ой Харьковской конференции мы вообще не замечали благодаря профессиональным действиям команды «Инсайдера» во главе со Святославом Райским, за что им чувство искренней благодарности от харьковчан!

Вот в таком ритме и графике мы подошли к самой конференции. И эти безумные дни нас не разочаровали, хотя, мы и рассчитывали на большее!

Вчитайтесь только в эти цифры:

Более трехсот участников на 2-ой харьковской конференции АСНУ.

Более трехсот двадцати участников на 21 Международной конференции АСНУ.

Почти под шестьдесят слушателей авторских мастер-классов Антона Шипунова и Яны Лурье в воскресный дополнительный день, и около трista пятидесяти участников на агентском тренинге в понедельник.

Почти под пятьдесят спикеров на этих мероприятиях, включая и наших коллег из США и Таиланда.

Впервые проведенная панельная дискуссия с руководителями все крупнейших риэлторских общественных организаций Украины: АСНУ, ССНУ, FIABCI-Украина (РП к сожалению не смогла прислать своих руководителей, хотя были договоренности, поэтому их интересы представляли члены и других общественных организаций), а также представители властных структур, на которых были приняты конкретные шаги.

Несколько потоков с разнообразными секциями по управлению, технологиям риэлторской деятельности, обучению, маркетингу и IT как для руководителей, так и рядовых риэлторов, мультилистингу, психологии, первичному рынку, коммерческой недвижимости, риэлторскими фишками, юрблоку, безопасности и многому другому!

Авторские мастер-классы, риэлтоские баттлы с харизматичными спикерами, круглые столы, риэлторские туры по успешным харьковским агентствам!

И все это проходило на высочайшем уровне в лучшем отеле Восточной Украины — пятизвездочном Premier Palace Hotel Kharkiv.

Еще раз ответственно заявляю,что на моей памяти не было более масштабного и значимого риэлторского мероприятия в Украине!

Раз ужкоснулся наполнения,то должен и здесь сказать пару слов.

Очень признателен Андрею Правдину, который помог мне сформировать концепцию и систематизировать секции по выступающим (он же и отмодерировал несколько секций). Огромная благодарность модераторам: Борису Кагану,Эдуарду Бразасу,Юрию Алексеенко,Юрию Пите (сорри,если кого-то забыл).

Низкий поклон всем спикерам, коих не смогу всех перечислить,а то придется выделять под этот список отдельный пост!

Я содроганием ждал, когда возмутятся Антон Шипунов или Олеся Дрозова из США, Яна Лурье или Наталья Наумец, Сергей Ефремов или Юрий Костоглодов за то,что мы их талант и знания безбожно эксплуатировали и просили выступать несколько раз (да простят меня остальные звездные выступающие).

Я видел, с какими трудностями подстраивались под наши просьбы по своим выступлениям Сергей Политучий и Габриел Михайлов, Александр Колесников и Сергей Шевцов,Эдуард Рубин и Владимир Чекалов, которые по живому резали свои планы!

Мне очень жаль,что не смогли приехать по серьезным причинам такие выдающиеся профи, как Вафадар Аксундов из Азербайджана или Яцек Колибский из Польши (я как организатор знаю, что выступления их были бы просто бомбическими, но не всегда все получается).

Были ошибки и у меня, в чем я искренне признаюсь!

Обратная связь донесла нам,что были определенные вопросы к организаторам, то есть и ко мне, что программа была очень насыщенной и параллельно шло несколько интереснейших выступлений. Каюсь, братцы, упрек принял. Но жалею о том,что не взяли четвертый дополнительный зал, потому что отдельные спикеры заслуживали не просто выступлений в секциях, а отдельных мастер-классов!

Одной из главных своих ошибок я могу назвать секцию по менеджменту с рабочим названием «Как построить крупную системную компанию». Когда в последнюю минуту не смог приехать руководитель крупнейшей азербайджанской компании Вафадар Аксундов (человек, успешно построивший бизнес не только у себя на Родине, а и в нескольких европейских странах, включая и Украину), а еще один спикер, увидев состав выступающих, отказался по причине «не хочу выглядеть идиотом рядом с такими мастодонтами», я признаться запаниковал. И знаете,что было самым обидным,чего я не проинтуичил,не догнал,не понял?! Каждому из двух выступающих, Сергею Политучему (группа компаний Фактор, Почетному консулу Франции в Украине) и Евгению Молчанову (владельцу самой крупной в Харькове сети АН «Квартал») необходимо было давать минимум по два-три часа! Потому что они откровенно делились своим уникальным опытом в создании компаний-победителей! Без бумажки, живо, открывая заветные тайны. Такого вы точно,коллеги,не прочитаете в книгах,не увидите на ютубе, не посетите мастер-классов, потому что эксклюзивно они рассказывали только для нашей аудитории. Многие из тех, кто был на этих выдающихся выступлениях, судорожно записывали их видение,принципы и методы ведения бизнеса,а затем горячо цитировали коллегам в кулуарах. Да, пользуясь служебным положением,я затянул эту секцию на полчаса,и все равно аудитория не хотела отпускать ни Евгения Николаевича,ни Сергея Яковлевича! И как же в этот момент я чехвостил себя,что не догадался специально под их выступление организовать отдельный зал на весь день и наладить видеосъемку (а может и к лучшему, ведь тогда бы они могли и не быть такими искренними)!

В целом, выступления практически всех спикеров были на высочайшем уровне! Знаете, как я определял это? А когда аудитории скучно,то слушатели либо перемещаются в кулуары,либо сидят в своих гаджетах. Так вот,коридоры были практически пустыми,а коллеги в переполненных залах внимали спикерам! Это ли не гордость и не главное свидетельство того, что конференция была удачной?!

Но, наверное, главный раздел этой конференции — панельная дискуссия, посвященная анализу теперешнего состояния рынка недвижимости и прогнозов его развития в будущем. С этой животрепещущей темы надо было бы мне и начинать это затянувшееся повествование,но как всегда в любом деле должна быть и своя вишенка на торте.

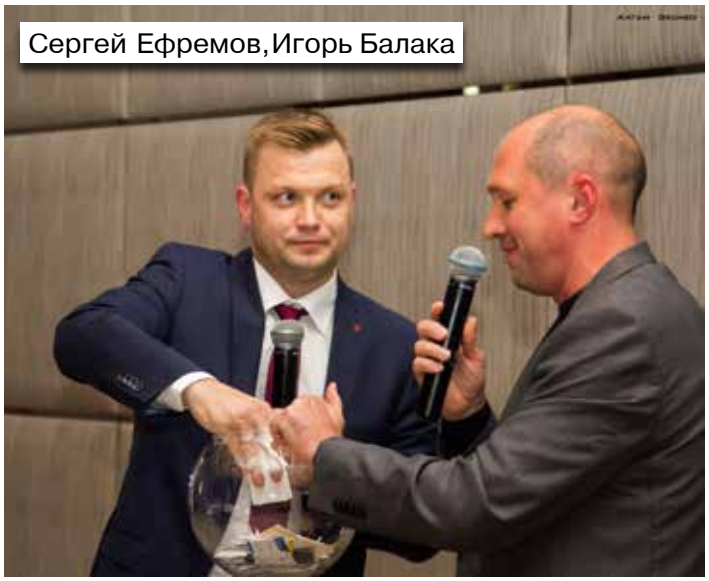
Очень сложно шла подготовка к такому серьезному мероприятию, когда лидеры крупнейших общественных риэлторских организаций, наши иностранные коллеги и представители органов власти несколько часов держали в напряжении специалистов недвижимости Украины,высказывая честно свою точку зрения и нащупывая точки соприкосновения в этой деликатной тематике.

А ведь этой панельной дискуссии могло и не быть! Путь к ней проходил через тернии,но! Я очень рад и горд, что она состоялась именно в Харькове,и очень надеюсь,что это был первый шаг на долгой дороге совместных действий по по-

строению нашего безоблачного риэлторского будущего. Ну, или хотя бы отдаленно напоминающего опыт наших успешных зарубежных коллег.

Эк я отвлекся, вернусь-ка я снова к истокам.

Изначально панельная дискуссия должна была быть, но тематика её была бы совершенно другой: Как может риэлтор зарабатывать на смежных рынках. Планировали мы, как оргкомитет, привлечь для участия в ней смежников, коими являлись успешные банкиры, аграрии, инвестиционщики, девелоперы, строители, оценщики, ритейлеры, управляющие



Сергей Ефремов, Игорь Балака

недвижимостью, ректоры отраслевых ВУЗов и т. д, и т. п. Исторически сложилось, что не только наши потребители, но даже и коллеги ассоциируют риэлторскую деятельность исключительно с посредническими операциями в основном на рынке жилой недвижимости, первички или вторички. Лишь небольшое количество специалистов недвижимости успешно реализуют себя в других направлениях, несмотря ни на открывающиеся возможности, ни на огромный потенциал в этих отраслях и невысокий уровень конкуренции, ни на образовательные программы, уже запущенные в Украине (одна программа CPM от американского IREM по управлению недвижимостью чего стоит). Так вот, мы хотели показать новые возможности, которые открываются перед нашим риэлторским сообществом. Планировалось, что прямо со сцены лучшие из лучших в своих видах деятельности расскажут, как они могут взаимодействовать с нами, с риэлторами. Чего они ждут от специалистов по недвижимости. Где наши скрытые резервы и точки роста. Какие коммуникации нужно наладить. В конце концов, как мы, специалисты по недвижимости, можем зарабатывать на этих рынках. И ведь практически мы её организовали. До апреля 2017 года с многими потенциальными знаковыми спикерами лично мною были проведены переговоры по поводу их участия в такой дискуссии, и что самое интересное, многие из них безоговорочно и сразу же согласились. Мне до сих пор неудобно перед этими настоящими профессионалами и Людьми с большой буквы, когда я перезванивал или встречался с ними лично, и приносил свои извинения за то, что формат мероприятия был изменен. Почему оргкомитет на это пошел? На это было несколько причин.

Во-первых, во всем мире вовсю шли дебаты, как и куда развиваться рынку недвижимости. Парадигма изменилась. Риэлторский рынок в классическом его понимании сформировался в западных странах еще в начале прошлого века, а в Украине — в девяностых-нулевых. На данный момент он переживает не самые лучшие времена, особенно в нашей стране. Для него существует несколько угроз, как внешних, так и внутренних. Это и развитие IT-технологий (компаний агрегаторов, порталов и т. д.), которые уничтожают монопольное исторически — сложившиеся право риэлторов на информацию. Это и, как ни странно, упрощение регуляторных процедур, особенно в нашей стране, ведь многие наши заказчики обращались к нам исключительно из-за нежелания проходить семь кругов ада бюрократических и административных действий, связанных с переоформлением объектов недвижимости.

Во-вторых, происходит обесценивание роли риэлторов у покупателей и продавцов, непонимание у заказчика вообще целесообразности нашей профессии.

В-третьих, на рынке недвижимости Украины давно назрела насущная необходимость совместных шагов крупнейших профессиональных объединений, потому что несмотря на авторитет и влияние многих из них, в одиночку ситуацию переломить очень сложно.

В-четвертых, этому формату способствовали и изменения в руководстве АСНУ, которые состоялись в начале весны 2017 года. Вы может, коллеги, помните тот мартовский съезд Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины, где шли выборы нового Президента. Помните те дебаты, которые происходили в зале. Баллотировались Юрий Пита и я, предоставив свои программы. Могу сказать, что направление у нас было выбрано в общем-то сходное, хотя и с разной степенью детализации предвыборных планов. Может у Юрия Анатольевича видение было чуть сдержаннее, а у меня более радикальное. Но та обстановка, которая сложилась в зале, уже показывала: нужны поиски новых путей для развития рынка недвижимости нашей страны. И я очень рад, что Юрий Пита, победив на выборах и став Президентом, согласился с моим предложением по изменению формата конференции, и особенно панельной дискуссии. Мы хотели, чтобы наша Конференция стала открытой площадкой, на которой представители разных общественных организаций, могли бы свободно высказать свои точки зрения по этому вопросу и как минимум найти общность взглядов, а в идеале наметить общее направления и наметить своеобразную дорожную карту по совместным действиям!

В начале апреля в Киеве состоялся первый поствыборный Совет АСНУ, где была представлена эта концепция. Мы шли на огромный риск, потому что времени оставалось всего ничего. Честно признаться, я ожидал бурного обсуждения и дебатов по этому вопросу, обстоятельно и аргументировано приготовился отстаивать эту точку зрения, но к моему удивлению подавляющим большинством голосов членами Совета эта инициатива была принята сравнительно быстро и без особых споров. Как показали последующие события, в риэлторском сообществе действительно сформировался соответствующий запрос. И нам был выдан карт-бланш! Оставалось только не ударить в грязь лицом при выполнении такой ответственной миссии

Я бы, конечно, не был столь уверенным в будущем успехе, если бы не несколько факторов.

1. Как уже отмечал выше, сформировавшийся запрос нашего риэлторского сообщества.

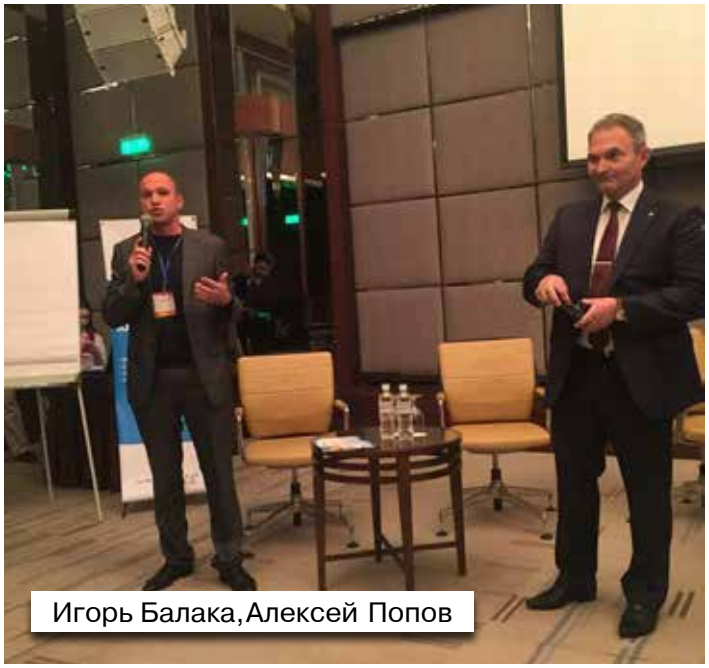
2. Предварительные переговоры с лидерами крупнейших общественных организаций специалистов недвижимости Украины, которые практически все высказали осторожную заинтересованность в подобном мероприятии. Особое спасибо Виктору Несину и Екатерине Пилипчук, которые с полоборота активно включились в работу.

3. А ведь у меня в рукаве был спрятан Джокер, и имя ему Сергей Шевцов!

Об этом парне я бы хотел рассказать особо и отметить его вклад в проведении этой панельной дискуссии. Человек с огромным опытом успешной работы и руководства как в крупных отечественных, так и зарубежных компаниях. После четырнадцатого года вместе с десантом неравнодушных молодых специалистов отлично зарекомендовал себя и на госслужбе. Блестящий юрист, отличный менеджер, специалист в области стандартизации (ведь недавно он занимал должность Директора института стандартизации), человек высоких моральных принципов. Незаангажированный и весьма авторитетный (как минимум среди руководителей профессиональных объединений риэлторов) специалист по нашей тематике, достаточно вспомнить несколько его выступлений на различных мероприятиях. А кроме этого, человек очень системный и упорный.

И по моей субъективной точке зрения, основная заслуга в том, что наша панельная дискуссия успешно состоялась, принадлежит именно Сергею Александровичу! Помните незабвенный момент из фильма «Москва слезам не верит», когда молодой доктор наук говорит тост Гоше, честно отмечая, что процентов на семьдесят его диссертация обязана тому прибору, который тот сотворил. Вот примерно такие же пропорции сохранялись и по модерации панельной дискуссии господином Шевцовым.

И нужно отдать ему должное, с этого момента наступили у меня еще те деньки. Времени оставалось совсем мало. Шли оргмероприятия, досогласование секций, общение со спикерами, согласование их размещения, изменения в программе, прием презентаций докладов и прочая, и прочая, и прочая. Много чего было. Неизменным оставалось одно: Сергей не просто выходил на связь, не только требовал от меня материалы, не только подстегивал меня по общению со спикерами, но находил и отправлял мне уйму самой разной информации по дискуссии, согласовывал сценарий беседы, требовал обратной связи, корректировал презентацию, а также задавал неимоверное количество вопросов и предлагал невообразимое число идей. Честно скажу, иногда ссылаясь на загрузку, я от него даже пытался спрятаться. И мне действительно сейчас кажется, что за столь короткий период времени он погрузился в специфику нашей деятельности лучше, чем 99% специалистов, профессионально на нем работающих.



Игорь Балака, Алексей Попов

Одновременно проходили переговоры со спикерами. Несмотря на изначально достаточно единодушное согласие участвовать в этом мероприятии, требовалось большое количество согласований. Не скажу, что все переговоры проходили безоблачно. Если уж совсем начистоту, то у меня пару раз руки прям-таки опускались и возникало желание послать все подальше, особенно когда вроде и все обсудили, со всеми пришли к каким-то рамочным договоренностям, а тут вдруг вновь и вновь приходилось вносить изменения. И если у наших коллег вовсю бушевали майские праздники и многие улетели отдыхать, то только не у будущих выступающих. С ними мы созванивались в вайбере, ватс-апе и по мобильной связи, списывались в электронной почте и фейсбуке, пересылали друг другу море информации, согласовывали сроки и формат выступлений, презентации, материалы и прочее.

КРОНА
производственно-правовая фирма

Опять-таки, хотелось особо отметить плодотворную работу со спикерами, особенно с Виктором Несиным и Екатериной Пилипчук, Юрием Питой и Анатолием Топалом.

Желание приехать было у многих, но не всегда была возможность. Из-за своей волонтерской и преподавательской деятельности не смог приехать Сан Саныч Бондаренко, загрузка по работе помешала посетить нашу конференцию руководителю Риэлторской Палаты Юрию Венгриновичу, хотя их участие было согласовано. Ждали мы для обмена и участия в дискуссии Вафадара Аксундова из Азербайджана и Яцека Колибски из Польши, Анну Джалагонию из Грузии и Ситов Раду из Молдовы. К сожалению, в крайние недели по разным причинам они не смогли приехать, хотя до самого последнего дня оставалась еще надежда на их участие.

Были и другие примеры. Я восхищен гражданским мужеством и профессионализмом Антона Шипунова из Штатов. Вы, может, помните, что перед конференцией в Харьковской области в Балаклее взорвались склады с боеприпасами. И когда вечером того же дня CNN давало живую картинку с этой канонадой, Антон мне перезвонил, и сказал, что все его близкие, родные и коллеги умоляют его не ехать в страшный военный Харьков. Что я мог сказать в этот момент? «Антон, мы тебя очень ждем!». И после этого услышал ответ: «ладно, буду обязательно, давай дальше пройдемся по моей» презентации. Отмечу и энтузиазм и глубокую вовлеченность Дениса Голубова из Таиланда, который за считанные дни оперативно решил вопрос с прилетом, и попав с корабля на бал, выступал практически «с колес».

Изначально мы планировали сделать общую дискуссию на десять спикеров, но затем поняли, что это будет перебор. Внимание зрителей и участников бы рассеивалось, паузы между выступающими были громадными, дискуссии по большому бы счету просто не было бы! Поэтому мы сделали оргперестановки. Были выделены два блока: международный и украинский. В первом блоке наши коллеги рассказывали о международном опыте, а во втором участники проецировали бы его на рынок недвижимости Украины.

Наконец, повестка дня приобрела следующую форму:

Панельная дискуссия: Куда движется риэлторский рынок? Необходимо ли ему регулирование? Украинский и зарубежный опыт.

Модератор: Шевцов Сергей, Балака Игорь.

Регламент 5-7 минут на выступление. Ответы на вопросы (вопросы из мероприятия ФБ и из зала).

Спикеры данного мероприятия собрались на 21-ой Международной конференции для того, чтобы обозначить угрозы и вызовы нашей профессии, узнать о зарубежном опыте и наметить пути решения этих реальных и потенциальных проблем.

Цель панельной дискуссии:

Спрогнозировать будущее рынка недвижимости. Указать на тенденции, которые могут потенциально могут быть опасными для риэлторов Украины. Найти точки соприкосновения среди общественных организаций и наметить хотя бы первоначальные шаги по установлению диалога.

11.00-11.30 Первая часть дискуссии — зарубежный и медийный опыт.

Участники:

- Шипунов Антон — официальный представитель по Украине Президента Национальной Ассоциации Риэлторов США
- Екатерина Пилипчук — Президент FIABCI-Ukraine.
- Дмитренко Станислав — директор Интернет-проектов медиагруппа AVISO
- Антон Голубов — Таиланд.

11.30-12.50. Вторая часть.

Участники:

- Руководители общественных организаций, представители органов власти
- Ассоциация Специалистов Недвижимости Украины — Президент АСНУ — Пита Ю. А.
- Союз Специалистов Недвижимости Украины — Президент ССНУ Виктор Несин
- Харьковский Клуб Риэлторов — Руководитель ХКР Шкилев Сергей Николаевич
- Государственная регуляторная служба — Колесников Александр Анатольевич
- ГС «Экспертная Межотраслевая Ассоциация Украины», Глава межотраслевого Совета по разработке отраслевых стандартов — Топал Анатолий.

Сразу же хочу посыпать голову пеплом и признать свои ошибки.

Во-первых, из-за организационных моментов, дискуссия началась позже, чем было запланировано.

Во-вторых, был не совсем правильно выбран формат. Можно было бы более эффективно провести эту дискуссию, но у нас была хроническая нехватка времени! Уже по прошествии такого времени я бы, наверное, планировал чуть иначе. Необходимо было бы дать на эту дискуссию больше времени, но нас поджимали трансформация зала для очень насыщенной послеобеденной профессиональной программы. На следующий день планировалось заседание отдельной секции по итогам этой дискуссии. Но многие её участники объективно должны были уезжать из Харькова, или даже из страны. А те, кто планировали быть в субботу, тоже в последний момент не смогли присутствовать, хотя и передали видео-обращение, как Сан Саныч Бондаренко. Сейчас я, как модератор и член оргкомитета, все-таки бы больше пожертвовал обедом и дал бы больше времени спикерам. Но и так выступление всех их были не просто удачными, а оглушительными.

В первом блоке нас ждал феноменальный доклад Екатерины Пилипчук по зависимости рынков недвижимости стран Европейского Союза от ре-

гуляторной политики их же стран. Очень интересно, много нового, огромный опыт и прикладные данные для прогнозирования ситуации на украинском рынке с учетом европейского опыта. Потрясающая информация от Антона Шипунова по организации риэлторской деятельности в Калифорнии, от А до Я! В противовес такой зарегулированности рынка Антон Голубов поделился данными об азиатском пути развития рынка и сделал несколько прогнозов по поводу будущего украинского рынка. И наконец Дмитренко Станислав широко и содержательно прошелся по тому, чего же ждут, и как должно строится взаимодействие между риэлторским сообществом и тематическим порталами по недвижимости.

Харьковский оргкомитет конференции

Вторая часть меня не только обрадовала своим профессиональным подходом, но и глубиной проработки материала! Все выступающие, будь то Юрий Пита или Виктор Несин, Анатолий Топал или Сергей Шевцов, Александр Колесников или Сергей Шкилев были предельно лаконичны и интересны. Каждый из них высказался по поводу текущей ситуации в Украине на рынке недвижимости: кто мы, риэлторы, в законодательном поле? В каком состоянии находится рынок? Какие приоритетные шаги необходимо совершить, чтобы не остаться на обочине? Как мы можем взаимодействовать между собой и какие есть точки соприкосновения? В чем суть риэлторской услуги? Кого вообще можно считать риэлтором? Как противостоять новым вызовам, которые уже стоят перед риэлторами Украины? Какие стандарты риэлторской деятельности и каким образом их необходимо разрабатывать и принимать?

Все эти вопросы, пусть и в лаконичном режиме, были обсуждены. Учитывая то, что я был модератором, иногда переступал через себя, прерывая выступающих, и задавая конкретные вопросы: что и как, а главное, в какие сроки мы будем делать дальше? Я очень хотел, чтобы все собравшиеся в зале не просто ощутили причастность к этому действу, не просто увидели, что такие уважаемы в риэлторском сообществе люди обсудили проблематику, но и стали свидетелями намечающихся следующих шагов. Что в этом зале все собрались «не только потрындеть за жизнь», но и наметить будущую дорожную карту совместных действий. Отдельные респект и уважуха Александру Колесникову, который обладает огромным опытом не только государственной, но и бизнес-деятельности. Он не только доступно объяснил логику чиновников, но и дал несколько дельных советов по взаимодействию риэлторов и органов власти.

Я мог бы очень долго писать на эту тему, но боюсь, что мой отчет потянул бы на повесть средних размеров.

ГЛАВНОЕ, О ЧЕМ ДОГОВОРИЛИСЬ ЛИДЕРЫ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА БЛИЖАЙШИЕ ПОЛГОДА:

1. Составить реестр риэлторов Украины.
2. Начать разработку и унификацию кодекса этики риэлтора.
3. Начать разработку стандартов риэлторской деятельности (крайне признателен за содержательную дискуссию по этому вопросу Юрия Питы, Виктора Несина, Анатолия Топала и Сергея Шевцова. Пусть эта тема иногда казалась сложной даже мне, но эти спикеры пытались донести её в простой форме всем присутствующим в зале).

Я видел, как многие наши коллеги не хотели выходить из зала, при появлении технических сотрудников и их настойчивых просьб об окончании первой рабочей половины, чтоб техперсонал начал реорганизацию рабочего пространства.

Одно я хочу сказать точно. Несмотря на период летних отпусков и жары АСНУ начало двигаться в направлении реализации тех обещаний, которые прозвучали на этой панельной дискуссии. И насколько я знаю, коллеги из других общественных объединений тоже работают в этом направлении.

Ну, а для того, чтобы работа была более эффективной, необходимо заимствование, адаптация и внедрение передового зарубежного опыта. А учитывая то, что самый сильный рынок риэлторских услуг находится в США, то передовой опыт нам необходимо заимствовать прежде всего у наших заокеанских партнеров!

К чему это я? Да дело в том, что в ноябре, практически в штаб-квартире Национальной Ассоциации Риэлторов США состоится очередной конгресс НАР. И я, как руководитель Комитета по международной деятельности АСНУ, предлагал всем нашим коллегам поучаствовать в таком грандиозном мероприятии и посетить Чикаго в составе большой и объединенной делегации украинских специалистов недвижимости. Я искренне надеюсь, что в рамках этой поездки мы можем выработать дальнейшие шаги, начало которым положила 21 Международная конференция в Харькове.

КРОНА
производственно-правовая фирма

В РУБРИКЕ «НАШИ ПАРТНЕРЫ» МЫ С ВЕЛИЧАЙШЕЙ ГОРДОСТЬЮ ХОТИМ ВАМ ПРЕДСТАВИТЬ, ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ, ОДНОГО ИЗ ЛИДЕРОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ, НАСТОЯЩИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ, ВЕРНУВШИХ ЗРЕНИЕ МНОГИМ НАШИМ ЗЕМЛЯКАМ, —

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ОФТАЛЬМИКА»

КАТАРАКТА. ЧТО ДЕЛАТЬ?

Катаракта является причиной почти половины случаев слепоты во всем мире. Единственным же эффективным способом ее лечения является хирургическое вмешательство. Бояться операции не стоит, ведь альтернатива погрузиться в темноту, лишившись возможности видеть и полноценно жить — гораздо страшнее. К тому же, современная медицина располагает надежными, быстрыми и практически безболезненными методами диагностики и лечения катаракты. Главное — вовремя обратиться к специалисту-офтальмологу и не попасть впросак с выбором офтальмологической клиники, которой вы сможете доверить заботу о здоровье своих глаз.

ЧТО УЧЕСТЬ ПРИ ВЫБОРЕ КЛИНИКИ?

Офтальмология — очень специфическая часть медицины, и все крупные клиники в этой области обычно узкопрофильные. Проблема выбора может возникнуть, когда учреждения с похожей специализацией предлагают идентичные услуги, например — удаление катаракты цена которой зависит от множества факторов. Поэтому, прежде чем записаться на прием, узнайте из разных источников как можно больше информации следующего характера:

- репутация клиники (объективные отзывы пациентов, насколько «на слуху» имя клиники и прочее);
- опыт и время ее существования в регионе;
- наличие необходимой документации — лицензий, сертификатов, разрешительных документов, в том числе подтверждающих реальный период работы клиники;
- количество успешно проведенных операций;
- квалификация врачей, среднего и младшего персонала;
- научные исследования сотрудников клиники;
- парк медицинского оборудования клиники и, в первую очередь, наличие полного комплекта оборудования для необходимой предоперационной диагностики — ведь от ее результатов во многом зависит исход и качество операции. А вот старое оборудование несет большие риски и это должно насторожить пациента;
- гарантии безопасности пациента и выполнения взятых на себя обязательств (например, заключение договора об оказании офтальмологических услуг).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ОФТАЛЬМИКА
www.oftalmika.com

Офтальмологические центры, заслуживающие доверия, обычно не скрывают такую информацию. Опирайтесь на специалистов, которые не просто рады вас видеть, а целиком и полностью отвечают за свою работу.

КАТАРАКТА — ЧТО ДЕЛАТЬ?

Одной из услуг, которые предлагают современные офтальмологические центры, является лечение катаракты. Это серьезное и коварное заболевание связано с помутнением хрусталика глаза, которое вызывает различные степени расстройства зрения, вплоть до полной его утраты. На развитие катаракты влияет целый ряд факторов, но наиболее распространенной причиной являются возрастные изменения вещества хрусталика. Так, с 60 лет постепенное снижение прозрачности хрусталика наблюдается у каждого второго человека, а после 80 лет катаракта есть практически у всех. В последнее время наблюдается тенденция к «омоложению» заболевания, поэтому регулярно посещать офтальмолога надо уже с 40-45 лет. Самым же эффективным методом лечения катаракты является хирургическое вмешательство с удалением помутневшего хрусталика и заменой его на искусственную линзу.

В мире ежегодно проводится около 10 миллионов подобных операций.

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ СТОИМОСТЬ ОПЕРАЦИИ?

Итак, вам необходима операция. Разумеется, наряду с гарантиями безопасности, вас будет интересовать ее стоимость. Будьте реалистами — не покупайтесь на подозрительно заманчивые цены и баснословные скидки. Заниженная цена может означать экономию на всем необходимом либо недосказанность, когда позднее возникнут требования от клиники доплатить за ту или иную процедуру, препараты или расходные материалы. Кроме того, слишком низкая стоимость может свидетельствовать о недостаточном опыте работы клиники, например, связанном с недавним ее выходом на рынок данных. Если Вам говорят про частичную оплату операции, удостоверьтесь, так ли это на самом деле. Возможно, клиника просто пытается сэкономить на качестве операции со всеми вытекающими последствиями. Запомните, что чаще всего оправданным оказывается подход «all inclusive» — «все включено», именно такой подход используется в медицинском центре «Офтальмика».

Стоимость операции всегда зависит от ряда серьезных моментов. Один из них — качество и новизна необходимого оборудования, в частности, диагностического. Без него даже самый хороший врач поставит вам диагноз лишь «на глаз», что многократно увеличивает риски во время проведения операции и может негативно отразиться на ее результатах. Также на стоимость операции катаракты влияют качество расходных материалов и медицинских препаратов, условия в самой клинике, опыт и квалификация хирурга.

ГЛАВНОЕ, ПОМНИТЕ, ЧТО ЧЕМ РАНЬШЕ БУДЕТ ВЫЯВЛЕНА КАТАРАКТА, ТЕМ ПРОЩЕ ОТ НЕЕ ИЗБАВИТЬСЯ. МЫ ЖЕЛАЕМ ВАМ БЫТЬ ЗДОРОВЫМИ И ВИДЕТЬ МИР ВО ВСЕХ ЕГО ЯРКИХ КРАСКАХ!

КРОНА
производственно-правовая фирма

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

18-19 ноября прошла бизнес-конференция: Менеджмент, Маркетинг, Продажи ММП 2017

Это площадка, которая дает возможность людям бизнес-среды обменяться опытом, знаниями и контактами. Каждый год ММП собирает более 300 участников: предприниматели, генеральные директора среди которых был и Генеральный директор ООО «ППФ «Крона», Игорь Балака, собственники бизнеса. На этом высококлассном форуме участвовали и сотрудники ООО «ВПФ «Крона» — Чепа Наталья и Середа Светлана.

3-6 ноября В Чикаго прошел Конгресс Национальной Ассоциации Риэлторов

2017National Association of REALTORS® Организация которая основана в 1912 году и в которую входят более 1,3 млн человек по всему МируВ мероприятии приняли участие более из более 70 стран и почти 1700 иностранных участников/Генеральный директор ООО «ППФ «Крона», вице-президент Асоциации Специалистов Недвижимости — Игорь Балака, представил Асоциацию Специалистов Недвижимости Украины на Международном Конгрессе Национальной Ассоциации Риэлтеров США.

28.10.17 состоялась рабочая встреча

Украинской Ассоциации специалистов по недвижимости с представительнейшим десантом руководства турецких риэлторов. Очень продуктивным было общение. О том, что обсудили и как будем сотрудничать с нашими турецкими и северокипрскими коллегами, уже завтра. А пока наращиваем темп!

27.10.17 NRPA конференция недвижимости в болгарии прошла с замечательным успехом.

«Брокер будущего — от большой игры до малого инвестора»

Большие имена в сфере недвижимости, рекламы, маркетинга и финансов приняли участие в четвертой ежегодной конференции Inspire to Higher, посвященной брокерской деятельности в сфере недвижимости. 27.10.2017. в Софии в Hotel Balkan прошедшая конференция оправдала усилия организаторов из Национальной ассоциации недвижимости. В конференции были лекции всемирно признанных экспертов проф Эндрю Баум из Оксфордского университета, рус-

ский бизнестренера Александра Sancian, Эндрю Моррис от PicMiller, маркетолога и интернетпредприниматель Стилиан Zaporozhanov Александр Сокол. — член совета директоров Союз специалистов по недвижимости в Украине, выступил с докладом вице-призедент Асоциации Специалистов Недвижимости — Игорь Балака и другие. Участники гильдии получили ценную информацию о правильных способах предоставления онлайн-рекламы, рекламы в социальных сетях, методах более эффективных продаж, тенденциях рынка и банковском секторе.

27.10.17 Состоялось подписание Меморандума о всеобъемлющем сотрудничестве между болгарской Ассоциацией и АСНУ!

Главная цель приезда в Софию вице-призедент Асоциации специалистов по недвижимости — Игоря Балаки осуществлена! В присутствии около трехста болгарских специалистов недвижимости состоялось подписание Меморандума о всеобъемлющем сотрудничестве между болгарской Ассоциацией и АСНУ! Причем оно затрагивает многие направления: обучение, нетворкинг, регулирование деятельности, информационные ресурсы, млс, международная деятельность, да много чего, и главное укрепление бизнес-связей.

20.10.17

Члены нескольких общественных организаций, включая Европейскую Бизнес Ассоциацию, встречались с руководством Антимонопольного комитета Украины во главе с их руководителем — Терентьевым Юрием Александровичем да его Первым замом — Нижник Марией Владимировной (а также с харьковским тер. отделением)

12.10.17 Встреча с китайской делегацией предпринимателей-инвесторов

Генеральный директор ООО «ППФ «Крона», Игорь Балака, принял участие в переговорах организованными Торгово-Промышленной Палатой с инвесторами из Китая: Генеральный секретарь Китайской ассоциации по развитию предприятий за рубежом вместе с замами, Директор по международному сотрудничеству Альянса развития среднего и малого бизнеса Шелкового пути с руководителями секторов, Председатель Ассоциации строительной промышленности г. Шиянь, Генеральный секретарь тендерной Ассоциации, руководители строительных компаний.

10.10.17 ТОП-10 Итоги рейтинга «Самые влиятельные люди в риэлторском бизнесе Украины» — 2017»*

Топ-10 (первое место разделили два участника, 2-е место не присуждалось):
1. Олена Маленкова (Елена Маленкова) и Arthur Ohanesyan
3. Анатолий Топал
4. Наталия Капцова
5. Балака Игорь
6. Наталия Кузьминова
7. Артур Пилипчук
8. Irina Kirkina
9. Anton Palashek
10. Виктор Несин

https://est.ua/press/2792624/

КРОНА
производственно-правовая фирма

10.10.17 На рынок недвижимости Харькова возвращаются спекулянты — эксперт

По оценкам экспертов, от 15 до 20% покупателей жилья в Харькове — это спекулянты, которые приобретают недвижимость с целью ее дальнейшей перепродажи.

Об этом сообщил генеральный директор компании «Крона» Игорь Балака, передает СтройОбзор: http://stroyobzor.ua/news/vtorichnyy-rynok-nedvizhimosti-bolee-dinamichen-i-gotov-k-ponizheniyu-cen-ekspert.html

06.10.17 Совет АСНУ в Виннице.

Генерального директора ООО «ППФ «Крон»а избрали Вице-президентом Ассоциации специалистов недвижимости Украины!

5 октября, в Харькове прошла конференция UREC Innovation Conference 2017, посвященная инновациям в сфере недвижимости и строительства,

в которой приняли участие представители ведущих застройщиков, девелоперы, а также инвесторы Киева и Харькова.

Спикеры, включая Генерального директора ООО «ППФ «Крона» — Балаку Игоря Николаевича, обсудили ситуацию, которая сегодня сложилась на рынке коммерческой и жилой недвижимости в нашем регионе.

http://www.regionstroy.com.ua/16535/

06.10.17 Рынок недвижимости: о каких тенденциях сегодня говорят эксперты

http://stroyobzor.ua/news/rynok-nedvizhimosti-o-kakih-tendenciyah-segodnya-govoryat-eksperty.html

20.09.17 Харьковчане смогут приобретать жилье в лизинг

Кабмин планирует ввести новую государственную программу, согласно которой украинцы смогут арендовать квартиры с правом выкупа. Однако эксперты относятся к этому проекту с большим скепсисом.

http://vecherniy.kharkov.ua/news/137381/

14 августа на телеканале Харьковского областного телевидения «ОТБ» «Рынок недвижимости, анализ и тенденции его развития»

Игорь Балака — Генеральный директор ООО «ППФ «Крона» — руководителем комитета по недвижимости и инвестициям ХО Европейской Бизнес Ассоциации, руководитель комитета по международным связям принял участие в программе «Бизнес-класс» на тему:

«Рынок недвижимости, анализ и тенденции его развития»

КРОНА
производственно-правовая фирма

6 июля. Как не попасться на уловки мошенников, покупая смарт-жилье?

Как обезопасить себя от мошенников и недобросовестных застройщиков при покупке квартиры? На какие документы стоит обратить внимание? На эти и другие вопросы «Харьковским известиям» ответил генеральный директор ООО «ППФ «Крона» — Игорь Балака

https://www.youtube.com/watch?v=R7-XkWNwsKE&feature=share

23 июня Открытый Совет АСНУ в Николаеве

Был подписание меморандум о сотрудничестве между Ассоциацией специалистов недвижимости Украины и Николаевской горадминистрацией.

21-22 июня Международный Бизнес-Форум «Украина-2017. Вызовы и возможности»

Прошел крупнейший инвестиционный форум этого лета в Украине в Premier Palace Hotel Kharkiv. 4 Международный Бизнес-Форум «Украина-2017. Вызовы и возможности».

31 мая Топ-10 украинских риэлторов, на которых стоит подписаться в Facebook

Портал est.ua собрал десяток страниц риэлторов, на которые нужно срочно подписаться (если вы до сих пор этого не сделали). Они следят за трендами на рынке недвижимости и делятся с подписчиками в Facebook своими идеями, решениями и кейсами, а не только ссылками, объявлениями или нетематической информацией.

Страница Игоря Балаки — Генерального директора ООО ППФ «Крона» а также руководителя комитета по международным связям, связям с гос. органами и общественными организациями Ассоциации специалистов недвижимости Украины привлекла внимание аналитиков в этой области и вошла в ТОП-10 страниц, на которые стоит обратить внимание:

«Подписываемся, чтобы читать инсайдерские истории о жизни бизнес- и риэлторского сообщества, а также смотреть красочные фото из разных уголков мира.

Основные виды контента: лонгриды»

https://est.ua/press/2022491/

19-21 мая Прошла Международная конференция АСНУ и 2-ая Харьковская региональная конференцая риэлторов.

О подготовке целях и задачах можно узнать на странице FB Игоря Балаки

https://www.youtube.com/watch?v=fHB0Xh9TKe8&list=PL9XxD1bnUkdaitlTWOBB8KA3ezgvNirWo

КРОНА
производственно-правовая фирма

18 мая Состоялась вторая Харьковская региональная конференция!

В гостинице Премьер Палас г.Харьков прошла вторая Харьковская региональная конференция. Сотрудники ООО «ППФ «Крона» приняли участие в 21 Международной конференции АСНУ и 2-ой Харьковской региональной конференции риэлторов.

http://www.kanzas.ua/news_conferences/page_view/Sostoyalas-vtoraya-Harkovskaya-regionalnaya-konfer-25-05-2017/

26.04.2017 Турнір Асоціації з міні-футболу у Харкові Фото «Турнир Общее фото»

Ніщо не завадило представникам Харківського офісу Асоціації взяти участь у щорічному турнірі з міні-футболу: ані дивна весняна погода, ні середина тижня, ні футбольне дербі у місті. Учасники турніру змогли отримати свою порцію адреналіну, зустрітися із колегами за межами роботи та просто насолодитися грою у футбол. Наснаги гравцям дала активна підтримка вболівальників, друзів та родин, отож вони демонстрували швидкість, влучність та справжню взаємодію.

Лише після впертої боротьби у серії пенальті судді нарешті визначили найсильніших.

Переможцями Турніру стали:

I місце — Premier Palace Hotel Kharkiv

II місце — Premier Hotel Aurora

III місце — Credit Agricole Bank

«Кубок надії» від Аква-фітнес клубу «Волна» отримала команда компанії «Крона»!

http://www.eba.com.ua/uk/events/calendar/eventdetail/13524/ — /turnir-asotsiatsii-z-mini-futbolu-u-kharkovi

15.04.17 Цены на аренду квартир в Харькове существенно изменятся

Многие объекты могут подешеветь из-за отключения батарей.

Стоимость съемных квартир может измениться. Столичные риелторы прогнозируют рост цен.

На вопросы «ГХ» отвечал руководитель харьковского агентства недвижимости ООО «ППФ «Крона», Игорь Балака.

http://gx.net.ua/ekonomika/region/ceny-na-arendu-kvartir-v-harkove-sushhestvenno-izmenyatsya.html

18 Марта. Благодаря нашим польским партнерам в марте был организован риелторский тур В Польшу

в ходе которого осматривались эксклюзивные объекты недвижимости от ведущих застройщиков. Наши партнеры организовали встречи с представителями юридических компаний и банков, которые отвечали на вопросы, касающиеся процедуры оформления сделки, перевода денежных средств и получения вида на жительство.

30.03.17 Майстер-клас Романа Литвинова «Влияние речи: управление аудиторией

Выступая перед аудиторией, большой, даже зная хорошо предмет выступления, не всегда удается справиться с волнением и подобрать те слова, кото-

рые будут иметь наибольшее влияние на слушателей.

Роман Литвинов, бизнес-коуч и консультант по Языково-невербальной Лингвистике, говорил о том, как благодаря языку можно успешно управлять вниманием аудитории. Кроме того, участники узнали приемы преодоления нервно-мышечного напряжения и получили практические советы.

Сотрудники ООО «ППФ «Крона» посетили семинар организованный Европейской Бизнес Ассоциацией

http://www.eba.com.ua/uk/events/calendar/eventdetail/13473/ — /maister-klas-romana-litvinova-vplyv-movy-keruvannia-audytoriieiu-u-kharkovi

Программа «Бизнес-Класс» Харьковского канала ОТБ

Генеральный директор ООО «ППФ «Крона», руководитель комитета по недвижимости и инвестициям ХО Европейской Бизнес Ассоциации, Игорь Балака, проанализировал рынок недвижимости, а так же, спрос на Smart-квартиры в городе Харькове за прошедший 2016 год и начало 2017 г. Для программы «Бизнес-класс», харьковского телекалала ОТБ

https://cloud.mail.ru/public/3yAU/nbxA3m2sQ

14.03.17 Семинар Европейской Бизнес Ассоциации (ЕБВ) «Фейсбук для продвижения

Генеральный директор ООО «ППФ «Крона», Игорь Балака, посетил мероприятие, которое организовал комитет по маркетингу, Европейской Бизнес Ассоциацией, тренинг вела Алёна Котляр, сертифицированный специалист самой большой Академии он-лайн образования Нетология.

Значение социальных сетей для бизнеса трудно переоценить — это и огромная база потенциальных клиентов, и реклама товаров и услуг, и соответствующие рекомендации. Реклама в социальных сетях имеет хороший SEO-эффект, который дает устойчивый и «долгоиграющий» результат.

Именно поэтому предметом обсуждения на очередном заседании Комитета по маркетингу 14 марта 2017. стали цели и методы продвижения в Facebook, эффективные инструменты для оптимизации бизнес-страницы и ингредиенты успешной контент-стратегии. Присутствующие имели возможность принять участие в создании плана продвижения бизнеса в Facebook и определиться с его возможностями для B2B и B2C.

http://www.eba.com.ua/uk/events/calendar/eventdetail/13422/ — /marketynhovyi-komitet-asotsiatsii-facebook-dlia-prosuvannia-biznesu-u-kharkovi

13.02.17 Мастер-класс по работе с возражениями

У всех воскресенье, а у нас Алексей Гусев:) лучший бизнес-тренер РГР 2015 года. мастер-класс по работе с возражениями. зал переполнен! Харьков соскучился по тебе, Леша:)

https://www.facebook.com/photo. php?fbid=1441984309154829&set=pcb.1441961709157089&type=3&theater

06.02.17 «Двушки» и «квартиры-смарты» на рынке недвижимости в Харькове больше всего популярны

Спрос на жилье в Украине начинает расти. Рынок недвижимости выходит из застоя, уверяют эксперты. На Харьковщине в прошлом году наблюдалась такая же тенденция.

Увеличение договоров купли-продажи говорит о том, что рынок недвижимости начал оживать — утверждает генеральный директор агентства недвижимости ООО «ППФ «Крона», Игорь Балака.

Интервью для программы «Харьковские известия»

https://www.youtube.com/watch?v=Aqqel1g0q0w&feature=share

02.02.2017 Основные тенденции на первичном рынке недвижимости в Харькове — эксперт

По словам руководителя Комитета по недвижимости и инвестициям Харьковского филиала Европейской бизнес ассоциации, генерального директора ООО «ППФ «Крона» — Игоря Балаки, на первичном рынке недвижимости превалирует жилье эконом-класса.

Больше информации на интернет портале сайта «СтройОбзор»

http://stroyobzor.ua/news/osnovnye-tendencii-na-pervichnom-rynke-nedvizhimosti-v-harkove-ekspert. html

01.02.2017 Куда вложить деньги и как избавиться от «матрацной стратегии» сохранения инвестиций»

На пресс-конференции, состоявшейся в медиа-центре «Время», руководитель комитета по международным связям, связям с гос. органами и общественными организациями Ассоциации специалистов недвижимости Украины, руководитель Комитета по недвижимости и инвестициям Харьковского филиала Европейской бизнес ассоциации -Игорь Балака и руководитель Харьковского регионального отделения Ассоциации специалистов по недвижимости Украины — Алексей Попов, рассказали журналистам о ценах и тенденциях на рынке первичной и вторичной недвижимости, о перспективах на нынешний год.

http://timeua.info/post/kharkov/kuda-vlozhit-den-gi-i-kak-izbavit-sya-ot--matracnoj-strategii-sohraneniya-investicij-06561.html

Спикеры также коснулись важной темы — аренды жилья для студенческой столицы, каковой является Харьков.

Статья на странице интернет портала «Время»

«Жить «гуртом».

Украинские предпочтения или жизненная необходимость? Факторы влияющие на рынок аренды жилья и его тенденции в городе Харькове.

http://timeua.info/post/kharkov/zhit-gurtom--06562.html
http://capital.kh.ua/special-topics/gas/Prichiny-aktivizacii-na-harkovskom-rynke-nedvizhimosti. html

31.01.2017 Засідання Координаційної Ради з Генеральним консулом Республіки Польща у Харкові Фото С 2-1 по 2-5

Состоялось первое в этом году заседание Координационного Совета ХО Европейской Бизнес Ассоциации. Эта крупнейшая и влиятельная общественная организация в которую входит около девятисот крупнейших компаний Украины, в основном иностранных. Команда единомышленников (Политучий Сергей (Почетный консул Франции в Харькове, ГК «Фактор»), Сбитнев Игорь (Французский Бульвар), Эдуард Рубин (Telesens), Оксана Шахова (Райфайзен Банк Аваль) и Игорь Балака (генеральный директор ООО «ППФ» Крона») выбрала руководящий состав ассоциации в Харьковском регионе.

Обсудили много вопросов: и взаимодействие с органами власти, и образовательные программы, но главное, генеральная позиция Европейской Бизнес Ассоциации — лоббирование интересов бизнеса на всех уровнях властной вертикали — от региональных до государственных.

Также состоялась встреча с Генеральным консулом Республики Польша в г. Харькове паном Янушем Яблоньским и Консулом по политико-экономическим вопросам паном Влодзимежом Лещинским. Польша — ключевой партнер для Украины! Польское консульство обслуживает семь областей Восточной Украины и выдает 800-900 виз в день (со Львовом, где три тысячи выдаваемых виз в день, конечно, не сравнить, но все таки показатель потрясающий). Кроме того, обслуживает прифронтовую зону, поэтому спектр решаемых вопросов — многогранен. Много совместных наработок появилось в результате этой встрече, от вопросов связанных с местным самоуправлением до совместных образовательных программ.

Sergey Polituchiy и Iryna Konovalova (координатор ЕБА) от имени Ев-

ропейской Бизнес Ассоциации выступили с рядом инициатив (включая дни Европы в Харькове с привлечением Почетных Консулов различных европейских стран в Украине), которые должны будут реализовываться в ближайшие три месяца.

Для экспертов рынка недвижимости:

1. Пан Консул пообещал содействие в случае возникновения визовых вопросов по риэлтоскому туру, который состоится в конце марта в Польшу.

2. Оговорили вопрос об открытии представительства Европейского Института Недвижимости в Харькове. Данный Институт расположен в Кракове, и его возглавляет наш давний партнер Пан Яцек Колибский. Ему совместно с институтом коммунального хозяйства в Харькове удалось пробить и сейчас в стадии реализации находится проект по введению учебного курса по оценщикам и управляющим недвижимостью. Используя опыт и наработки Serge Shevtsov по введению стандартов обучения, надеемся, что как минимум в Харьковском регионе удастся внедрить такую программу для риэлторов. Особенно учитывая то, что обучение будет проводиться по стандартам ЕС.

3. Пригласили руководство Харьковского Консулата принять участие в 21 Международной конференции АСНУ, которая будет проходить в мае в г. Харькове.

http://www.eba.com.ua/uk/events/calendar/eventdetail/13339/ — /zasidannia-koordynatsiinoi-rady-z-heneralnym-konsulom-respubliky-polshcha-u-kharkovi