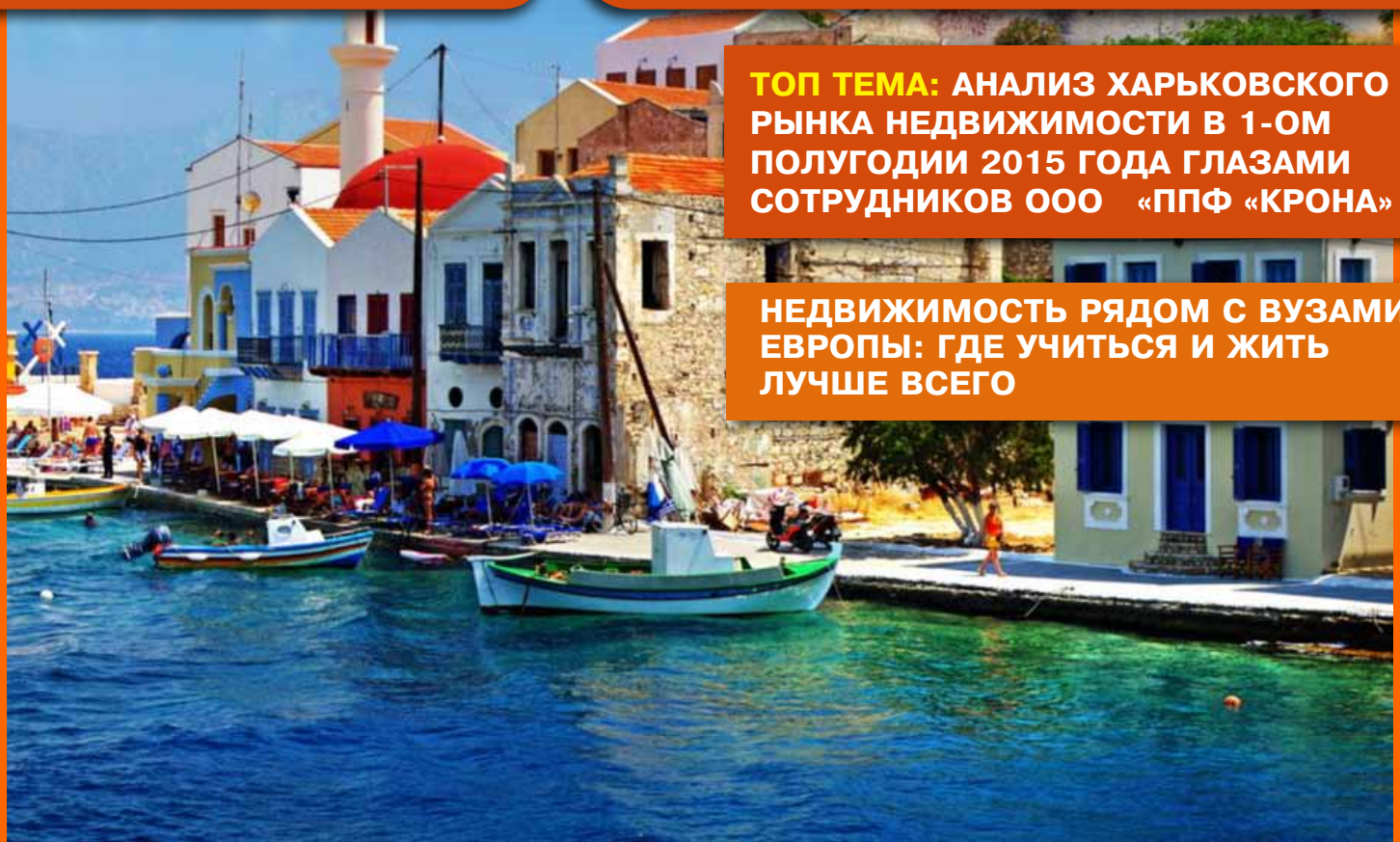
КРОНА

производственно-правовая фирма

№2 (42)
от 02.07.2015 г.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

харьковского рынка недвижимости
и Украины



ТОП ТЕМА: АНАЛИЗ ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В 1-ОМ ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА ГЛАЗАМИ СОТРУДНИКОВ ООО «ППФ «КРОНА»

НЕДВИЖИМОСТЬ РЯДОМ С ВУЗАМИ ЕВРОПЫ: ГДЕ УЧИТЬСЯ И ЖИТЬ ЛУЧШЕ ВСЕГО

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 освеломления, 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

СОДЕРЖАНИЕ

ИНТЕРВЬЮ С СОТРУДНИКАМИ ППФ «КРОНА» 3

ИНФОРМАЦИОННО АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР КОМПАНИИ «ОЛИМП КОНСАЛТИНГ». 11

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ «ПРОКОНСУЛ» . .30

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ 33

АВТОРСКАЯ КОЛОНКА. ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ. 37

НАШИ ПАРТНЕРЫ — XIX МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ АСНУ 39

КЛУБ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОЕЗДОК 42

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 48

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ. 50

ОТЗЫВЫ О РАБОТЕ ППФ «КРОНА» 54

ДОБРЫЙ ДЕНЬ, НАШИ ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Генеральный директор
ООО «ППФ «Крона»
Балака
Игорь Николаевич

Этот непростой год минует свой экватор. Рынок недвижимости Украины переживает сейчас самое серьезное испытание за всю 24 летнюю историю своего существования. Он вел себя на протяжении первого полугодия крайне нетипично. И именно поэтому, ТОП темой нашего номера мы решили сделать рассказ наших ведущих специалистов о поведении харьковского рынка недвижимости в этот период. В этом номере мы, как всегда, дадим статистику и аналитику харьковского рынка недвижимости, подготовленную вместе с нашими друзьями — компанией «Олимп Консалтиг» и ИКК «Проконсул». Обязательно будут традиционные авторские колонки, посвященные зарубежным рынкам недвижимости, обзору бизнес-литературы, корпоративное новости и новинки законодательства. Представим в рубрике «Наши партнеры» действительно знаковое для всей риэлторской Украины мероприятие — XIX Международную конференцию Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины «Рынок недвижимости: состояние, перспективы развития, роль профессионалов в его формировании». И еще: весь год во всех выпусках в честь пятнадцатилетия нашей компании мы будем приводить ваши цитаты о нашей работе — для нас очень приятны и важны все слова, которые вы нам адресовали!

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

АНАЛИЗ ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В 1-ОМ ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА ГЛАЗАМИ СОТРУДНИКОВ ООО «ППФ «КРОНА»

Исполнительный директор ООО «ППФ «Крона»
Нерознак Андрей Павлович.

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости, в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

Рынок жилой недвижимости г. Харькова последние полгода переживает сложные времена — цены снижались, покупателей становилось все меньше, была стагнация в начале резкое снижение цены, рост курса доллара, в дальнейшем небольшая стабилизация и переход в более спокойное русло. Сейчас рынок находится в точке равновесия.

В начале года — с февраля до начала марта, из-за резкой девальвации гривны и резкого роста доллара, рынок остановился, сделок купли-продажи практически не происходило, были единичные случаи. В дальнейшем, после стабилизации курса — в апреле-мае,люди начали привыкать к ценам и ситуации,продавцы откорректировали свои цены, покупатели готовы принимать реш ения о покупке, обмене одной квартиры на другую. Рынок стабилизировался, проводились сделки, на рынок вернулся спрос,можно сказать «ожил».

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

Фактически девальвация остановила рынок,люди перестали продавать и покупать недвижимость,дальнейшее развитие было не ясным, в такой ситуации клиенты и покупатели обычно занимают выжидающую позицию, чтобы не продешевить и не потерять, поэтому рынок фактически застопорился.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

Безусловно,в целом,обстановка в стране влияет на рынок недвижимости г Харькова как политически так и экономически, есть еще такой значимый фактор как АТО,т. е. война,которая проходит сейчас на Донбассе. Она непосредственно сказывается и на Харьковском рынке недвижимости. Приграничная полоса,близость к зоне конфликта также нагнетает обстановку. Все это отражается на действиях покупателей: они не готовы к серьезным покупкам, большим инвестициям.

4) Какая сейчас ситуация на рынке?

Сейчас рынок немного стабилизировался, в связи с нормализацией курса на протяжении какого-то длительного промежутка времени. Более-менее ситуация в зоне конфликта успокоилась. Относительно тех бурных потрясений,которые происходили последний год в экономике,тоже наступил период относительной стабильности (во всяком случае,все не так катастрофично,как было в начале года). Рынок отреагировал тем,что люди стали больше проявлять интерес к недвижимости,заключаются сделки, идет переориентация на свои повседневные вопросы и проблемы, поэтому на рынок пришел как покупатель,так и в продавец.

5) Какие предпочтения сейчас у покупателей?

Покупатель сейчас больше интересует сегмент недорогой недвижимости: однокомнатные квартиры,гостинки. Пошла активность также и в сегменте 3-х и 2-х комнатных квартир в связи с тем,что многие продавцы существенно снизили цену. Соответственно, появилась возможность за небольшую доплату переехать из однокомнатной в двухкомнатную и даже в техкомнатную. Можно сказать, что спрос присутствует не во всех сегментах рынка недвижимости, в большей степени он сосредоточен в сегменте объектов до 20-25 тыс. у. е. Но даже при этом покупаются и недорогие трех и четырехкомнатные квартиры,и сделки проходят.

6) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

Обычно продавцы по ликвидным объектам торгуются от 5 до 10%. Хотя,если ситуация продавцов вынуждает и при этом они еще и упустили момент, когда они могли себя чувствовать комфортно,то сегодняшние факторы подталкивают их к более существенному снижению цен, возможен торг от 15% и более.

7) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

Все зависит от внешних факторов, которые будут происходить в нашей стране. Если ситуация далее стабилизируется,если военный фактор отойдет на 2-й план или конфликт вообще затихнет, то рынок будет потихонечку восстанавливаться и развиваться.

По всей видимости,спроса или роста цен не будет, но возможно будет плавное небольшое снижение. Если факторы будут отрицательные, то есть продолжится конфликт,возобновятся скачки доллара относительно гривны, сработают другие отрицательные экономические или политические факторы, то все это негативно повлияет на рынок недвижимости и тогда рынок продолжит свое снижение.

Руководитель отдела коммерческой недвижимости ООО «ППФ «Крона».
Харитонова Л. С.

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости, в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

К сожалению на рынке коммерческой недвижимости ситуация стабильно неудовлетворительная, есть цена предложения, которую нельзя назвать рыночной стоимостью. Рынок как таковой отсутствует, при такой ситуации, когда вообще нет спроса в сегменте покупки,никакой динамики,кроме снижения цен предложения, быть и не может. В стране идет спад экономики, предприниматели себя чувствуют крайне неуверенно,поэтому если что-то и продается,то только по ликвидационной,то есть бросовой цене. А продавцы не готовы лишаться так трудно приобретенной коммерческой недвижимости за бесценок. Поэтому на рынке практически нет сделок в сегменте продаже. В сегменте аренды была аналогичная ситуация до начала мая 2015 года. Но после майских праздников активность арендаторов резко увеличилась, особенно в торговом и складском сегментах. Причем ощущалась он как со стороны сетей,так и со стороны местных предпринимателей.

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

Объекты коммерческой недвижимости покупают для бизнеса,при скачке доллара малый бизнес страдает в первую очередь (у крупного, как правило, есть резервы),соответственно при любой нестабильности валюты продавцы пытаются избавиться от объектов недвижимости, опасаясь потери своих денег, а покупатели ждут минимальной стоимости объекта. В этот период практически не было даже звонков от покупателей.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

Начиная с мая прошлого года,потенциальные покупатели с осторожностью подходят к покупке объектов, в связи с нестабильной ситуацией в стране Они охотнее снимают помещения в аренду,чтобы минимизировать риски. Но опыт показывает следующее: в какой-то момент, если нет близких боевых действий,предприниматели все равно думают о развитии своего бизнеса,и начинают уходить из арендованных в собственные помещения. Такая ситуация характерна особенно для тех компаний или чэпэшников,которые завязаны на импортозамещение или энергосбережение, а также на экспорт продукции из Украины. Цены падают на недвижимость,и эти операторы могут приобрести интересующие их объекты по привлекательной стоимости

4) Какая сейчас ситуация на рынке? Какие предпочтения сейчас у покупателей?

После того как стабилизировался более или менее доллар, начал появляться интерес к объектам до 40000 у.е, в основном торговой направленности. По остальным сегментам пока затишье,исключая сегмент аренды.

Покупатели рассматривают объекты, которые всегда пользовались и пользуются спросом («красная линия», станции метро, проходные места и т.д.) по заниженной стоимости не свойственные данным объектам. Активны как всегда айтишники,но в основном в сегменте аренды площадей

5) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

Могу сказать по личному опыту, что при минимальной стоимости объекта реальному покупателю готовы уступать 20% от нижней границы минимальной рыночной цены. Вопрос только в том,как определить эту самую нижнюю границу.

6) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

В данной ситуации тяжело что-либо прогнозировать,к сожалению это зависит от очень многих факторов. Я думаю, всем бы просто хотелось бы стабильно зарабатывать деньги, чтобы быть уверенной в завтрашнем дне.

Руководитель отдела зарубежной недвижимости ООО «ППФ «Крона»
Коваленко Яна Анатольевна

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости, в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

Первое полугодие в зарубежной недвижимости было достаточно насыщенным. После традиционного новогоднего затишья в деловой активности, начали приходить запросы на подбор недвижимости за границей. Причем в отличие от прошлогодних, более импульсивных и эмоциональных просьб найти место, куда можно сбежать от войны, клиенты этого года задают тщательно продуманные вопросы и ищут в основном недви-

жимость, которая будет в дальнейшем приносить дополнительный доход.

В январе и феврале больше всего запрашивали недвижимость в странах Восточной Европы: Польша, Словакия, Венгрия. С наступлением весны опять пошли запросы по курортной недвижимости в странах Средиземноморья: Болгария, Турция, Черногория, Греция.

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

Не могу сказать, что каким-то образом ощутила эти скачки. Дело в том, что в сегменте зарубежной недвижимости цены привязаны к ведущим мировым валютам, поэтому колебания курса гривны никак не влияет на предпочтения покупателей. Как правило, деньги, которые хотят потратить наши покупатели на приобретение такого рода нелвижимости, уже ими конвертированы в валюту.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

Большую роль играет падение цен на рынке недвижимости Харькова и области, а так же сворачивание бизнеса. Люди начинают смотреть в сторону зарубежья, как возможности получения стабильного дохода. Кроме того многие наши клиенты чувствуют долю разочарования неопределенностью ситуации в Украине и медленными, на их взгляд, переменами, поэтому планируют будущее своих детей, да и свое в Европе. Отсюда и спрос на недорогую недвижимость в ближайших к нам европейских странах, в которых достаточно легко открыть новый бизнес и получить ВНЖ для всей семьи.

4) Какая сейчас ситуация на рынке?

Рынок оживлен, спрос растет. Многие коллеги начинают задумываться о том, чтобы попробовать себя в продажах зарубежной недвижимости, часто звонят и консультируются. Мы даже планируем цикл семинаров по Центральной и Западной Украины, поскольку оттуда к нам идет большое количество заявок как со тороны непосредственно покупателей, так и со стороны наших партнеров-риэлторов.

5) Какие предпочтения сейчас у покупателей?

Мои клиенты и потенциальные клиенты сейчас разделились на две части: «пляжники» и «горожане». Первые ищут жилье у моря с возможностью проводить в нем 2-4 недели, а в остальное время сдавать в аренду. Вторые же нацелены на достаточно крупные города, где есть возможности для развития нового бизнеса, поступления в ВУЗы или хорошо сдается в аренду коммерческая недвижимость.

6) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

Лучше всех идут на скидки болгарские застройщики, так как поток покупателей из Европы и стран СНГ заметно снизился. Только Украина сейчас показывает рост спроса на болгарские квадратные метры.

7) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

Думаю, что клиентов к концу года станет еще больше, и количество их будет расти вместе со снижением уровня жизни в Украине, до того момента, пока в стране не закончится война. Полагаю, что спрос на зарубежную недвижимость пойдет на спад только, когда основательно стабилизируется обстановка на родине.

Эксперт департамента жилой недвижимости ООО «ППФ «Крона»
Нещеретная Лариса Ивановна.

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости, в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

С января по март 2015 г. покупатель отказывался приобретать недвижимость, в связи с нестабильной ситуацией на Востоке. Но с апреля-мая ситуация улучшилась и рынок жилой недвижимости активизировался. Правда, в основном эта активность сосредоточена в очень дешевых сегментах.

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

Долларовый скачек повлиял на активность покупателей. С января по март, покупатели приобретение недвижимости откладывали, что касается продавцов, то они отказывались продавать свои объекты, поскольку боялись не купить что-то взамен. С февраля по март покупательская способность упала.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

Война на Востоке очень плохо влияет на рынок жилой недвижимости в г. Харькове, т.к. наш город является прифронтовым, но также ухудшает ситуацию нестабильная экономика — покупательская способность населения упала, все эти факторы способствовали тому, что покупатели сдерживались покупать недвижимость.

4) Какая сейчас ситуация на рынке?

С мая ситуация на рынке жилой недвижимости улучшилась, оживилась и покупатель стал более активным. Уровень падения цен в очень дешевых сегментах затормозился, покупатели «выбирали» самые недорогие варианты.

5) Какие предпочтения сейчас у покупателей?

Клиент предпочитает 1-о и 2-х комнатные квартиры в основном возле метро. Но мы также отмечаем следующую тенденцию: если раньше вообще не было спроса по трех и четырех комнатным квартирам, то сейчас их покупатели активно рассматри-

вают как в центральных, так и в спальных районах города. Это связано с тем,что цена таких квартир минимально, продавцы охотнее торгуются, а покупатели, почувствовав,что дно близко,спешат купить (особенно если продают квартиру небольшой площади взамен и у них есть доплата)

6) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

— Продавцы, получив обоснованный анализ на рынке недвижимости, начинают снижать стоимость. Приведу следующий пример: 2-х к. кв. метро «им. А.С. Масельского», которая была представлена по цене 35000 у. е.,на сегодня эта квартира была продана за 30000 у. е., т.е. торг внушительный. В среднем,глубина торга может достигать 10-20%.

7) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

Думаю, что во 2-м полугодии цены на недвижимость могут снизиться, если будет долларовый скачек (цены могут упасть в долларовом эквиваленте приблизительно на 15%). Если все будет нормально в стране с экономикой,то тогда цены будут колебаться возле этого уровня.

Эксперт департамента жилой недвижимости ООО «ППФ «Крона»
Задружная Людмила Николаевна.

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости, в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

Ситуация на рынке в 1 полугодии 2015 года развивалась нестабильно. Периоды затишья сменялись активной работой по поиску вариантов для последующей покупки. Например,при поступлении запросов на поиск домовладений нередко, после подбора и показа вариантов недвижимости (некоторые варианты подошли и по качеству и по стоимости) покупатели прекращали смотреть варианты, ничего не приобретя и оправдываясь тем,что ситуация в семье поменялась,передумали покупать недвижимость, в стране нестабильность и так далее. Вообщем, на мой взгляд, на рынке покупали только ту недвижимость, которая стоила очень дешево и находилась в районах с развитой инфраструктурой.

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

Что касаемо скачка доллара в феврале 2015 года, я уже выше приводила пример Покупатель испугался, находился в панике и просто отказался от покупки. Думаю,люди испугались,кто мог отложить покупку,тот сделал это,покупали только те,кому это было крайне необходимо.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

На поведение людей на рынке недвижимости влияло множество факторов,начиная от погодных условий и заканчивая политической обстановкой,очень тревожили людей военный конфликт и экономическая ситуация.

4) Какая сейчас ситуация на рынке?

В данное время на рынке наблюдается некоторая стабильность, при этом предложение, как и прежде, значительно превышает спрос. В некоторых районах города например на Павловом Поле немного повысились цены на недвижимость (сегмент 1-2 комнатных квартир без ремонта). Что касаемо частных домов спрос, остался достаточно высокий на престижные районы города и ближнего пригорода, только не всегда покупателя устраивает цена предлагаемой недвижимости.

5) Какие предпочтения сейчас у покупателей?

Покупатель предпочитает купить качественные объекты с хорошим месторасположением и инфраструктурой. В связи с ухудшением экономической ситуации уровня жизни людей наблюдается спрос на очень дешевое жилье. К выбору Покупатель подходит очень требовательно

6) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

Глубина торга со стороны продавцов разная, не отвечу на вопрос однозначно,на мой взгляд сильно торгуются только те, которые по очень важным жизненным причинам быстро хотят продать недвижимость, остальные же не слишком много уступают в цене.

7) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

Все зависит от общей политической и экономической ситуации в стране. Безусловно, трудолюбие и профессионализм риэлтора сыграют не последнюю роль при выборе и покупке недвижимости.

Эксперт ООО «ППФ «Крона», *руководитель отдела мелкоформатного жилья.*
Портная Татьяна Николаевна

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости,

КРОНА
производственно-правовая фирма

в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

В начале 2015 г. по квартирам-гостинкам был застой из-за сильного повышения курса доллара и сложным политическим положением в стране.

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

В конце весны начала лета активность у покупателей увеличилась, так как курс доллара стабилизировался и произошел небольшой перерасчет цен на данное жилье (квартиры-гостинки), увеличились звонки и показы.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

В связи с сложными экономическими и политическими факторами в стране, на рынке недвижимости было затишье, продажи в данном сегменте остановились еще и из-за большой конкуренции. Не стоит забывать, что в г. Харькове очень много конкурентов по данному жилью, что также влияет на результат работы.

4) Какая сейчас ситуация на рынке?

Ситуация на рынке недвижимости неоднозначная, интерес есть, но в этом самом дешевом сегменте потенциальные покупатели или не покупают и ждут еще падения цен, или очень торгуются.

5) Какие предпочтения сейчас у покупателей?

Предпочтение у покупателей: купить хотят очень дешево, например, смотрят квартиры-гостинки (со своим санузлом, с ремонтом, установленной сантехникой) за 10-11 тыс.у.е., а в результате купили бы за 8-9 тыс.у.е.

6) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

Продавцы уступают мало или только те, которые только продают, не приобретая взамен никого жилья.

7) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

Прогнозировать в данный период жизни что-либо очень тяжело, есть только пожелание, чтобы пользовались спросом и увеличились продажи в ЖСК «Каштан».

Руководитель отдела первичной недвижимости ООО «ППФ «Крона».
Лобушко В. В.

1) Как развивалась в 1-ом полугодии 2015 года ситуация в том сегменте рынка недвижимости, в котором Вы работаете? Как развивались события на протяжении полугода, какова была динамика?

В первом полугодии 2015 г. ситуация на рынке первичной недвижимости развивалась с положительной динамикой. В связи с тем, что стоимость основных застройщиков была привязана к гривне, первичная недвижимость стала очень соблазнительной для многих покупателей. И они успешно удовлетворяли постоянно растущий спрос. Дело в том, что в рынок недвижимости частично населением конвертировались банковские депозиты, которые население забирало из этих финансовых учреждений.

2) Как сказался на активности продавцов и покупателей долларовПоэтому ый скачок и девальвация национальной валюты в феврале-марте 2015 года?

Долларовый скачок и девальвация гривны оказали положительный эффект на продажу квартир в новостройках, т. к. стоимость квадратного метра в долларовом эквиваленте снижалась, а застройщики не всегда вовремя поднимали стоимость в гривне. Могу отметить, что к некоторым застройщикам, которые работали в эконом-сегменте, в этот период выстроились очереди. Недвижимость в этот период была интересна не только как жильё, но и как объект инвестиций. В этот период недвижимость стала чуть ли не единственным механизмом сохранения обесценивающихся денег граждан.

3) Какие ещё факторы влияли на Ваш сегмент (политические и экономические)?

В это период времени первичная недвижимость стала настолько привлекательной для покупателей, что кроме долларового скачка и девальвации гривны никакие другие факторы не имели такого сильного влияния на стоимость квартир.

4) Какая сейчас ситуация на рынке?

На данный момент установилась устойчивая заинтересованность покупателей в приобретении недвижимости в новостройках. Но, как и весной, спрос сосредоточен в достаточно девых сегментах эконом-класса, где цены устанавливаются застройщиком в гривне.

5) Какие предпочтения сейчас у покупателей?

Предпочтения покупателей не изменились — минимальная стоимость при относительно адекватной площади квартир. На самом деле, на рынке осталось не так много застройщиков с хорошей репутацией. Многие из покупателей хотели бы приобретать недвижимость уже после введения её в эксплуатацию или на стадии последних этажей, но дело в том, что как правило такие квартиры уже раскуплены задолго до этого. Поэтому покупатели в привлекательных объектах начинают приобретение чуть ли не с этапа котлована.

6) Какая сейчас глубина торга со стороны продавцов?

Глубины торга на данный момент со стороны застройщиков практически нет, т. к. и так все продается довольно активно. Изредка застройщики используют какие-то акционные предложения, но в основном по низколиквидным объектам

7) Ваши прогнозы по тому сегменту, в котором вы работаете на 2-ое полугодие 2015 года?

На мой взгляд, рынок первичной недвижимости будет развиваться довольно активно. Дело в том, что во всем мире первичное жилье сопоставимо по стоимости или больше вторичного. Однако у нас сохраняется еще достаточно большая разница между ценой первички и вторички. А покупатель, при всех прочих условиях, конечно отдаст предпочтение новому дому, с соответсвующей инфраструктурой, с однородным социальным окружением, с новыми коммуникациями. А учитывая

Генеральный директор ООО «ППФ «Крона»
Балака Игорь Николаевич

Рынок недвижимости Украины переживает сейчас самое серьезное испытание за всю 24 летнюю историю своего существования. За все это время накопилась серьезная аналитика. Также за пятнадцатилетнюю историю нашей компании мы приобрели немалый опыт, который помогал нам анализировать этот рынок, ведь существуют свои закономерности по активности этого сегмента экономики, когда есть какие-то тренды (восходящие или нисходящие). Из года в год, даже несмотря на прошлые кризисы, мы могли как-то предсказывать поведение рынка, хотя бы в краткосрочной перспективе. Но 2015 год стал полнейшим исключением. Смею Вас заверить, что за двадцать один год моей личной практики на рынке, я еще не видел таких колебаний. Обычно, события каждого года не сильно отличаются друг от друга (за исключением 2009 года, и то, тогда какие-то похожие тенденции все же проглядывались). После новогодних каникул, в конце января-начале февраля обычно наши сограждане отходят от праздничных каникул, и начинают активизироваться в конце зимы. Производятся какие-то задатки, их количество лавинообразно возрастает к марту-апрелю, когда и совершается достаточно большое количество сделок в этот период. Эта волна активности стихает к концу апреля, и в мае на рынке снова царит затишье. И это немудрено, потому что статистически наибольшее количество сделок в году приходится на март-апрель и декабрь, а наименьшее — в январе и мае. Далее активность в июне немного возрастает, на рынке остаются в основном реальные продавцы и покупатели, и зачастую нас ждет активная осень, и пик сделок — декабрь.

Текущий год нам сначала не предвещал никаких сюрпризов: насыщенный декабрь 2014 года сменился новогодними праздниками. Но дальше все пошло не так, как обычно, по накатанной. Вторичный рынок так и не вышел из зимней спячки. Активность присутствовала в основном в очень дешевых сегментах бюджетного жилья. Количество просмотров недвижимости было в разы меньше прошлогодних аналогов. ВВП страны рухнул на 17,8% в первом квартале 2015 года. Мы все помним зимнюю лихорадку на валютном рынке: он вообще напоминал несущуюся в пропасть повозку. Курс гривны по отношению к доллару США достигал на черном рынке значения 40. Не добавляли оптимизму рынку и ожесточенные боевые действия на Донбассе, и отсутствие действенных реформ. В апреле количество и сделок, и задатков также осталось минимальным. Снижение стоимости вторички за этот период составило от 30 до 40% в различных сегментах в долларовом эквиваленте (а к этой валюте у нас де-факто привязано 95% всех сделок на вторичке). По сути, за эти первые четыре месяца мы пролетели вниз все повышение цен украинского рынка образца 2005, да и частично 2004 года. Про коммерческую недвижимость я даже и не вспоминаю: этот сегмент просто «умер». Зачастую речь специалиста по недвижимости с продавцом строилась в следующем ключе: вопрос не за сколько вы сможете продать свой объект, а есть ли вероятность, что вы вообще можете его продать, хоть за какую-то цену? Приблизительно в такой же ситуации оказался рынок земли, а на рынке домов продавались в основном дешевые варианты, да и то, количество сделок было минимальным. Также было не очень востребовано и малоформатное жилье, так называемые еврогостинки, очень популярные в прошлых годах в Харькове. Но были и два счастливых исключения в этом стагнирующем рынке.

Во-первых, это рынок первичного жилья, но только тех объектов, где стоимость квадратного метра была привязана застройщиком к гривне. Отделы продаж таких ведущих харьковских застройщиков не выдерживали наплыва посетителей, а сотрудники не успевали повышать цены. Но даже в этом случае, стоимость квадратного метра на первичном рынке в эконом-сегменте была в три-четыре раза меньше стоимости вторички (если перевести в долларовый эквивалент, конечно). Кто же были эти покупатели?

Их можно классифицировать на несколько групп. Первые: это те, кто «умудрились» сохранить свои сбережения в гривне и бросились хоть как-то спасти свои деньги, конвертировав их в квадратные метры. Как правило, 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 долларов. 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.

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 двухкомнатной квартиры в хрущевке общей площадью 44 квадратных метра в спальном районе нашего города на вырученные деньги приобретал 100 квадратов в новострое на соседней улице.

Во-вторых, полный аншлаг покупателей присутствовал на рынке зарубежной недвижимости, где активность даже по сравнению с 2014 годом увеличилась в 5-7 раз. Ведь сегмент живет по принципу: чем хуже в стране, тем лучше дела идут в «зарубежке». Наши соотечественники, измученные не только экономико-политической, но и военной неопределенностью бросились присматривать себе жилье «за кордоном». Приобретали его как для получения «запасного аэродрома», получения вида на жительство для себя и своих близких, так и с инвестиционной целью. Ведь гораздо приятней, а главное, надежней, получать денежные потоки от аренды твоей недвижимости не в обесценивающейся гривне, а в валюте. Да и практически по всем популярным среди наших соотечественников странам стоимость недвижимости росла, что вовлекало все больше и больше людей. И если до 2013 года такого рода недвижимость покупали богатые и очень богатые люди, то в прошлом году, а особенно уже и в этом приобреталось большое количество объектов в сегментах эконом и эконом минус. То есть наши граждане продавали свое «лишнее», а иногда и основное, жилье, и приобретали дешевую недвижимость за границей. Миф об очень дорогой зарубежке еще существует, но есть неоднократные примеры того, когда харьковчане продавая 1-о комнатную хрущевку покупали квартиру в Болгарии. Или вместо 2-х комнатной панельной «чешки» — объект в Греции. Могли продать и 3-х комнатную квартиру в спальном районе, и купить апартаменты в солнечной Турции. Ну, а хитом спроса в первом полугодии 2015 года стала Польша. Но об этом я думаю, более подробно расскажут наши специалисты из отдела зарубежной недвижимости.

Должен сразу разочаровать оптимистов: влияние переселенцев из зоны АТО на харьковский рынок недвижимости 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 мелись, конечно) в покупку жилья в нашем регионе, при обострении ситуации снова придется все терять и переезжать на новое место, но уже без финансовой подушки.

Возвращаясь же к вторичке, должен отметить, что отложенный спрос достаточно долго накапливался, и прорвался он, очень нетрадиционно, начиная со второй декады мая. С рынка «выбрали» практически все дешевые варианты. Да и сыграл еще и фактор Донбасса. Дело в том, что в Харькове активно муссировались слухи о провокациях на майских праздниках, а также о возобновлении активных боевых действий в этот период, может быть даже с перенесением их на территорию Харьковской области. Имели они под собой почву или нет, наверное, не нам судить, но когда население увидело, что в нашем родном Харькове ничего страшного не произошло, люди бросились активно удовлетворять свои жилищные проблемы. Положительным фактором на развитие рынка явилось также укрепление национальной валюты до курса 21 грн/доллар США. Многие потенциальные покупатели обеспокоились, что рынок достиг дна, цена вторички постепенно сравнивается по стоимости с ценой первички, и начали активные поиски вариантов. А учитывая то, что и при падающей экономике возможности по инвестированию резко сузились, и при многочисленной ликвидации банков депозиты тоже потеряли свою декларируемую надежность, на этот рынок пришли также и инвесторы. Ведь «матрацная» стратегия сбережения своих средств тоже имеет свои недостатки: как уменьшение покупательской способности вследствие инфляции, так и возрастающую криминогенную опасность в нашей стране. Но вместе с проявлением активности на вторичном рынке, первичка в этот период начала пробуксовывать, то есть количество сделок там резко сократилось. Что в очередной раз подтвердило закономерность перетекания средств потенциальных покупателей из одного сегмента в другой. Данная динамика продолжается и по нынешний момент, до конца июня 2015 года.

Следует также отметить, что на рынке появляется все больше мотивированных продавцов, которые выходят на рынок не попробовать «попродавать» свой объект, а попытаться действительно продать.

Нужно также быть очень осторожным продавцам с ценообразованием, ведь большинство цен, которые указаны как на информационных порталах, специализирующихся на продаже недвижимости, так и в базах данных агентств недвижимости (чего ужтут скрывать), не соответствуют действительности, и носят скорее виртуальный характер. Ведь есть цена предложения объекта, а есть — цена реальной сделки. И разница между ними может достигать 10-25%. А знают о реальных сделках только продавец и покупатель, в лучшем случае — агент по недвижимости, который при такой сделке присутствовал. Огромным плюсом харьковского рынка (в отличие от других регионов Украины) является сильное Харьковское региональное отделение Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины (АСНУ), где подобная аналитика собирается. Такой информации нет нигде больше, даже у нотариусов или оценщиков, поскольку иногда в целях оптимизации расходов стороны сделки занижают рыночную стоимость, чтобы платить меньше налогов. Поэтому наши риэлторы вооружены поистине уникальной информацией о реальных ценах сделок на харьковском рынке недвижимости. И на основании этих дан-

ных могут достаточно точно прогнозировать ситуацию и проводить ценообразование продающейся недвижимости.

Ну и наконец, этим летом складывается достаточно хорошая возможность для продавцов, имеющих жилье небольших форматов, существенно улучшить свои жилищные условия с относительно небольшой доплатой. Ведь они могут постараться продать свои объекты подороже, поскольку падение цен на них практически остановилось, и за минимальную доплату постараться купить себе большую недвижимость, поскольку там снижение цены все еще продолжается.

По поводу прогнозов на второе полугодие я был бы очень осторожен, ведь есть очень много «но», которые могут повлиять на харьковский рынок недвижимости. Во-первых, это и уже упоминавшиеся боевые действия на Востоке Украины. Учитывая то, что Харьков — город первого эшелона (до российской границы у нас 37 километров), любая нестабильность в этом регионе ведет к снижению покупательской активности на рынке недвижимости. Не добавляет оптимизма рынку и текущая экономическая ситуация, связанная как с возможным объявлением дефолта по внешним займам частным инвесторам, так и с нестабильной валютой, курс которой искусственно сдерживается Национальным Банком Украины. Конечно, и снижение роста ВВП тоже не может не отразиться на рынке недвижимости. Но есть такая закономерность: рынок недвижимости начинает демонстрировать подъем раньше роста экономики, а в процентном отношении рынок растет больше, чем уровень экономического роста. Осенью обязательно на рынок повлияет и введение налога на недвижимости, который мы начинаем платить со второго полугодия этого года. Существенное влияние окажет и рост коммунальных платежей начиная с осени этого года, который может привести к ситуации, когда часть наших земляков просто не в состоянии будут платить по этим новым тарифам и будут вынуждены выставить свои объекты (особенно большой площади) на рынок. Дополнительным фактором, который может повлиять на рынок, станет неясная пока развязка по проблемным банковским кредитам валютных заемщиков. Пока неясно, будут ли банки реструктуризировать такие кредиты или нет, внесут ли какие-то новации наши законодатели по соответствующей тематике. Будет ли введен мораторий на отчуждение подобного рода жилья. Ведь в зависимости от ситуации, любое из этих действий, может существенно повлиять на рынок.

Но главной причиной, которая способно либо активизировать операции с недвижимости, либо его окончательно обрушить — это РЕАЛЬНЫЕ рыночные реформы. А учитывая то, что нас ждет еще и жаркая политическая осень, связанная с проведением местных выборов и соответствующих популистских действий власть имущих, очень трудно давать хоть какие-то прогнозы. Как говорится, поживем — увидим.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТАТИСТИКА: Г.ХАРЬКОВ, МАЙ 2015г.

Исполнитель	Информационно аналитический центр компании «ОлимпКонсалтинг» 04071,город Киев,ул. Введенская 7/9 оф. 62. ,www.olimp.net.ua
Цель исследования	Анализ данных о состоянии рынка недвижимости города Харьков

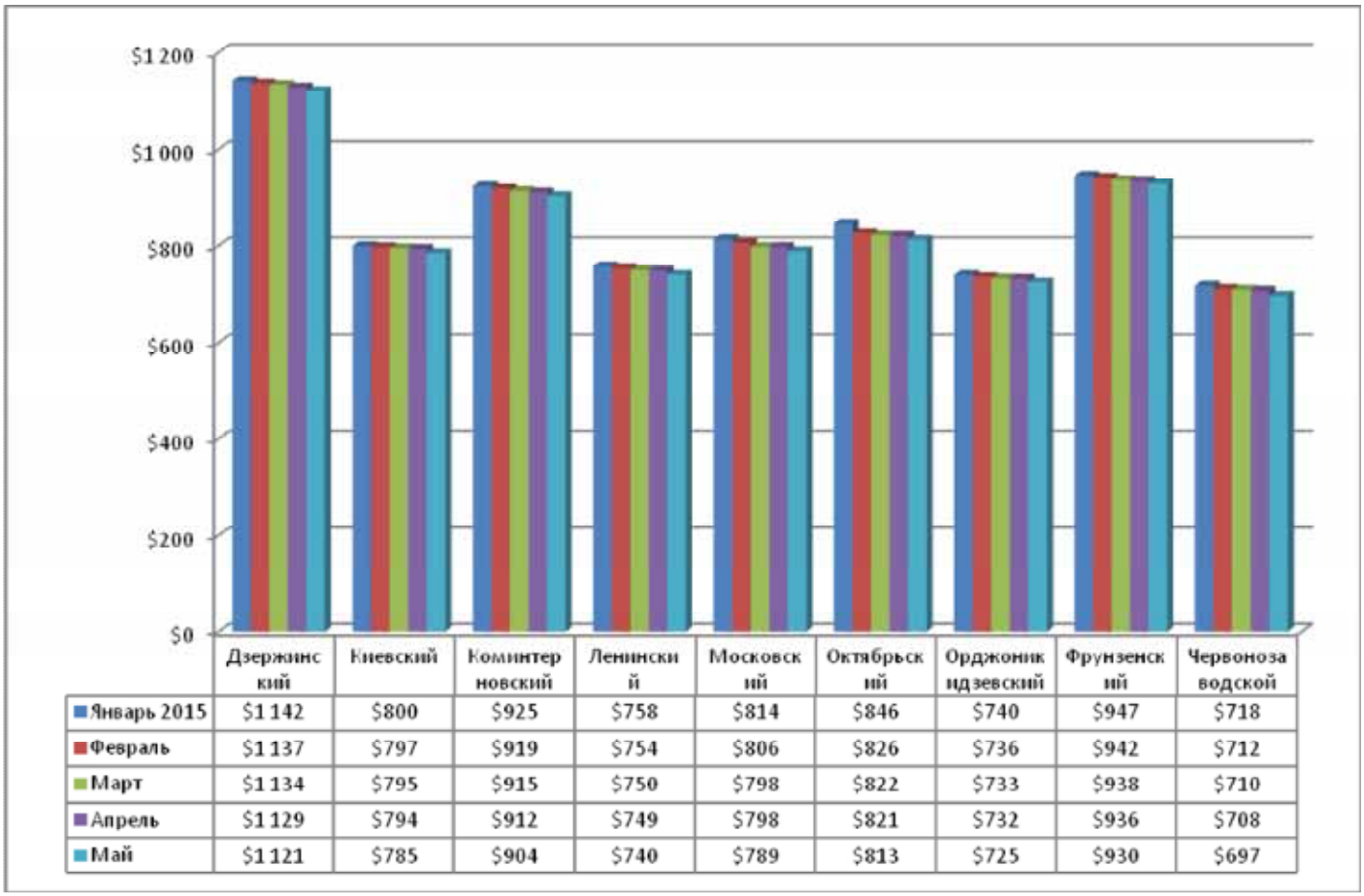
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТИ КВ.М. ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК (СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы,действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка,как правило,не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать,и нельзя ожидать то,что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц,крупных операторов рынка,и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимости кв.м. жилой недвижимости вторичный рынок (социальное жилье) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
Январь 2015	$1 142	$800	$925	$758	$814	$846	$740	$947	$718
Февраль	$1 137	$797	$919	$754	$806	$826	$736	$942	$712
Март	$1 134	$795	$915	$750	$798	$822	$733	$938	$710
Апрель	$1 129	$794	$912	$749	$798	$821	$732	$936	$708
Май	$1 121	$785	$904	$740	$789	$813	$725	$930	$697

КРОНА
производственно-правовая фирма

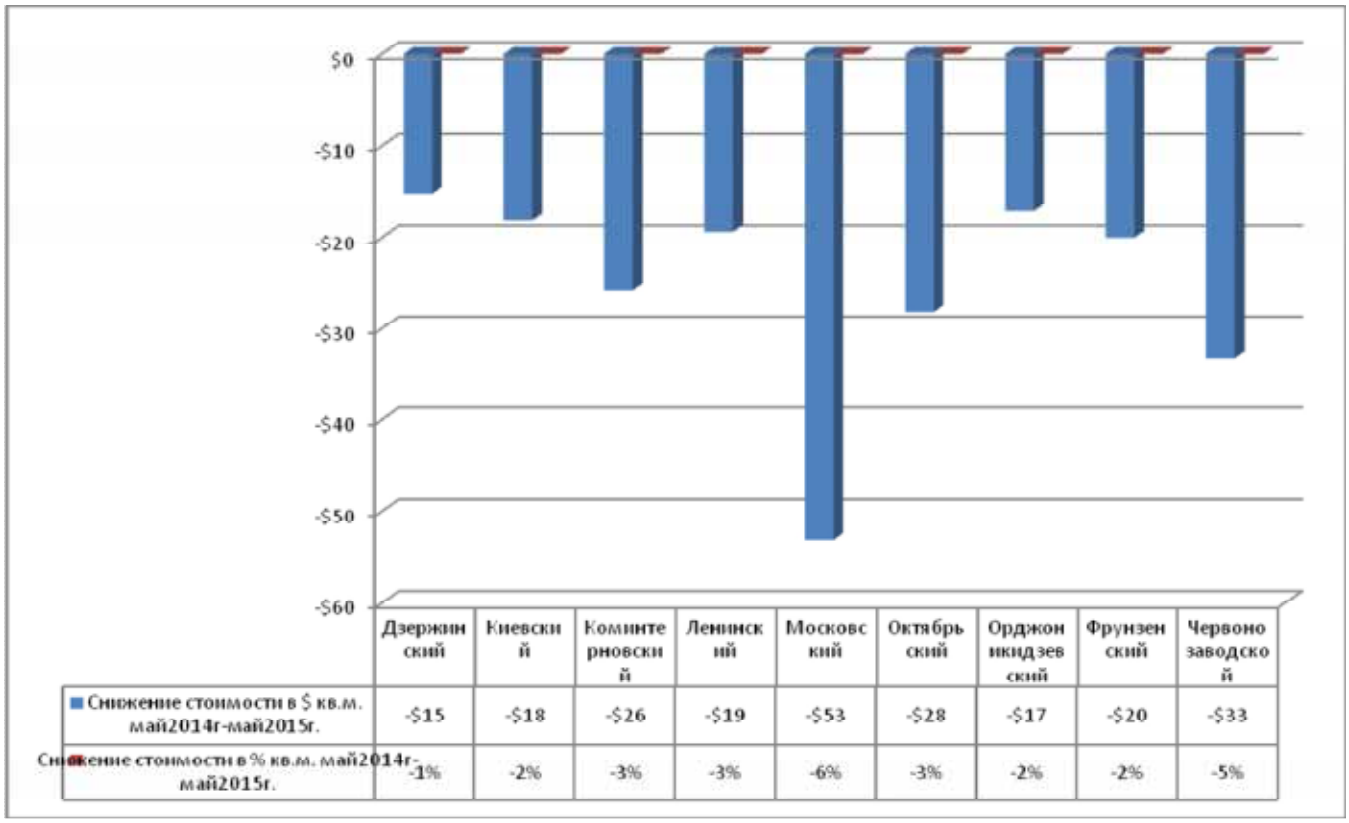
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. жилой недвижимости вторичный рынок (социальное жилье) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
Снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$15	-$18	-$26	-$19	-$53	-$28	-$17	-$20	-$33
Снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-1%	-2%	-3%	-3%	-6%	-3%	-2%	-2%	-5%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТИ КВ.М. ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (КЛАСС А ЭЛИТ, КЛАСС В БИЗНЕС, КЛАСС С ЭКОНОМ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

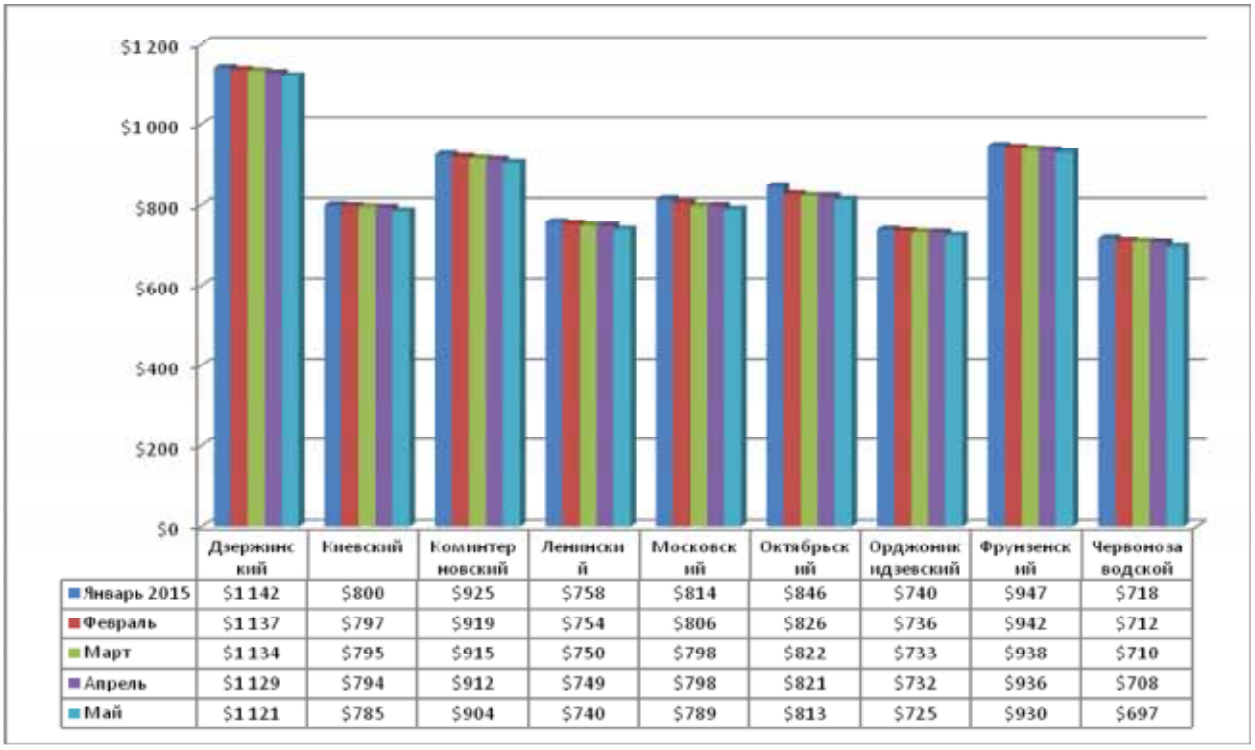
Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимости кв.м. жилой недвижимости (класс А элит, класс В бизнес, класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
Январь 2015	$1 142	$800	$925	$758	$814	$846	$740	$947	$718
Февраль	$1 137	$797	$919	$754	$806	$826	$736	$942	$712
Март	$1 134	$795	$915	$750	$798	$822	$733	$938	$710
Апрель	$1 129	$794	$912	$749	$798	$821	$732	$936	$708
Май	$1 121	$785	$904	$740	$789	$813	$725	$930	$697

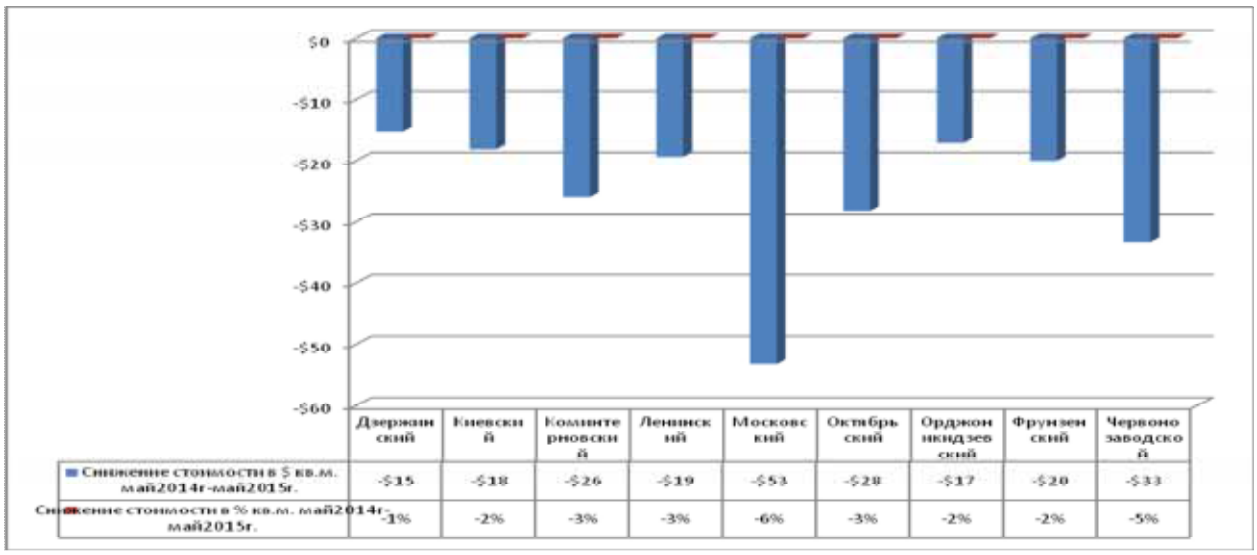
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. жилой недвижимости (класс А элит, класс В бизнес, класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
Снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$15	-$18	-$26	-$19	-$53	-$28	-$17	-$20	-$33
Снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-1%	-2%	-3%	-3%	-6%	-3%	-2%	-2%	-5%

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТИ КВ.М. ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК, ЖИЛЬЕ НЕСДАННОЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ (КЛАСС С ЭКОНОМ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)

Средняя стоимости кв.м. жилой недвижимости первичный рынок, жилье несданное в эксплуатацию (класс С эконом) по Административным районам города Харьков

	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червоноза водской
Январь 2015	$735	$648	$681	$604	$646	$620	$586	$677	$600
Февраль	$732	$647	$681	$600	$644	$615	$586	$670	$590
Март	$729	$644	$681	$600	$639	$605	$586	$660	$586
Апрель	$726	$640	$648	$600	$632	$600	$586	$604	$584
Май	$716	$633	$636	$600	$627	$599	$583	$595	$580

КРОНА
производственно-правовая фирма

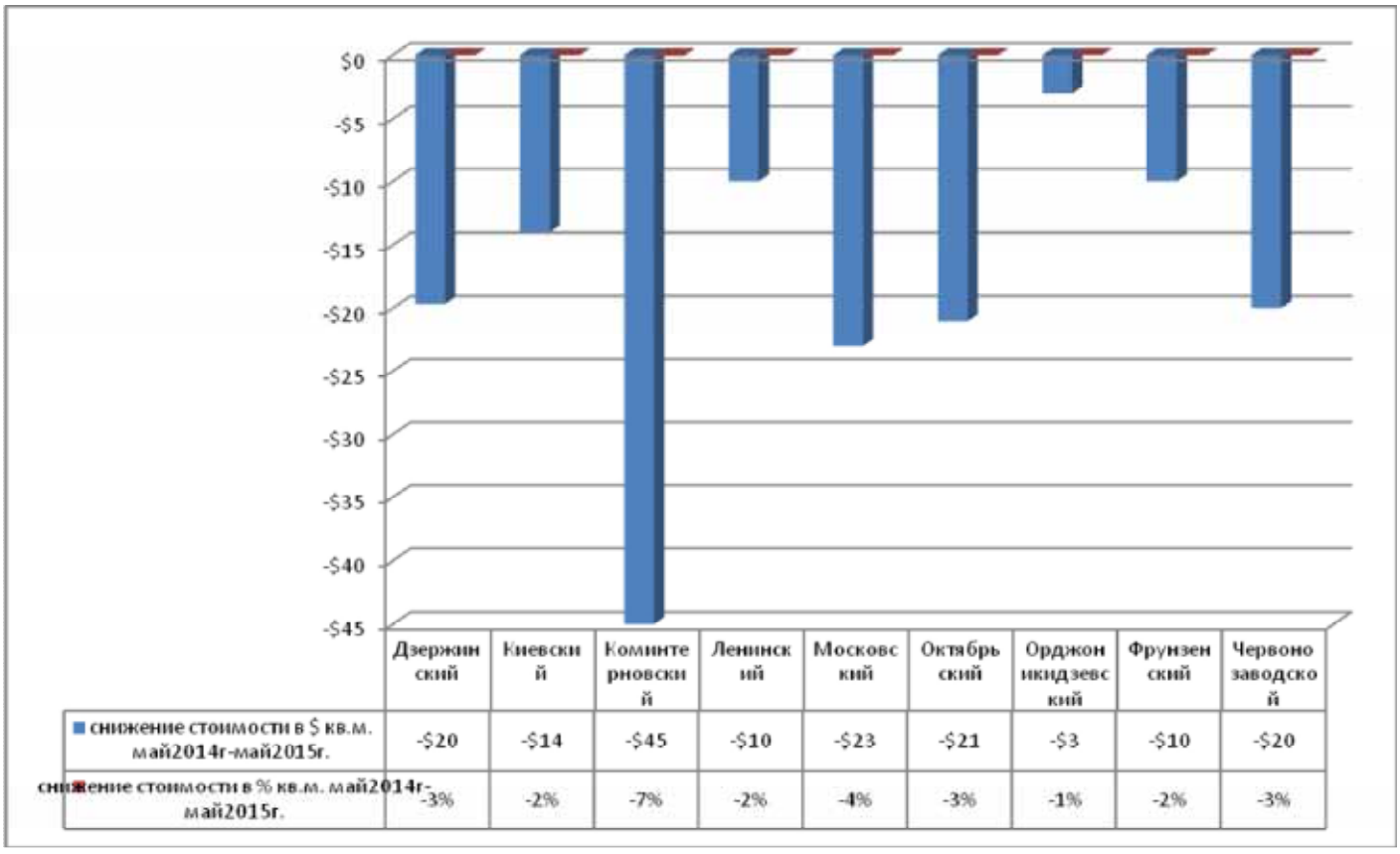
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. жилой недвижимости первичный рынок, жилье несданное в эксплуатацию (класс С эконом) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$20	-$14	-$45	-$10	-$23	-$21	-$3	-$10	-$20
снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-3%	-2%	-7%	-2%	-4%	-3%	-1%	-2%	-3%

СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (1 КОМНАТНЫЕ, 2 КОМНАТНЫЕ, 3 КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

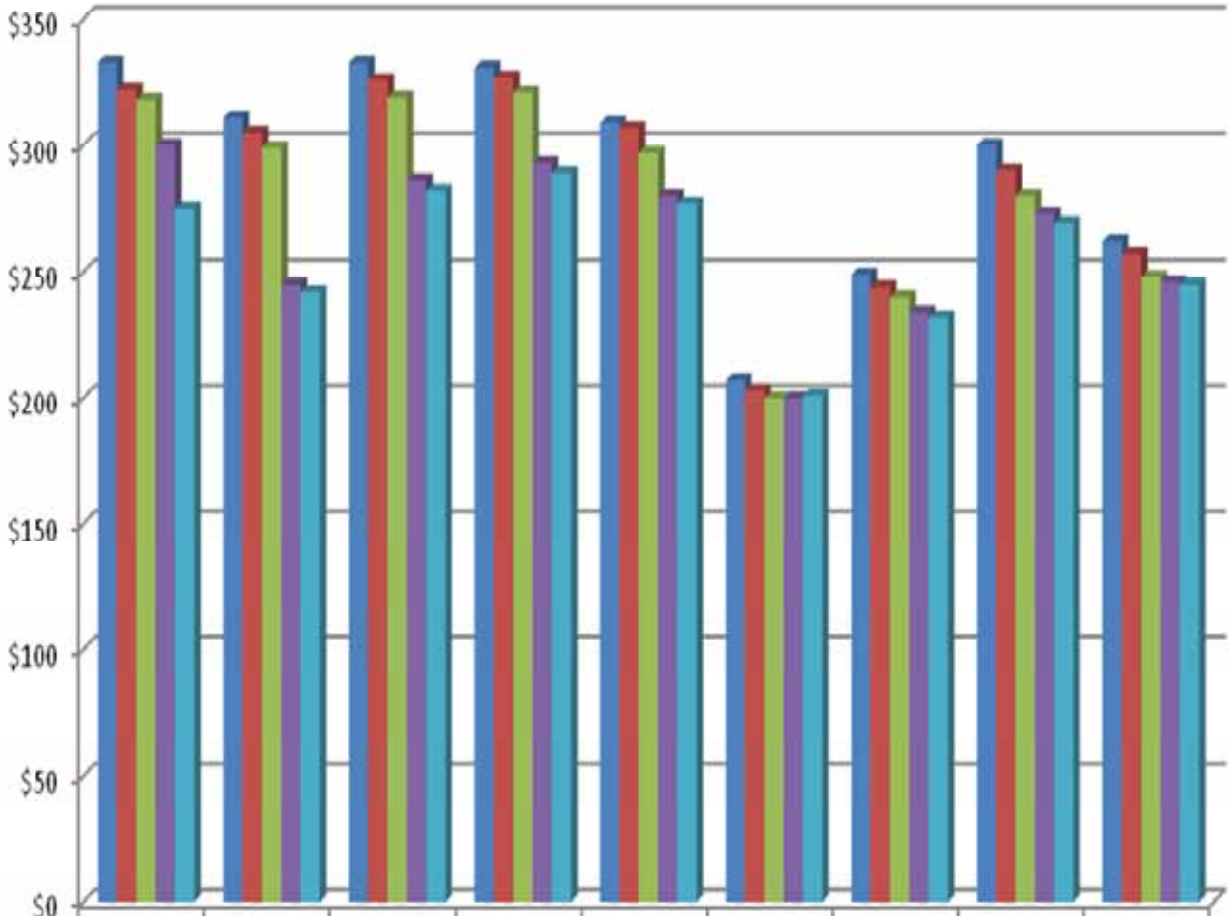
Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)

Стоимость аренды жилой недвижимости (1 комнатные, 2 комнатные, 3 комнатные квартиры) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червоноозаводской
Январь2015г	$333	$311	$333	$331	$309	$207	$249	$300	$262
Февраль	$322	$305	$326	$327	$307	$203	$244	$290	$257
Март	$318	$299	$319	$321	$297	$200	$240	$280	$248
Апрель	$300	$245	$286	$293	$280	$200	$234	$273	$246
Май	$275	$242	$282	$289	$277	$201	$232	$269	$245

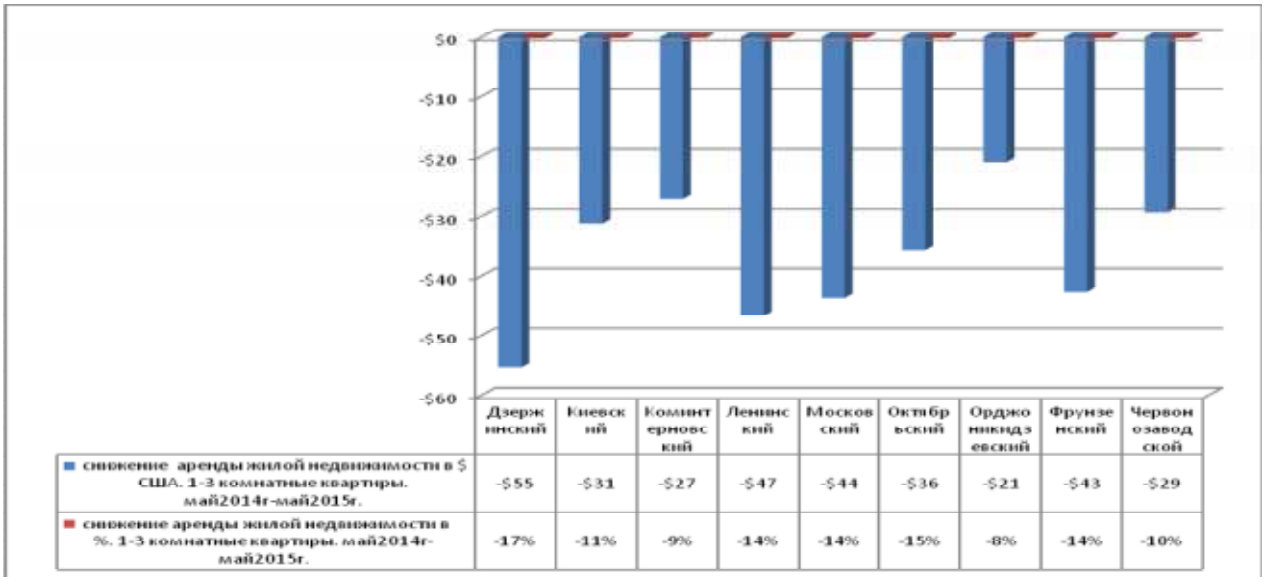
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков. За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости аренды жилой недвижимости (1 комнатные, 2 комнатные, 3 комнатные квартиры) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
снижение аренды жилой недвижимости в $ США. 1-3 комнатные квартиры. май2014г-май2015г.	-$55	-$31	-$27	-$47	-$44	-$36	-$21	-$43	-$29
снижение аренды жилой недвижимости в %. 1-3 комнатные квартиры. май2014г-май2015г.	-17%	-11%	-9%	-14%	-14%	-15%	-8%	-14%	-10%

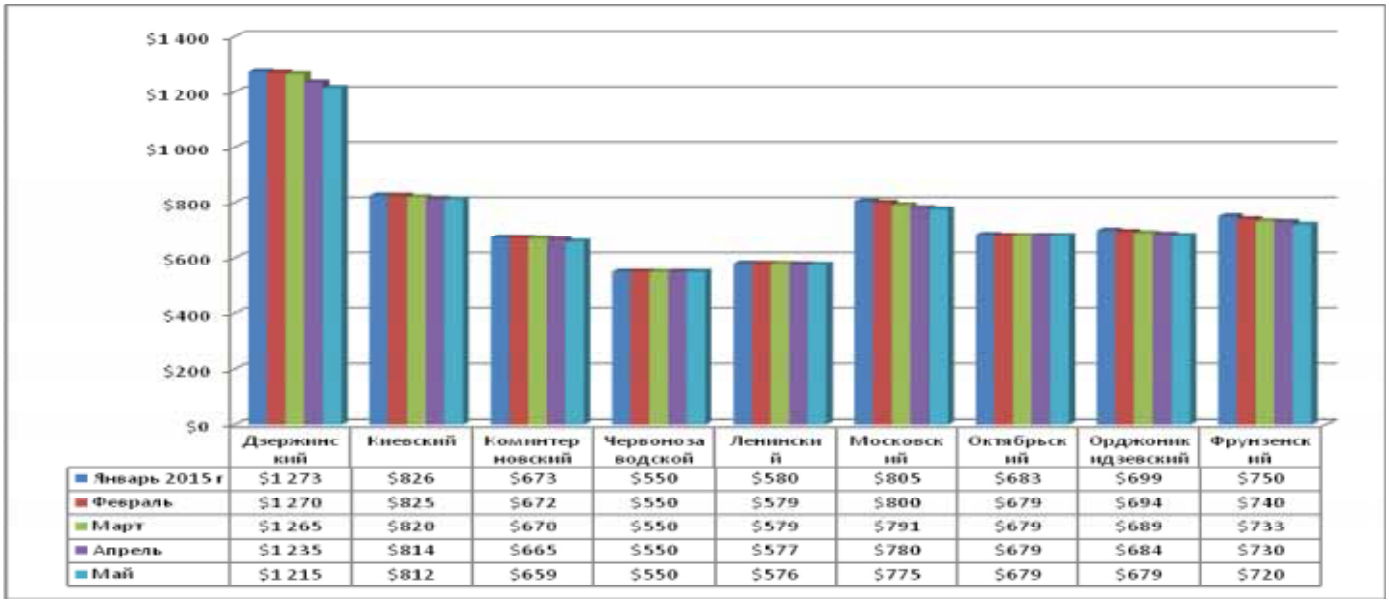
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. ДОМА С ЗЕМЛЕЙ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости,колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями,потому что колебания нельзя предсказать,и нельзя ожидать то,что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы,происходящие в стране,голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц,крупных операторов рынка,и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость кв.м. Дома с землей по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червоноза водской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь 2015 г	$1 273	$826	$673	$550	$580	$805	$683	$699	$750
Февраль	$1 270	$825	$672	$550	$579	$800	$679	$694	$740
Март	$1 265	$820	$670	$550	$579	$791	$679	$689	$733
Апрель	$1 235	$814	$665	$550	$577	$780	$679	$684	$730
Май	$1 215	$812	$659	$550	$576	$775	$679	$679	$720

КРОНА
производственно-правовая фирма

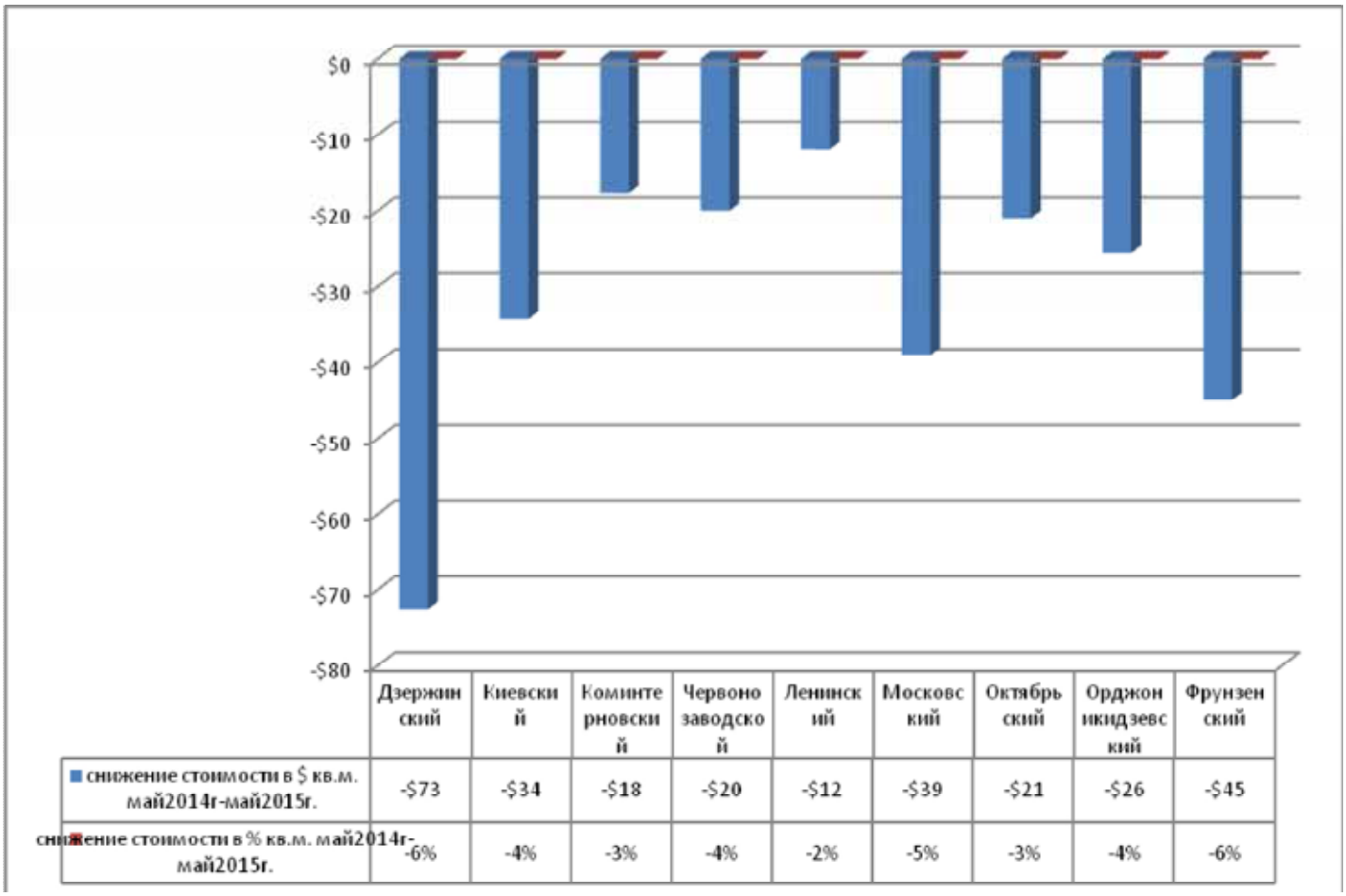
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. Дома с землей по Административным районам города



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$73	-$34	-$18	-$20	-$12	-$39	-$21	-$26	-$45
снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-6%	-4%	-3%	-4%	-2%	-5%	-3%	-4%	-6%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. ДОМА С ЗЕМЛЕЙ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

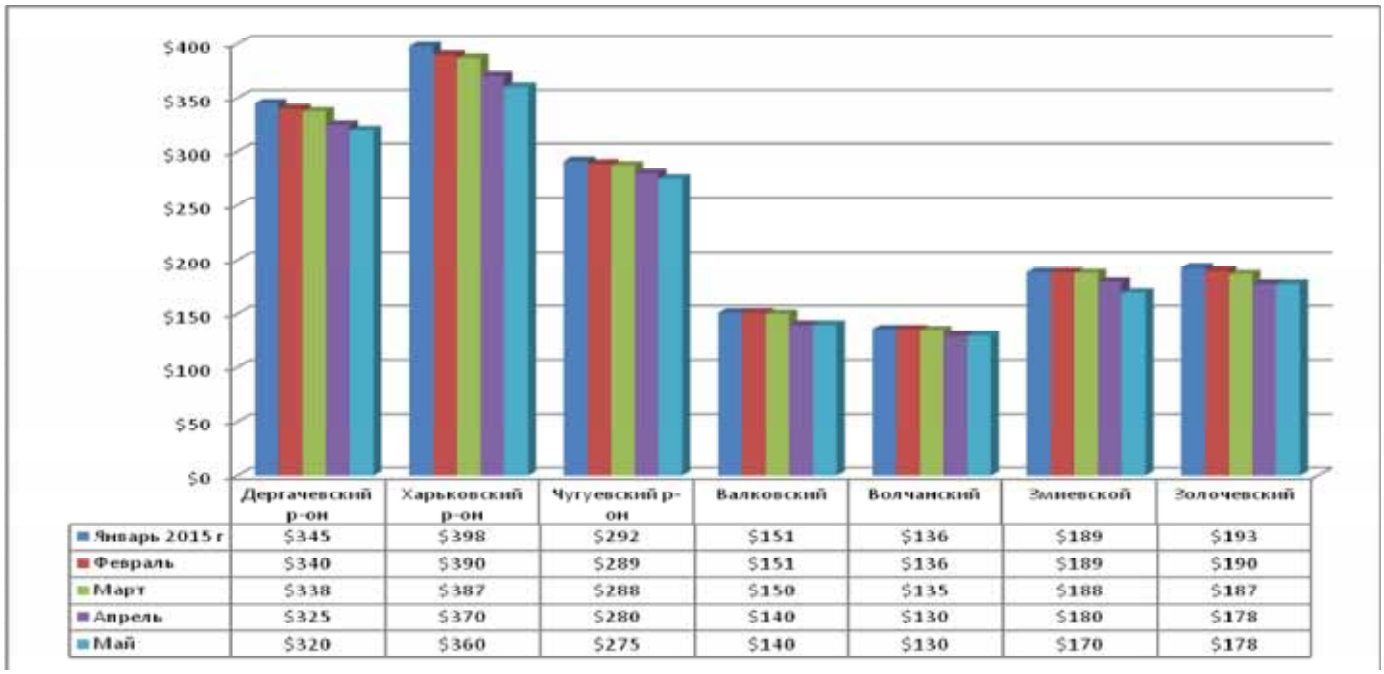
Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений Харьковской области. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость кв.м. Дома с землей
по Административным районам Харьковской области



	Дергачевский р-он	Харьковский р-он	Чугуевский р-он	Валковский	Волчанский	Змиевской	Золочевский
Январь 2015 г	$345	$398	$292	$151	$136	$189	$193
Февраль	$340	$390	$289	$151	$136	$189	$190
Март	$338	$387	$288	$150	$135	$188	$187
Апрель	$325	$370	$280	$140	$130	$180	$178
Май	$320	$360	$275	$140	$130	$170	$178

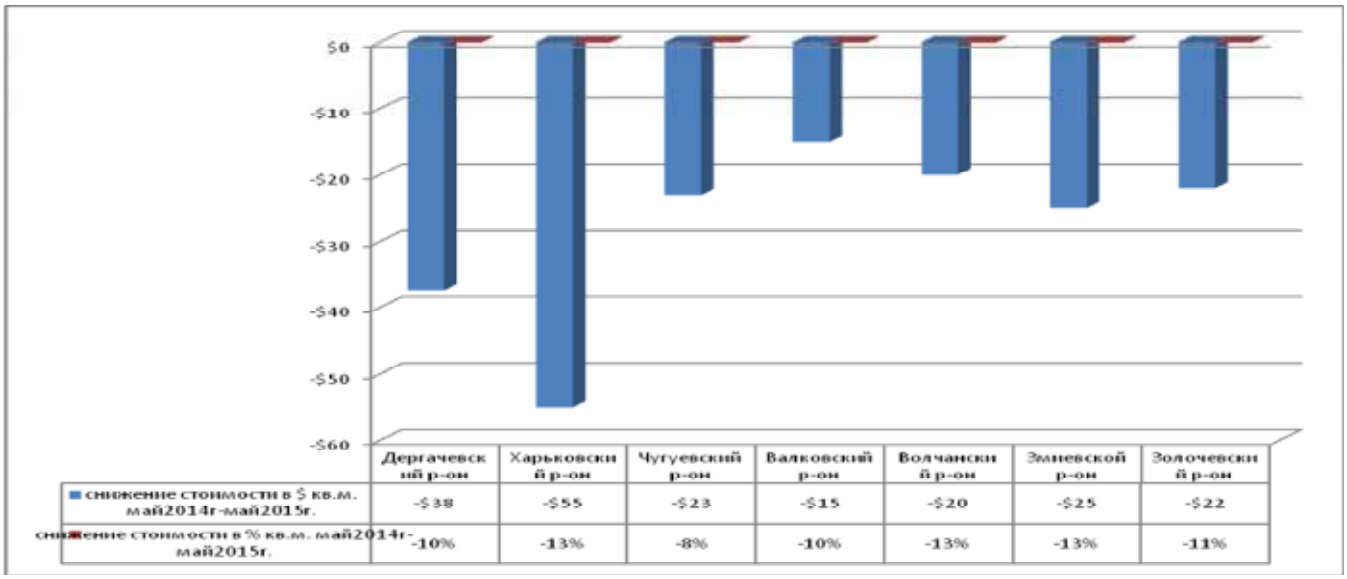
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений Харьковской области.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. Дома с землей
по Административным районам Харьковской области



	Дергачевский р-он	Харьковский р-он	Чугуевский р-он	Валковский р-он	Волчанский р-он	Змиевской р-он	Золочевский р-он
снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$38	-$55	-$23	-$15	-$20	-$25	-$22
снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-10%	-13%	-8%	-10%	-13%	-13%	-11%

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОТКИ ЗЕМЛИ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы,действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка,как правило,не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать,и нельзя ожидать то,что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц,крупных операторов рынка,и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

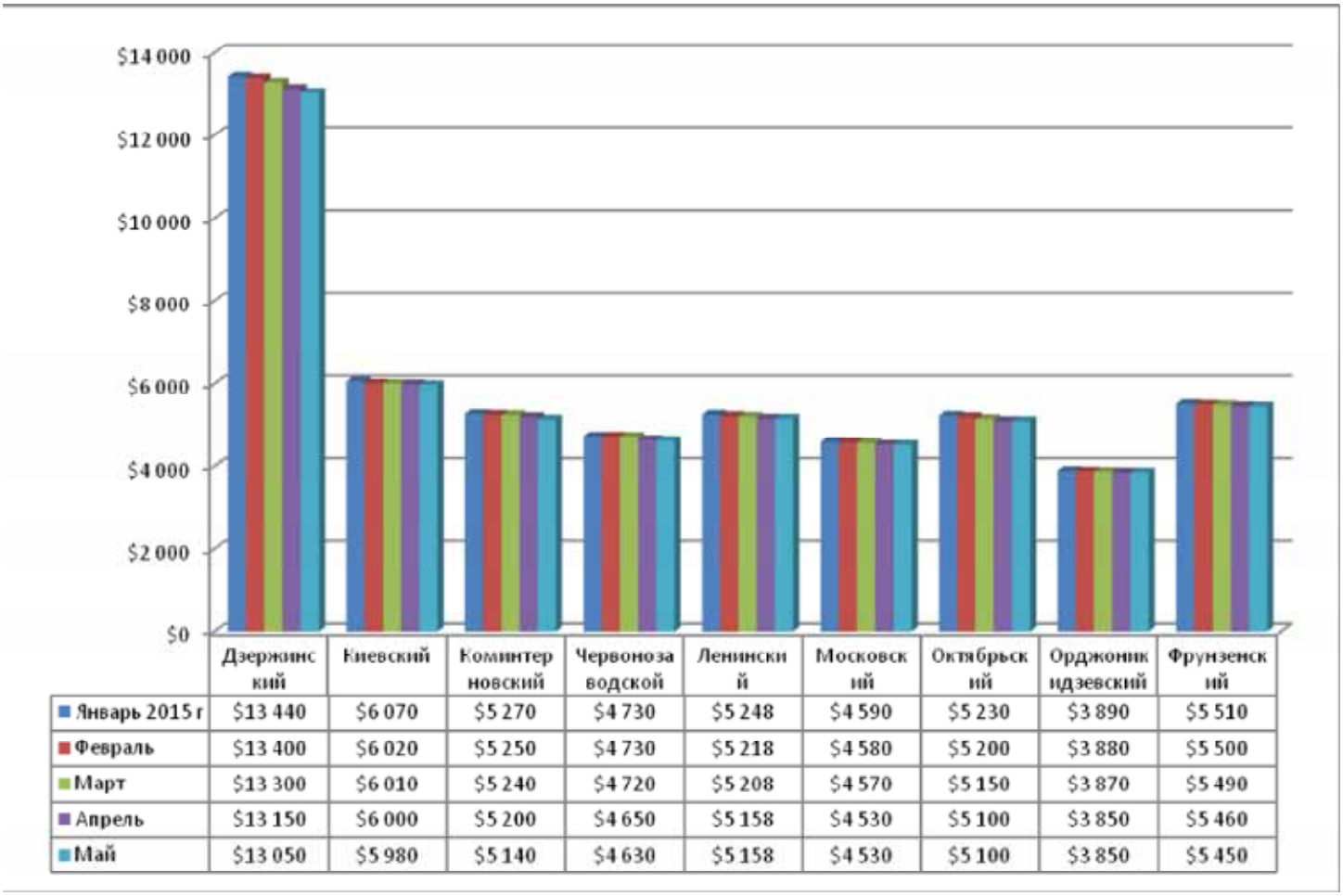
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

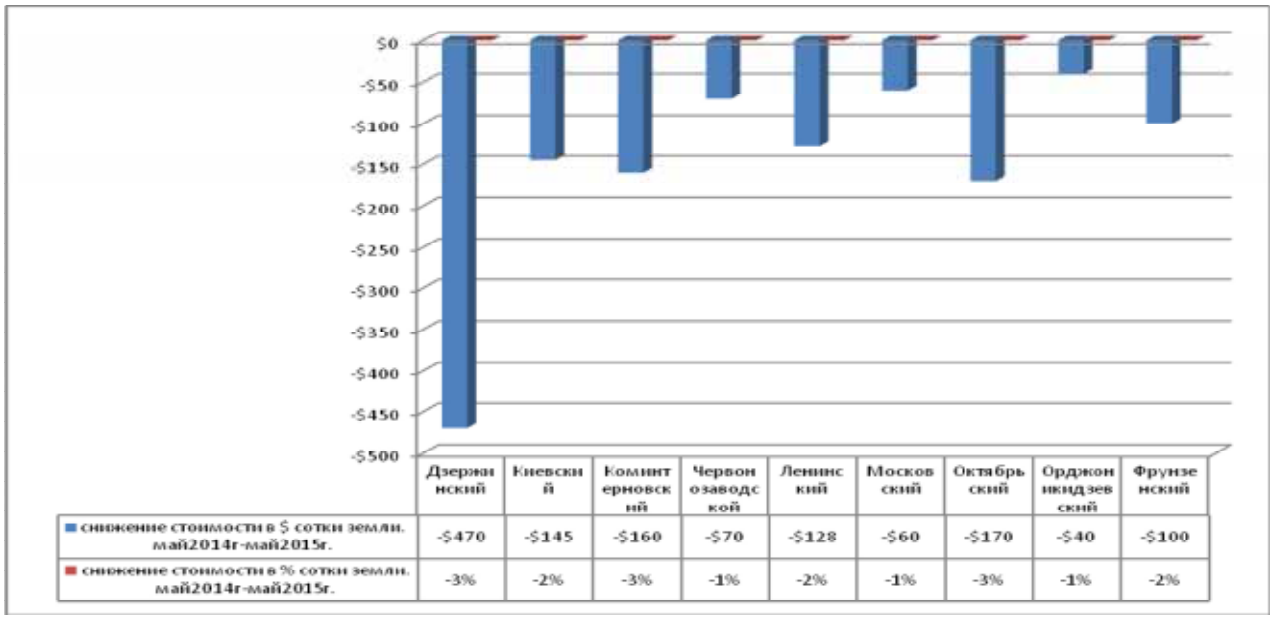
СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость сотки земли по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червоноозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
Январь 2015 г	$13 440	$6 070	$5 270	$4 730	$5 248	$4 590	$5 230	$3 890	$5 510
Февраль	$13 400	$6 020	$5 250	$4 730	$5 218	$4 580	$5 200	$3 880	$5 500
Март	$13 300	$6 010	$5 240	$4 720	$5 208	$4 570	$5 150	$3 870	$5 490
Апрель	$13 150	$6 000	$5 200	$4 650	$5 158	$4 530	$5 100	$3 850	$5 460
Май	$13 050	$5 980	$5 140	$4 630	$5 158	$4 530	$5 100	$3 850	$5 450

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости сотки земли по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Червонозаводской	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский
снижение стоимости в $ сотки земли. май2014г-май2015г.	-$470	-$145	-$160	-$70	-$128	-$60	-$170	-$40	-$100
снижение стоимости в % сотки земли. май2014г-май2015г.	-3%	-2%	-3%	-1%	-2%	-1%	-3%	-1%	-2%

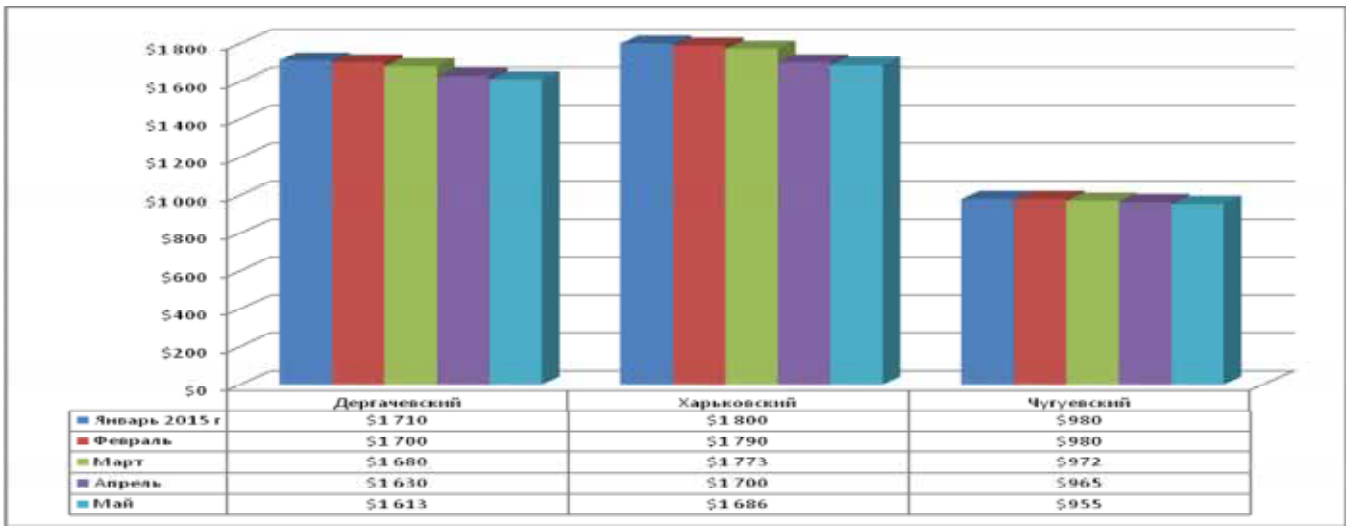
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОТКИ ЗЕМЛИ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ХАРЬКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений Харьковской области. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т. д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

Сравнительные характеристики Январь 2015 год- Май 2015 год
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость сотки земли по Административным районам Харьковская область



	Дергачевский	Харьковский	Чугуевский
Январь 2015 г	$1 710	$1 800	$980
Февраль	$1 700	$1 790	$980
Март	$1 680	$1 773	$972
Апрель	$1 630	$1 700	$965
Май	$1 613	$1 686	$955

КРОНА
производственно-правовая фирма

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса.

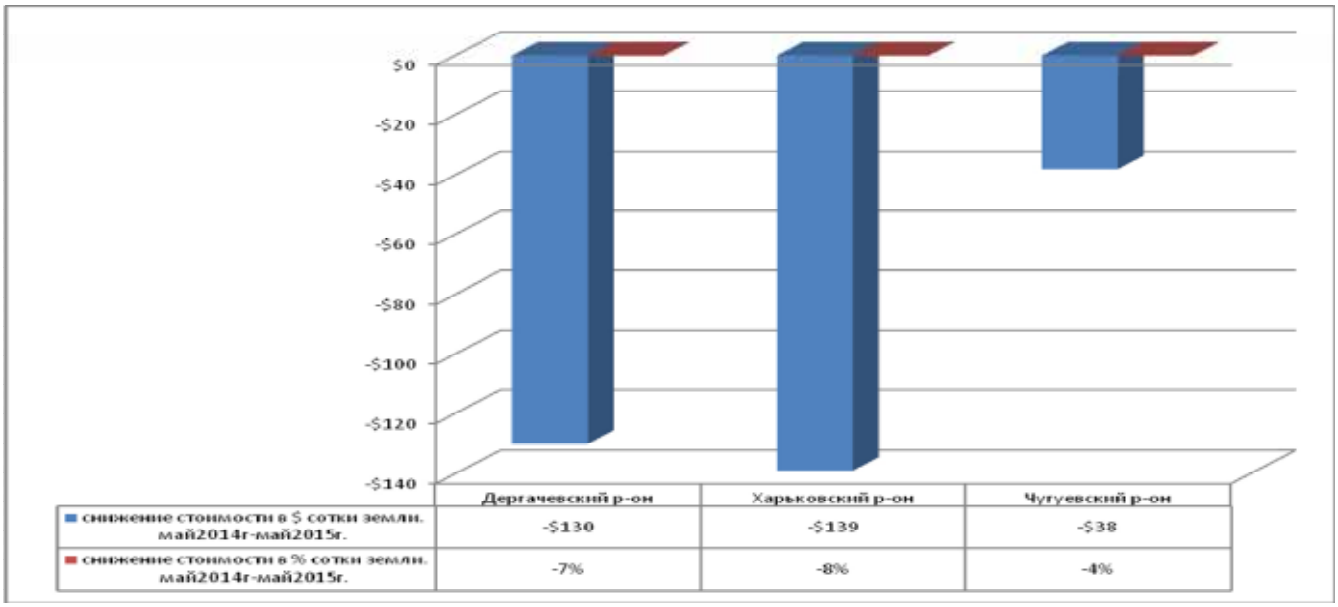
Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений Харьковской области.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости сотки земли по Административным районам Харьковская область



	Дергачевский р-он	Харьковский р-он	Чугуевский р-он
снижение стоимости в $ сотки земли. май2014г-май2015г.	-$130	-$139	-$38
снижение стоимости в % сотки земли. май2014г-май2015г.	-7%	-8%	-4%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ОФИСЫ ОТ 50 ДО 600 КВ. М) КЛАССА D. — F. ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило, не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то, что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка, и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

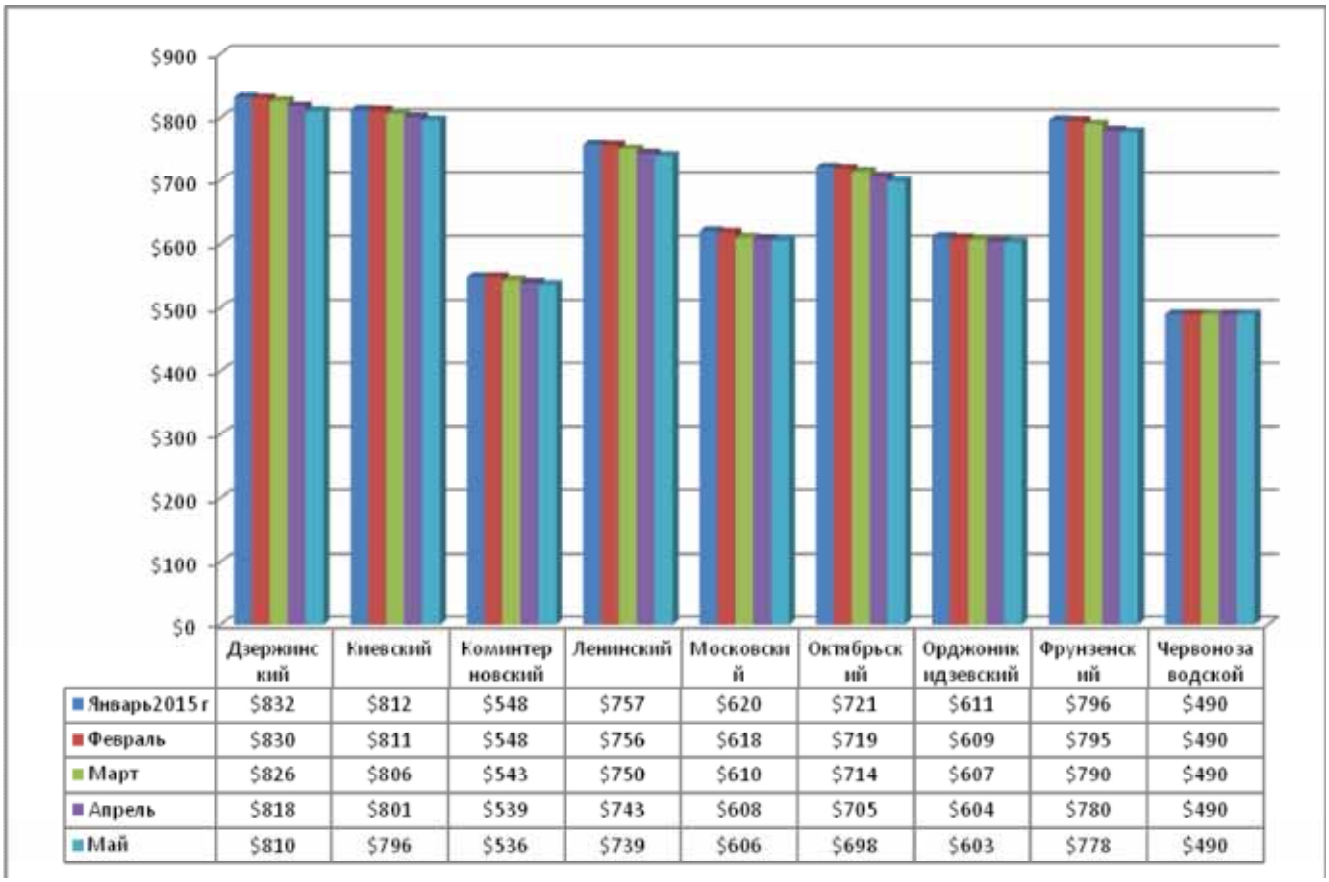
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка. Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений Харькова.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

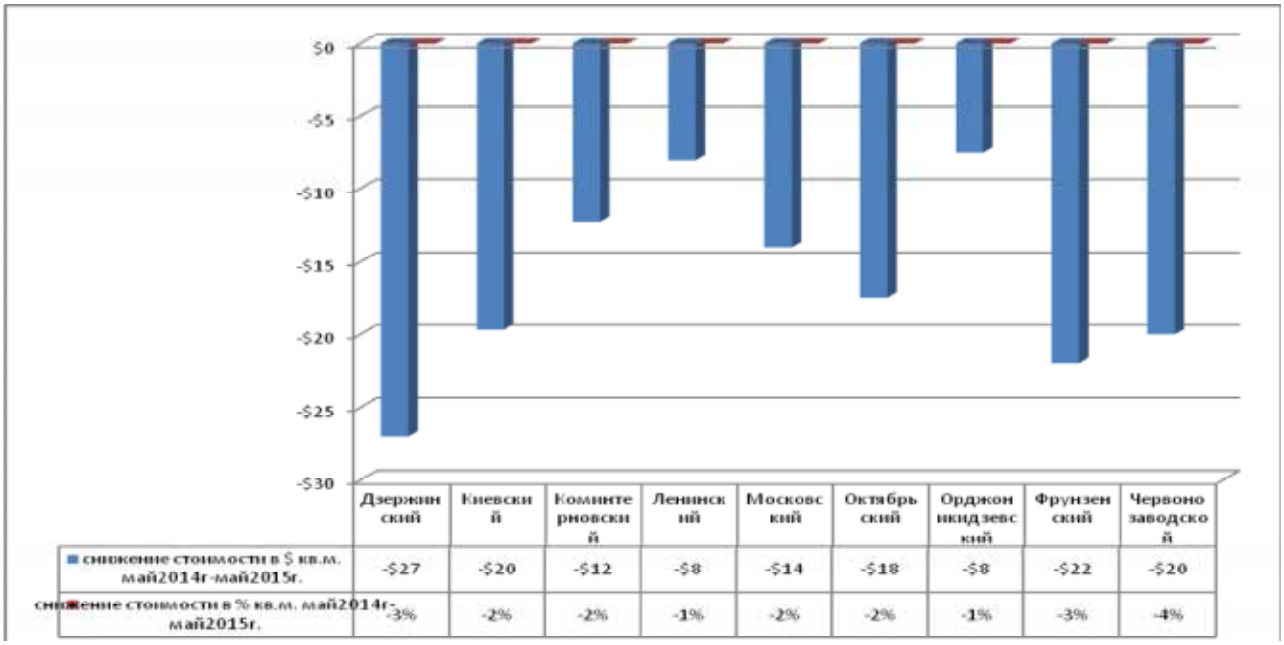
КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв. м) класса С. – F. по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червоноазводской
Январь2015г	$832	$812	$548	$757	$620	$721	$611	$796	$490
Февраль	$830	$811	$548	$756	$618	$719	$609	$795	$490
Март	$826	$806	$543	$750	$610	$714	$607	$790	$490
Апрель	$818	$801	$539	$743	$608	$705	$604	$780	$490
Май	$810	$796	$536	$739	$606	$698	$603	$778	$490

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв. м) класса С. – F. по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червоноазводской
снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$27	-$20	-$12	-$8	-$14	-$18	-$8	-$22	-$20
снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-3%	-2%	-2%	-1%	-2%	-2%	-1%	-3%	-4%

КРОНА
производственно-правовая фирма

СТОИМОСТЬ АРЕНДНОЙ СТАВКИ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ОФИСЫ ОТ 50 ДО 600 КВ.М.) КЛАССА D. – F. ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ.

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations) — это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы,действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка,как правило,не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать,и нельзя ожидать то,что колебания будут длительными.

Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц,крупных операторов рынка,и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему месяцу в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

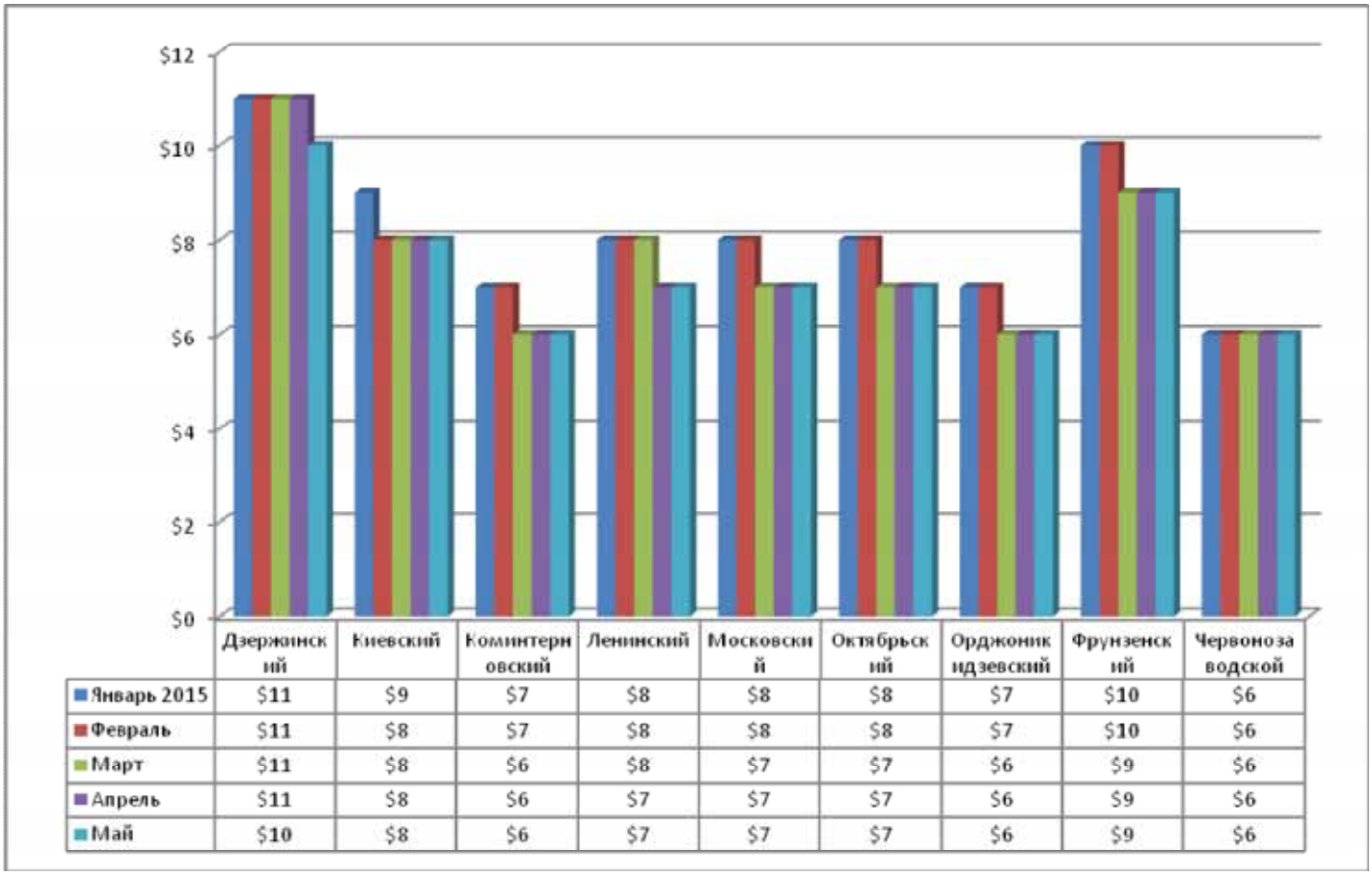
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка. Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений Харькова.

За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)

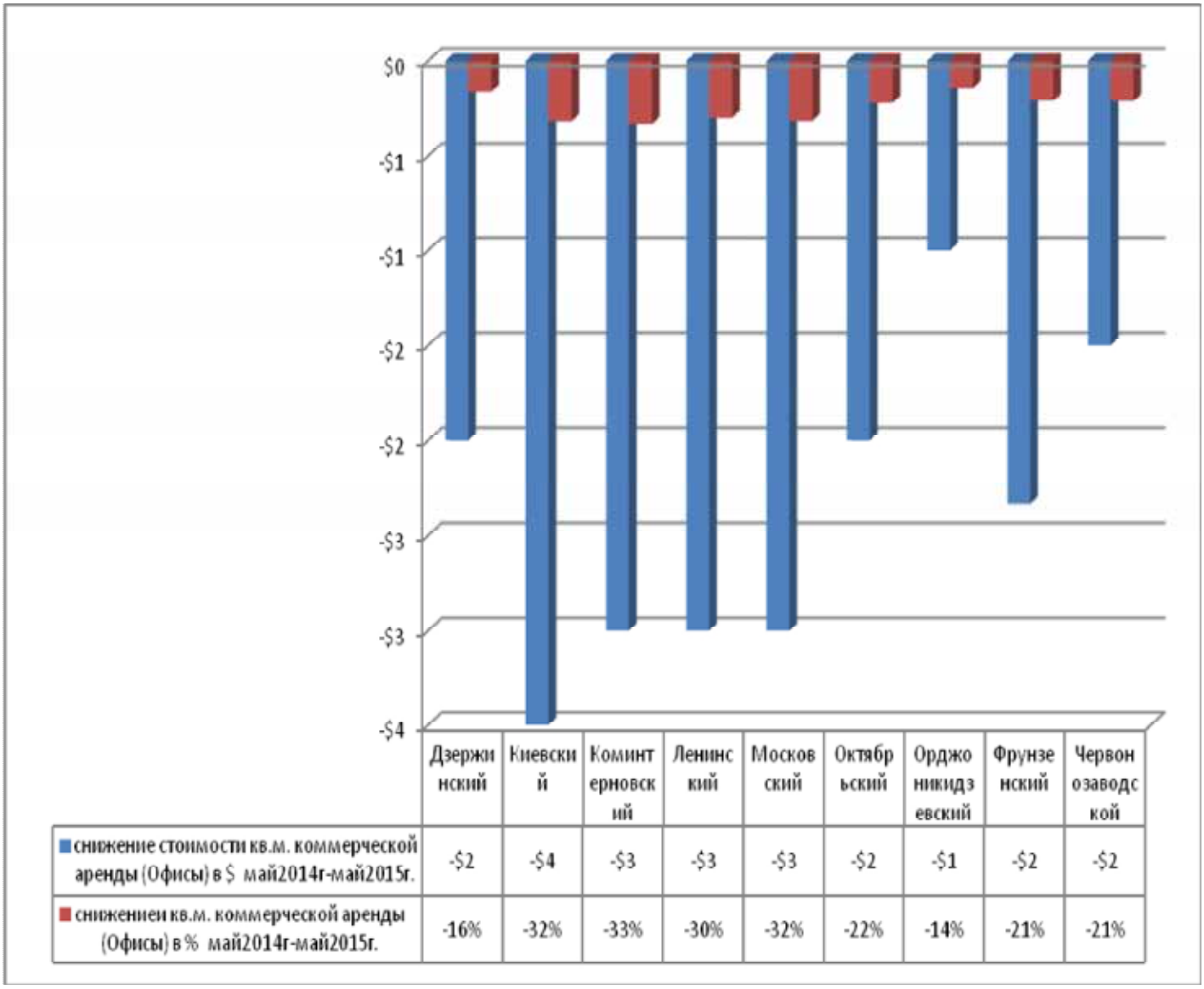
Стоимость арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв.м.) класса D. – F. по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
Январь 2015	$11	$9	$7	$8	$8	$8	$7	$10	$6
Февраль	$11	$8	$7	$8	$8	$8	$7	$10	$6
Март	$11	$8	$6	$8	$7	$7	$6	$9	$6
Апрель	$11	$8	$6	$7	$7	$7	$6	$9	$6
Май	$10	$8	$6	$7	$7	$7	$6	$9	$6

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение стоимости арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (офисы от 50 до 600 кв.м.) класса D. – F. по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
снижение стоимости кв.м. коммерческой аренды (Офисы) в $ май2014г-май2015г.	-$2	-$4	-$3	-$3	-$3	-$2	-$1	-$2	-$2
снижениеи кв.м. коммерческой аренды (Офисы) в % май2014г-май2015г.	-16%	-32%	-33%	-30%	-32%	-22%	-14%	-21%	-21%

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (КАФЕ БАРЫ МАГАЗИНЫ РЕСТОРАНЫ ПЛОЩАДЬЮ 100-600 КВ.М.) ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations)-это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы,действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка,как правило,не имеют дела с колебаниями, потому что колебания нельзя предсказать,и нельзя ожидать то,что колебания будут длительными.

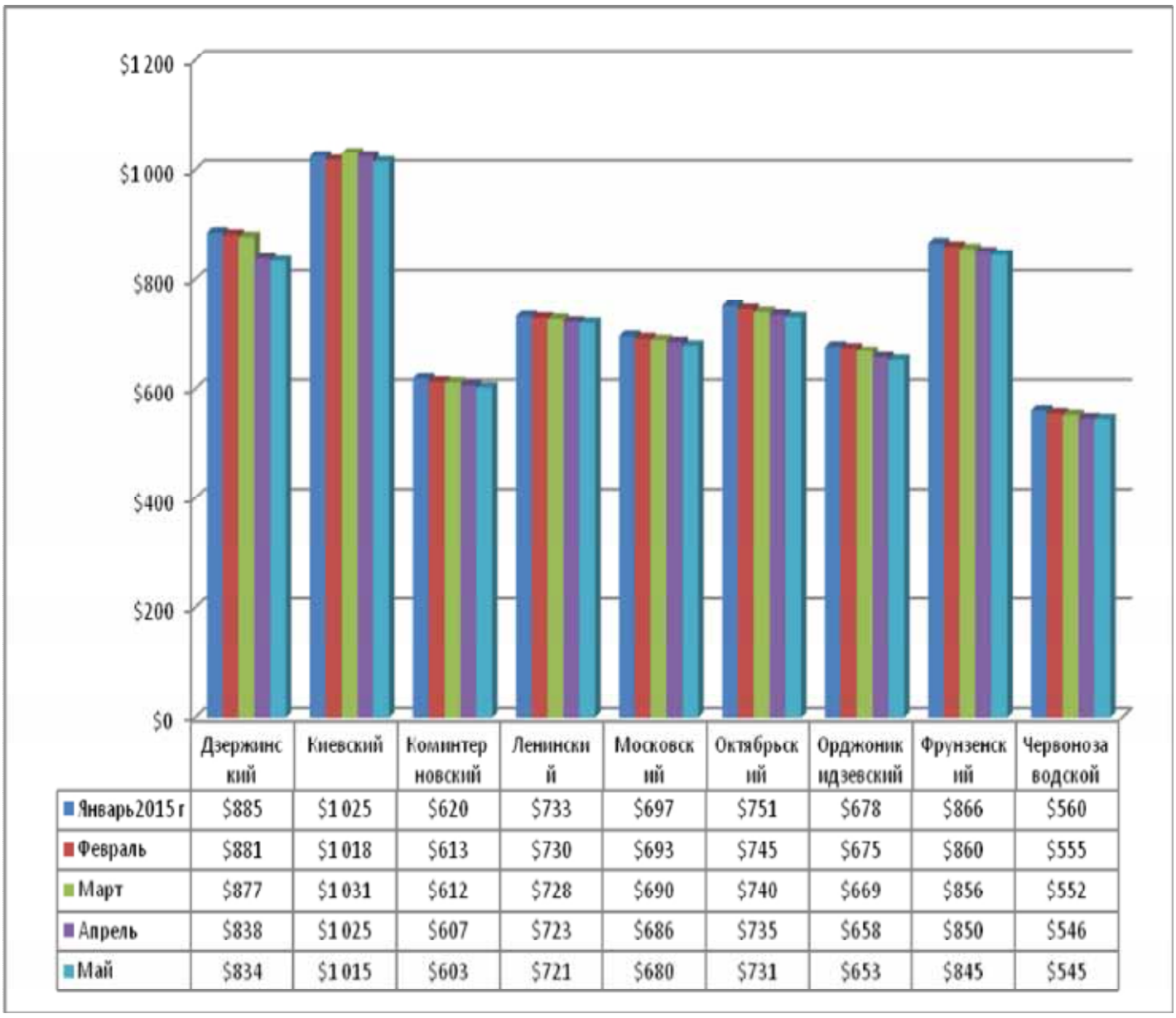
Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящиев стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка,и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему

в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Средняя стоимость кв.м. (торговой недвижимости 100-600 кв.м.)
Класс 8. Нежилые помещения свободного назначения (отремонтированные)
Класс 9. Нежилые помещения свободного назначения (без ремонта)
Класс 10. Нежилые помещения свободного назначения Кафе Бары
Класс 11. Нежилые помещения свободного назначения Рестораны
по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червоноза водской
Январь2015 г	$885	$1 025	$620	$733	$697	$751	$678	$866	$560
Февраль	$881	$1 018	$613	$730	$693	$745	$675	$860	$555
Март	$877	$1 031	$612	$728	$690	$740	$669	$856	$552
Апрель	$838	$1 025	$607	$723	$686	$735	$658	$850	$546
Май	$834	$1 015	$603	$721	$680	$731	$653	$845	$545

Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации, экономической ситуации в стране (общий доход населения, приток капитала),в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени,но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

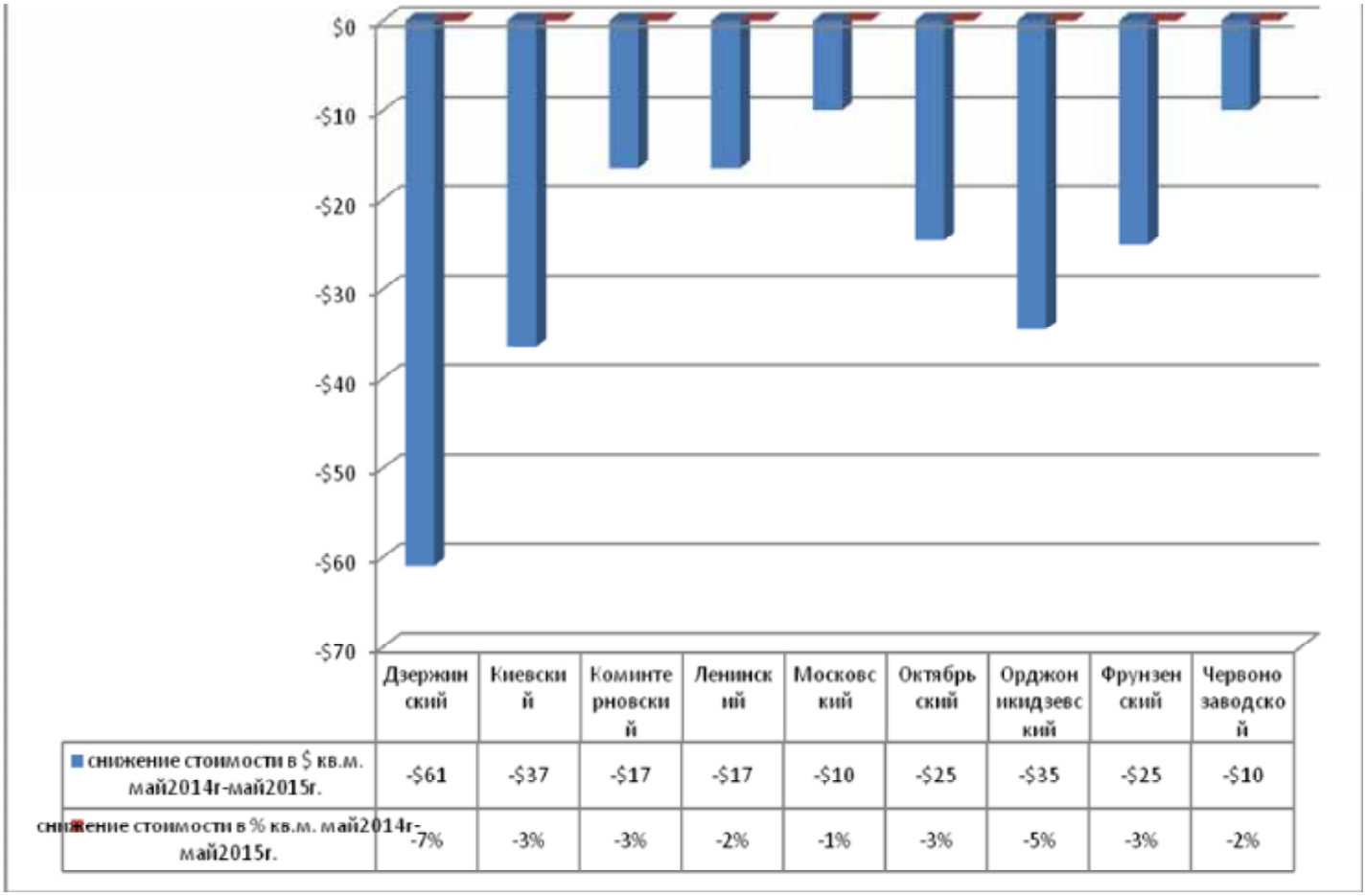
Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков. За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)

Соотношение стоимость кв.м. (торговой недвижимости 100-600 кв.м.)
Класс 8. Нежилые помещения свободного назначения (отремонтированные)
Класс 9. Нежилые помещения свободного назначения (без ремонта)
Класс 10. Нежилые помещения свободного назначения Кафе Бары
Класс 11. Нежилые помещения свободного назначения Рестораны
по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
снижение стоимости в $ кв.м. май2014г-май2015г.	-$61	-$37	-$17	-$17	-$10	-$25	-$35	-$25	-$10
снижение стоимости в % кв.м. май2014г-май2015г.	-7%	-3%	-3%	-2%	-1%	-3%	-5%	-3%	-2%

СТОИМОСТЬ АРЕНДНОЙ СТАВКИ КВ.М. КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
(ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОТ 50 ДО 600 КВ.М.)
ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ РАЙОНАМ
ГОРОДА ХАРЬКОВ

Колебания рынка недвижимости (real estate fluctuations)-это краткосрочные изменения цен и арендных ставок. В отличие от тенденций рынка недвижимости, колебания обычно не являются следствием взаимодействия спроса и предложения. Причиной колебаний являются силы, действующие на рынок снаружи. Аналитики рынка, как правило,не имеют дела с колебаниями,потому что колебания нельзя предсказать, и нельзя ожидать то,что колебания будут длительными.

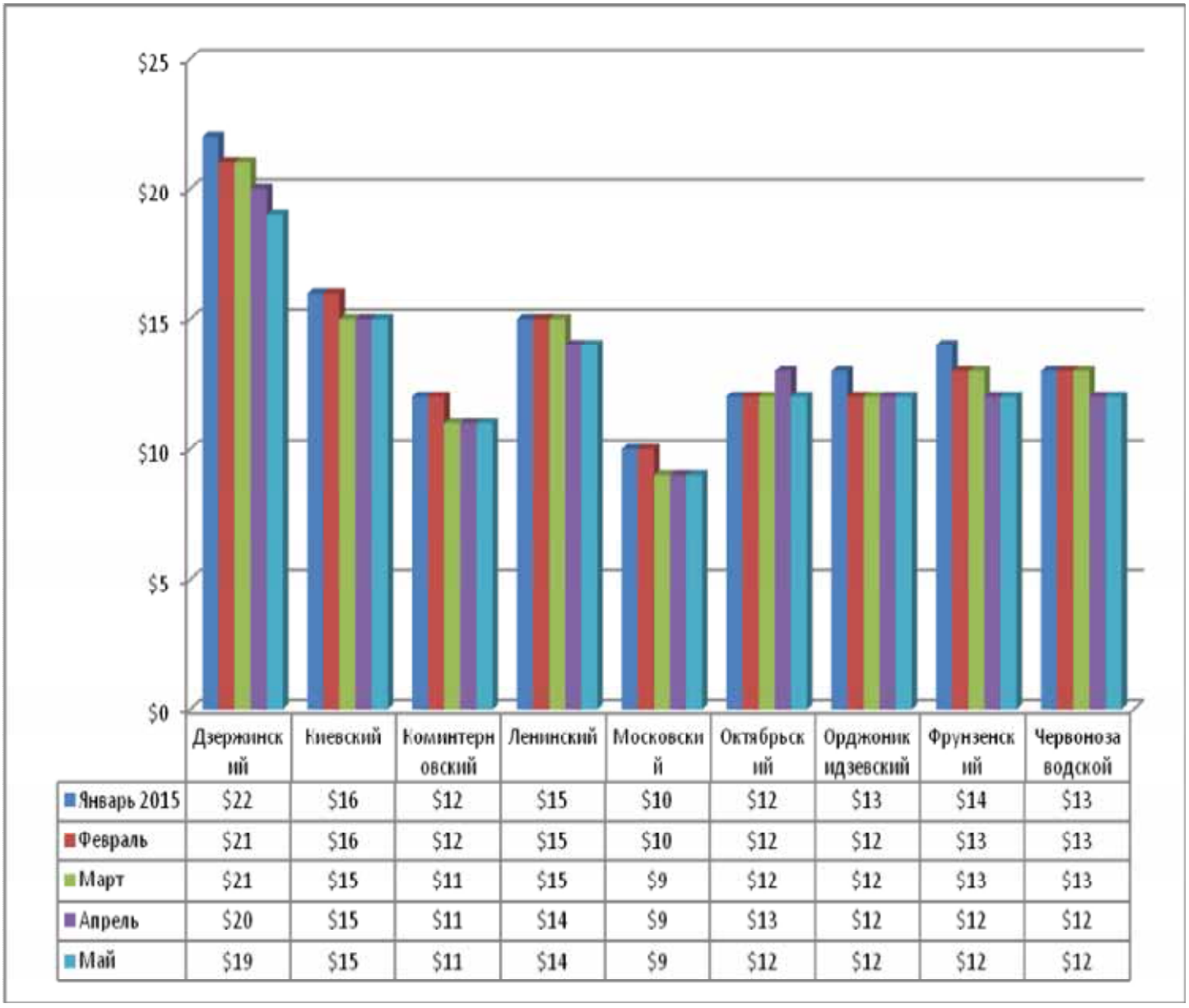
Предложенный график отражает кратковременные процессы (***колебания***) на рынке предложений города Харьков. На (***колебания)*** рынка влияют следующие факторы: Сезонность рынка, политические процессы, происходящие в стране, голословные высказывания о состоянии рынка государственных должностных лиц, крупных операторов рынка,и т.д.

Считать (***колебания рынка***) это соотношение прошедшего месяца к текущему

в (относительных единицах) процентах, или в (абсолютных единицах) денежных единицах, нет смысла, так как кратковременные показатели не дают полного понимания долгосрочных процессов (тенденций) происходящих на рынке недвижимости.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЯНВАРЬ 2015 ГОД- МАЙ 2015 ГОД
КОЛЕБАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE FLUCTUATIONS)
Стоимость арендной ставки кв.м. (торговой недвижимости 100-600 кв.м.)
Класс 8. Нежилые помещения свободного назначения (отремонтированные)
Класс 9. Нежилые помещения свободного назначения (без ремонта)
Класс 10. Нежилые помещения свободного назначения Кафе Бары
Класс 11. Нежилые помещения свободного назначения Рестораны
по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червоноза водской
Январь 2015	$22	$16	$12	$15	$10	$12	$13	$14	$13
Февраль	$21	$16	$12	$15	$10	$12	$12	$13	$13
Март	$21	$15	$11	$15	$9	$12	$12	$13	$13
Апрель	$20	$15	$11	$14	$9	$13	$12	$12	$12
Май	$19	$15	$11	$14	$9	$12	$12	$12	$12

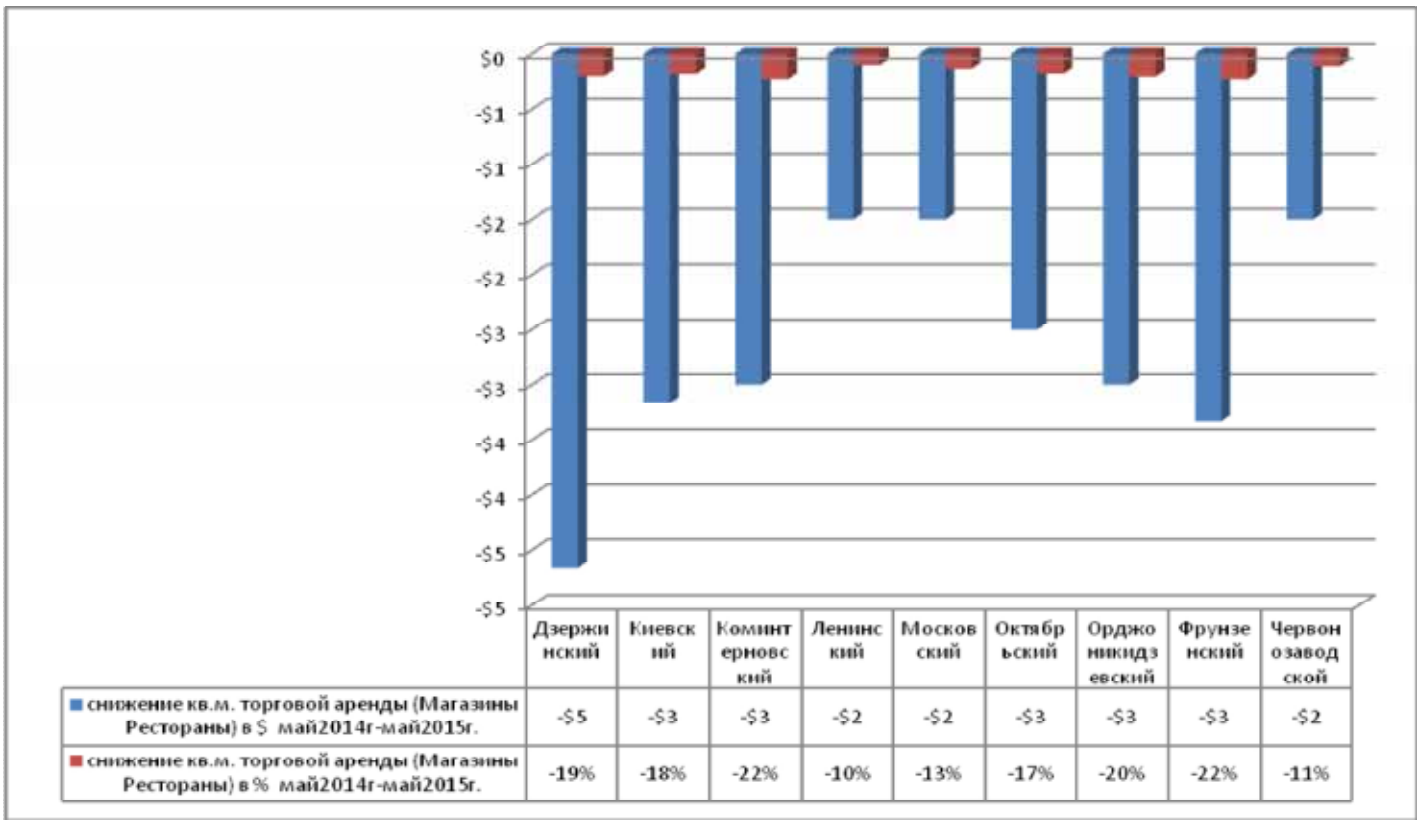
Тенденции рынка недвижимости (real estate trends) — это среднесрочные и долгосрочные движения рынка под воздействием изменения (в первую очередь) спроса. Тенденции часто являются следствием изменения демографической ситуации,экономической ситуации в стране (общий доход населения,приток капитала), в регионе (появление новых производств). Тенденции протекают медленно во времени, но в долгосрочной и среднесрочной перспективе тенденции могут привести к значительным изменениям состояния рынка.

Изучение тенденций — основная задача анализа рынка недвижимости.

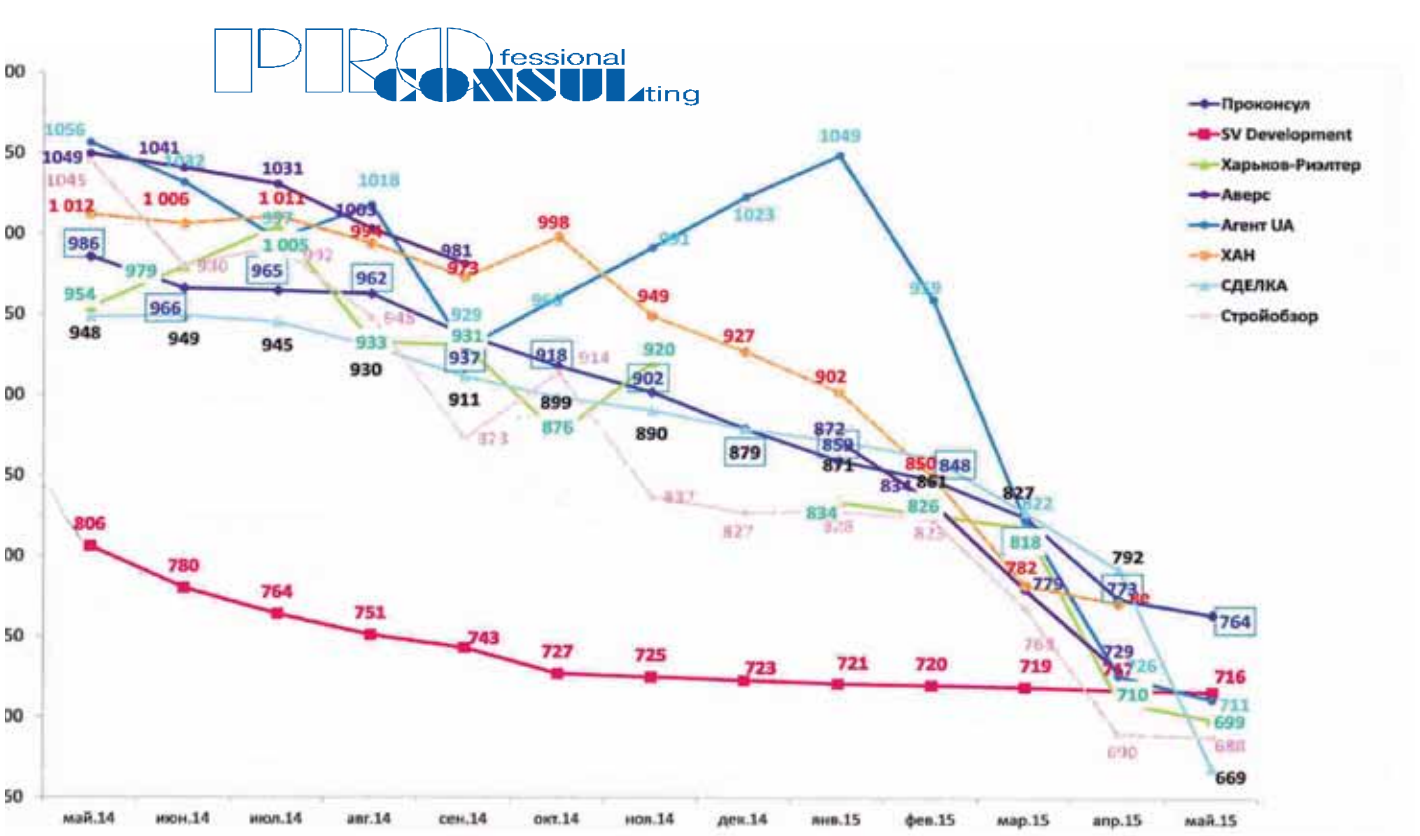
Предложенный график отражает долгосрочные процессы (***тенденции***) на рынке предложений города Харьков. За базу сравнения взята статистика месяца прошедшего года и сравнивается со статистикой месяца текущего года.

КРОНА
производственно-правовая фирма

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙ 2014 ГОД- МАЙ 2015 ГОД.
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (REAL ESTATE TRENDS)
Соотношение арендной ставки кв.м. коммерческой недвижимости (торговая недвижимость от 50 до 600 кв.м.) по Административным районам города Харьков



	Дзержинский	Киевский	Коминтерновский	Ленинский	Московский	Октябрьский	Орджоникидзевский	Фрунзенский	Червонозаводской
снижение кв.м. торговой аренды (Магазины Рестораны) в $ май2014г-май2015г.	-$5	-$3	-$3	-$2	-$2	-$3	-$3	-$3	-$2
снижение кв.м. торговой аренды (Магазины Рестораны) в % май2014г-май2015г.	-19%	-18%	-22%	-10%	-13%	-17%	-20%	-22%	-11%



КРОНА
производственно-правовая фирма

ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 КВ.М ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ХАРЬКОВЕ (НА 01.06.2015г.)

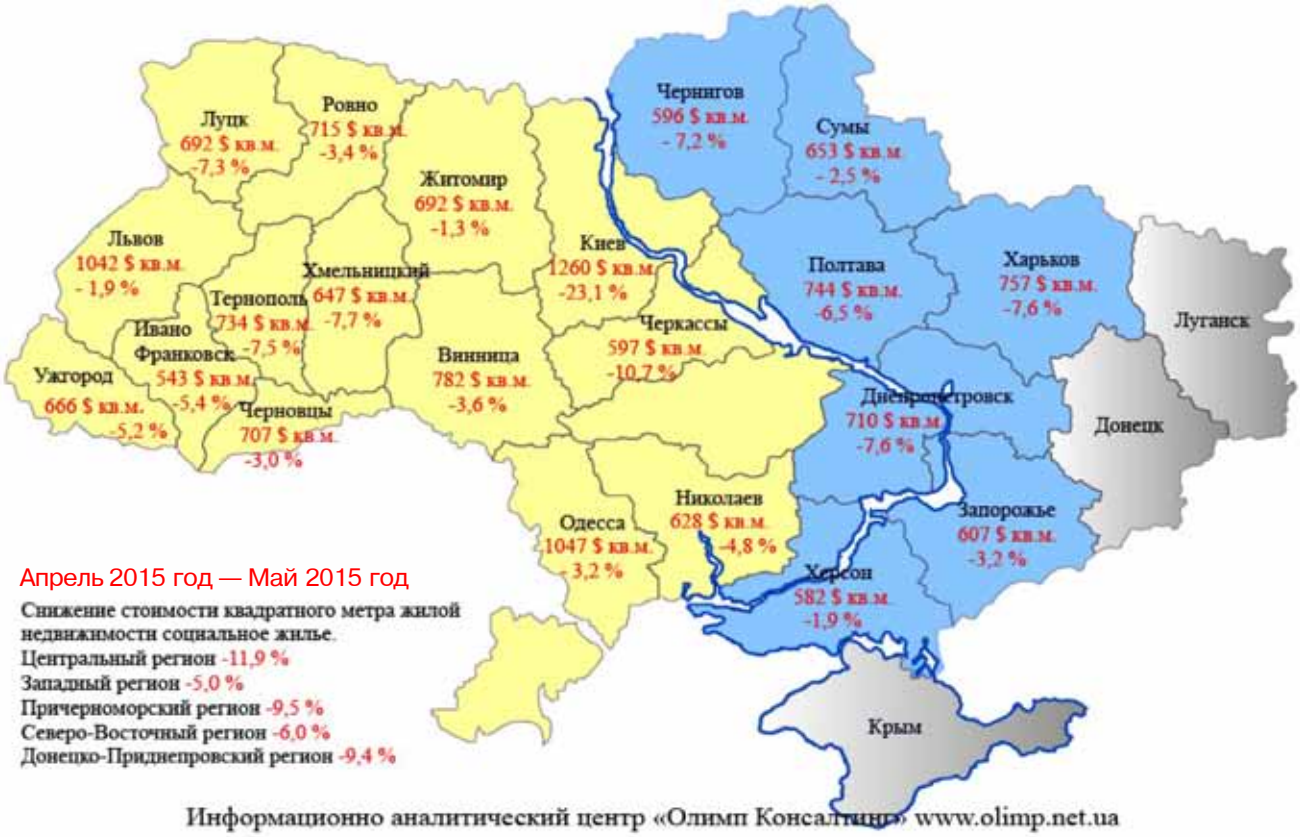
Районы	Цена предложения 1 кв.м, долл.США										Изменение цены 01.05.15-01.06.15
	1 ком. кв.			2 ком. кв.			3 ком. кв.			Средняя	
	мин	сред	макс	мин	сред	макс	мин	сред	макс		
Центр, Нагорный район	529	**1039**	1842	425	**1024**	1984	447	**1017**	1940	**1027**	-2,7%
Госпром, Научная	833	**1193**	2387	648	**1157**	2625	535	**1137**	2027	**1162**	-4,3%
Центр. Рынок, ЮЖД	500	**717**	1094	263	**631**	882	274	**629**	1100	**659**	-1,7%
Алексеевка	491	**827**	1388	578	**825**	1319	486	**743**	1164	**799**	-6,4%
П.Поле	440	**941**	1961	478	**936**	1744	455	**928**	1889	**935**	-3,4%
Павловка	559	**919**	1406	592	**882**	1333	538	**859**	1214	**887**	-4,5%
Х.Гора	442	**789**	1143	420	**777**	1503	436	**737**	1380	**768**	-7,6%
Лысая Гора, Бавария, Залютино	311	**607**	923	333	**548**	915	358	**516**	892	**557**	-7,7%
Спортивная, Восстания	636	**891**	1303	600	**867**	1262	462	**762**	1154	**840**	-4,2%
Гагарина	606	**904**	1444	522	**884**	1545	462	**825**	1636	**871**	-3,9%
Одесская	375	**663**	1032	442	**621**	1021	424	**590**	923	**625**	-5,0%
Салтовка	444	**674**	1477	397	**634**	1132	333	**585**	1154	**631**	-4,4%
С.Салтовка	465	**749**	1180	455	**719**	1222	486	**700**	1129	**723**	-7,7%
Новые Дома	500	**699**	1059	396	**667**	1636	303	**614**	1000	**660**	-3,4%
ст.м. Масельского	441	**621**	918	479	**751**	1144	464	**597**	892	**656**	-4,1%
ХТЗ, Восточный	418	**628**	909	333	**561**	959	392	**540**	938	**576**	-2,4%
Рогань, Горизонт	373	**612**	1028	385	**608**	929	350	**514**	857	**578**	-2,8%
Жуковского, Шишковка	372	**611**	854	433	**627**	1056	402	**590**	915	**609**	-2,1%
Аэропорт, Основа	443	**615**	882	422	**566**	848	357	**534**	738	**572**	-4,3%

Средняя цена предложения кв.м жилья на вторичном рынке на 01.06.2015 г. составила 740 долл.США.

За период с 01.05.2015 г. по 01.06.2015 г. цена предложения жилой недвижимости в целом по городу снизилась на 4,37%. В гривневом эквиваленте снижение цен предложения составило 4,36% .

КРОНА
производственно-правовая фирма

УКРАИНА МАЙ 2015 Г. СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ОБЛАСТНЫХ ГОРОДАХ УКРАИНЫ



Средняя стоимость кв.м. жилой недвижимости,курс доллара на дату 31.05.2015 г. НБУ 21,084

Центральный регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)		
Киев	$1 260	26 566₴
Винница	$782	16 488₴
Житомир	$692	14 590₴
Черкассы	$597	12 587₴
Кировоград	$576	12 144₴
Западный регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)		
Львов	$1 042	21 970₴
Тернополь	$734	15 476₴
Ровно	$715	15 075₴
Черновцы	$707	14 906₴
Луцк	$692	14 590₴
Ужгород	$666	14 042₴
Хмельницкий	$647	13 641₴
Ивано-Франковск	$543	11 449₴
Причерноморский регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)		
Одесса	$1 047	22 075₴
Николаев	$628	13 241₴
Херсон	$582	12 271₴
Северо Восточный регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)		
Харьков	$757	15 961₴
Полтава	$744	15 686₴
Сумы	$653	13 768₴
Чернигов	$596	12 566₴
Донецко Приднепровский регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)		
Днепропетровск	$710	14 970₴
Запорожье	$607	12 798₴

КРОНА
производственно-правовая фирма

Рынок жилой недвижимости Украины с Апреля 2015 года по Май 2015 года,по всем регионам показал отрицательную динамику стоимости квадратного метра жилой недвижимости,сегмент (социальное жилье*).

Центральный регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)			
Город	**Май 2014 г.**	**Май 2015 г.**	**Снижение %**
Киев	$1 638	$1 260	-23,1%
Винница	$811	$782	-3,6%
Житомир	$701	$692	-1,3%
Черкассы	$669	$597	-10,7%
Кировоград	$611	$576	-5,7%
Западный регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)			
Львов	$1 062	$1 042	-1,9%
Тернополь	$793	$734	-7,5%
Ровно	$740	$715	-3,4%
Черновцы	$729	$707	-3,0%
Луцк	$747	$692	-7,3%
Ужгород	$702	$666	-5,2%
Хмельницкий	$701	$647	-7,7%
Ивано-Франковск	$574	$543	-5,4%
Причерноморский регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)			
Одесса	$1 082	$1 047	-3,2%
Николаев	$660	$628	-4,8%
Херсон	$593	$582	-1,9%
Северо-Восточный регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)			
Харьков	$819	$757	-7,6%
Полтава	$796	$744	-6,5%
Сумы	$670	$653	-2,5%
Чернигов	$642	$596	-7,2%
Донецко-Приднепровский регион (стоимость кв.м. жилой недвижимости)			
Днепропетровск	$768	$710	-7,6%
Запорожье	$627	$607	-3,2%

В Украине за прошедшие двенадцать месяцев,среди крупных областных городов больше всего подешевела жилая недвижимость,(социальное жилье) в городе Киеве **-23,1 %.**

В городе Днепропетровске жилая недвижимость,(социальное жилье) подешевела **-7,6 %.**

В городе Харькове жилая недвижимость,(социальное жилье) подешевела **-7,6 %.**

В городе Одессе жилая недвижимость,(социальное жилье) подешевела **-3,2%.**

В городе Львове жилая недвижимость,(социальное жилье) подешевела **-1,9%.**

КРОНА
производственно-правовая фирма

НЕДВИЖИМОСТЬ РЯДОМ С ВУЗАМИ ЕВРОПЫ: ГДЕ УЧИТЬСЯ И ЖИТЬ ЛУЧШЕ ВСЕГО

ГЕРМАНИЯ.

Во многих университетах Германии обучение бесплатно. А если учесть, что вузов в этой стране чуть более 250, можно представить себе всю широту выбора. Студенту останутся лишь затраты «на жизнь», в том числе на аренду жилья. Это одна из главных причин, почему наибольшее количество украинских студентов, решивших обучаться за рубежом, стремится именно в Германию, даже несмотря на то, что немецкий язык в украинских школах не так ужи распространен.

Стоимость аренды будет зависеть от величины выбранного города, близости квартиры к центру, ее площади и многих других факторов. Вариантов много. Стоимость аренды в Берлине, например, составляет от €150 (однокомнатная квартира площадью 25 кв.м в спальном районе) до €350 (однокомнатная квартира чуть большей площади в центральном квартале). Однако, не спешите радоваться. Во многих объявлениях о сдаче в аренду приводится только «холодная» стоимость, а есть еще и «горячая». Это местный колорит. «Холодная» включает только арендную плату, а «горячая» — расходы (не все!) на содержание жилья. Плюс еще придется доплатить маклеру его комиссию — она равна 2,38 месячной платы. Таким образом, аренда квартиры довольно дорога, так что при отсутствии возможности поселиться в студенческом кампусе придется сильно раскошелиться. Кстати, в других немецких городах положение примерно такое же.

Коваленко Яна, начальник отдела зарубежной недвижимости ООО «ППФ» Крона»

Поскольку выпускник, даже иностранец, имеет год на поиск работы в Германии после окончания университета, стоит подумать о покупке недвижимости. Стоимость однокомнатных квартир в Берлине начинается от €48000 в отдаленном спальном районе;

КРОНА
производственно-правовая фирма

от €60000 — в окрестностях Мюнхена, от €50000 — во Франкфурте-на-Майне и Бремене. Впрочем, в маленьких городках легко найти двухкомнатную квартиру стоимостью от €9000 — это меньше, чем придется заплатить за годовую аренду квартиры в крупном городе.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ.

Британское образование престижно. Оксфорд, Кембридж, Лондонский университет — что еще скажешь? Аренда квартиры в Лондоне обойдется примерно в €410-470 (J350-450), поэтому, планируя длительное академическое обучение, стоит призадуматься о приобретении собственной жилплощади. В Лондоне цены на квартиры начинаются от €180000 (в отдаленном районе); стоимость квадратного метра жилья варьируется от €9900 до €20000, а в окрестностях столицы можно найти недвижимость за €6000 за кв.м. В Оксфорде вы сможете купить квартиру примерно на 11-15% дешевле, чем в Лондоне. Еще один студенческий центр, Кембридж, порадует еще более низкими ценами — коренные британцы слегка свысока посматривают на северные графства, не такие престижные, как южные. Так, квартира площадью 86 кв.м с личным садом в престижном жилом комплексе обойдется в €276000.

ФРАНЦИЯ.

Украинские студенты пока мало стремятся во франкоязычные страны, но этот город стоит усилий, потраченных на изучение французского, а Сорбонна — самый известный университет — даст возможность получить классическое европейское образование. Почему бы не купить квартиру прямо в Латинском квартале? После окончания университета ее можно будет сдавать в аренду студентам или продать — в этом парижском округе недвижимость отличается высокой ликвидностью. Стоимость метра площади в небольшой квартире Парижа начинается от €10000. Можно поселиться и в одном из окраинных районов, где стоимость квадратного метро не будет превышать €8500. Купить недвижимость можно и в кредит — французские банки готовы оплатить иностранцам половину стоимости жилья с рассрочкой погашения до 25 лет, а проценты составляют всего 3,5% в год.

ИРЛАНДИЯ.

Дублинский Тринити-колледж, не менее престижный, чем его британские и немецкие собратья. Обучение здесь стоит по-разному, в зависимости от факультета, но для студентов предусмотрено много льгот. Аренда квартиры в Дублине в год обойдется в среднем €5000. Можно подумать и о покупке. Средняя стоимость вместительной квартиры в Дублине составляет €156000.

ГРЕЦИЯ.

Южная тёплая Греция — не только туристический регион, но и популярное место среди студентов, жаждущих получить хорошее и недорогое образование за рубежом.

КРОНА
производственно-правовая фирма

Приятное отличие этой страны заключается в том, что студенты вузов Греции получают право на бесплатно питание, проживание, медстраховку и набор учебных материалов.

Кстати, знать греческий при поступлении вовсе не обязательно: его начинают изучать на специальных языковых курсах с первых дней учебы. Наряду с ним студенты общаются на английском.

Мало того, студенты получают вид на жительство в Греции, как следствие — имеют право посещать любые страны Европы без дополнительного оформления визы. Вид на жительство выдается на время об-

КРОНА
производственно-правовая фирма

учения в вузе страны. Стоимость обучения в Греции стартует от 3500€.

КИПР.

Кто откажется учиться на курорте,особенно если этот курорт омывается Средиземным морем и почти круглый год радует прекрасной погодой? Наверное, почти никто. Именно поэтому все популярнее становится обучение на Кипре, где можно получить образование на английском или греческом языках. В среднем стоимость обучения дешевле,чем в европейских странах и составляет €3000-8000 в год. Что касается жилья,аренда скромной квартиры обойдется в €200-300 в месяц. Впрочем, где, как ни на курорте, стоит купить постоянное жилье, ведь по окончании учебы вполне можно получать постоянный доход от своей зарубежной недвижимости. Для того чтобы купить скромную квартиру на Кипре,вам понадобится как минимум €45000.

А ведь есть еще великолепные университеты в Скандинавских странах, суровая, но близкая Финляндия, недорогая Мальта и жаркая Португалия. Как говорится, было бы желание, а возможности можно найти.

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: ppf_krona@mail.ru

КАРЛ СЬЮЭЛЛ. ПОЛ БРАУН. «КЛИЕНТЫ НА ВСЮ ЖИЗНЬ»

Побудить написать эту колонку меня заставила следующая история. Обсуждали мы как-то на производственном собрании с руководителем отдела зарубежной недвижимости эффективность клиентской работы по приобретению этой самой зарубежной недвижимости нашими клиентами. Отдел этот в моей компании самый молодой, едва пару лет ему стукнуло, но очень амбициозный и по целям,и по планам, да и по результатам тоже. А возглавляет отдел одна дамочка, вовсю соответствующая своему подразделению: мало того, что она такая же молодая, амбициозная и красивая, так еще и умная (как-то сам проверял — IQ далеко за 130 — сколько именно,говорить не буду, а то и так испытываю нехилый комплекс по отношению к её талантам).

Я фонтанирую идеями, напирая все больше на маркетинг. В воздухе летают слова умные (а дураком-то на её фоне очень не хочется выглядеть): наше уникальное торговое предложение, каналы привлечения клиентов, способ доставки адресного сообщения, продающие письма, развитие скрытой потребности и т.д, и т.п. И чем больше я вхожу в раж, тем больше наша барышня грустнеет. Чую — все, кирдык диалогу, нить разговора потеряна. С досадой спрашиваю: «Ну что не так,чем ты не довольна?»

А она спокойненько открывает CRM-систему, да и отвечает: «Вот наша База данных клиентов. А красным я отметила тех заказчиков, кого мы можем потерять в ближайшее время. И проблема не в том, что маркетинг у нас не тот (посмотрите на количество заявок в последнее время). И даже не в том, что мы не дорабатываем, как раз к нам-то у клиентов претензий нет. А в том, что наши зарубежные партнеры,к которым мы клиентов отправляем на просмотры, «запарывают» их. А знаете почему? Потому что наши же клиенты не получают того качества обслуживания, которые привыкли видеть у нас же в компании. Вот поэтому в последнее время и конверсия не такая, как нам бы хотелось. И еще одно: какой смысл, нарабатывать новых заказчиков, если те, кто уже в работе, не покупают? Пока мы не разберемся с качеством оказания услуги, в том числе и нашими зарубежными партнерами, все усилия и деньги, потраченные на маркетинг, пойдут прахом». И совсем уж добила меня завершающей фразой в стиле «инвестиции в бардак порождают только бардак». А я всегда, кстати, боялся таких женщин в подобные моменты: мало того, что слова особо не выбирают,самое главное — в подавляющем большинстве случаев правы!

Задумался я после ее слов крепко. Пересмотрел процессную модель оказания услуги, наши инструкции,скрины и прочее. Зная, что велосипед давно изобретен, в поисках подсказки рванулся к книжному шкафу. Ведь не у одного меня такая проблема, должен же кто-то что-то из умных товарищей-писателей подсказать? А там десятки фолиантов по этой тематике. Перебираю я их и выбраковываю: не то,и это не то,да и это тоже. А что там в углу забилось? Вытягиваю книжечку, а уже чувствую: вот оно, нашел! Как же я тебя, дорогой товарищ Карл Сьюэлл, с твоим бестселлером «Клиенты на всю жизнь» забыл? Пролистываю,а вся книга в моих отметках-значках, карандашом на полях исписанная. И в разделе «Для новых идей» много еще собственной рукой выведено. Сразу подумалось — ай, как непростительно это, срочно перечитать надо!

Почему именно эта книга? Карл Сьюэлл — лучший автодиллер Америки. В средине нулевых безмерно уважаемое мною издательство «Манн, Иванов и Фербер» начало выпуск целой плеяды деловых бестселлеров именно с этого шедевра.

Сьэлла и его соавтора Пола Брауна очень легко читать. Их советы применимы не только в торговле автомобилями, но и практически в любой традиционной сфере бизнеса, будь то ритейл или услуги (особенно услуги!). Вообще, эта книга похожа на сборник рецептов: что и как нужно сделать, чтобы ваш бизнес процветал. 36 глав — 36 советов. Но это не просто сове-

КРОНА
производственно-правовая фирма

ты «теорэтиков», которыми нас в последнее время любят потчевать разного рода консультанты, а годами выработанная практика. На реализацию каждого из них автору понадобились не только годы, но и тысячи, а может и десятки тысяч долларов. Но... внедрив их, вы сразу же почувствуете многократный эффект от каждого! Причем использовать можно и оптом — все тридцать шесть, и в розницу.

Эти советы не претендуют на оригинальность. Наверняка многие из них уже используются вами же в вашем собственном бизнесе. Но и здесь вы извлечете двойную выгоду для себя: или убедитесь, что идете правильным путем, или увидите ориентир, которого вам необходимо достичь, а главное понять, что нужно сделать в вашем бизнесе в первую очередь.

Основная идея автора: прежде чем бросаться на поиски новых клиентов, попробуйте превратить покупателей, сделавших у вас одну покупку, в клиентов на всю жизнь. И данная книга целиком посвящена тому, как этого добиться.

Никто не будет спорить с тем, что продавать услуги или товары уже существующему клиенту намного проще, чем новому. Вы уже установили с ним отношения и знаете его потребности. Есть несколько потрясающих результатов для вас:

1. Ваши расходы на маркетинг снижаются

2. Вам не надо будет тратить много сил, времени и средств на то, чтобы ваши клиенты снова выбрали вас и ваши доходы будут только увеличиваться.

3. Если клиенты покупают у вас, они не покупают у конкурентов. А это значит, что превращая случайных покупателей в клиентов на всю жизнь, вы выигрываете, а ваши конкуренты, которые этого не делают, проигрывают.

4. Постоянные клиенты не так чувствительны к цене. И в подавляющем большинстве, если вы установили хорошие с ними отношения, им легче будет заплатить вам, причем зачастую даже больше, чем вашим конкурентам, нежели тратить время на поиски другой компании, которая сможет их обслужить на таком же высоком уровне.

5. Они с большей готовностью закажут ваши другие продукты и услуги, потому что доверие, которое вы завоевали, распространится и на другие ваши предложения.

Любой руководитель или продажник может заметить, что это прописные истины. У меня после этих слов возникает только один вопрос: А вы сделали ВСЕ, чтобы ваши клиенты стали именно ВАШИМИ на всю оставшуюся жизнь? Сомневаетесь? Не знаете, как это сделать?!

СЬЮЭЛЛ ВАМ В ПОМОЩЬ!!!

Книга полна потрясающих фишек, таких как «обещайте меньше, делайте больше» или «заимствуйте хорошие идеи не только у лидеров вашей отрасли, но и из других видов бизнеса», потому что о некоторых вещах ни вы, ни ваши коллеги могут даже не подозревать. Они очевидны, но почему все мы так редко их используем?

Быть лучшим — тяжелая штука. Или она кажется тяжелой на первый взгляд

Сомерсет Моэм как-то сказал: «Жизнь странная штука. Если вы соглашаетесь только на самое лучшее, вы частенько получаете это»

Эту книгу вы способны проглотить за один день, например в воскресенье. С утра сесть абстрагироваться, открыть страницу, и... забыть обо всем до вечера. Обо всем, кроме вашего бизнеса. А уже в понедельник, проснувшись со свежей головой, первым делом присесть к письменному столу или компьютеру, и наметить, что вы будете делать в первую очередь, для того, чтобы поднять собственный бизнес на новую качественную высоту.

Заключительное предложение этой книги — послесловие Стэнли Маркуса, человека, к опыту которого все время обращается Сьюэлл, звучит так: «Если вы ничему не научились из этой книги — это ваша собственная вина». И я полностью согласен с этими словами!

P.S. А своим зарубежным коллегам я уже отправил ссылку на книгу Сьюэлла, и обязательно подарю им ещё её в бумажном виде при следующей встрече. Причем постараюсь это сделать на родном языке каждого из контрагентов

КРОНА
производственно-правовая фирма

НАШИ ПАРТНЕРЫ — XIX МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ АСНУ

Дорогие наши читатели! В рубрике «Наши партнеры» мы хотим предоставить крупнейшее мероприятие по недвижимости в Украине — XIX МЕЖДУНАРОДНУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ АСНУ «РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛОВ В ЕГО ФОРМИРОВАНИИ».

Торжественное открытие XIX Международной конференции состоялось в КДЦ «Менора». Участников и гостей приветствовали Президент АСНУ Сергей Злыдень, вице-президент Ассоциации и глава Днепропетровского регионального представительства организации Юрий Алексеенко. Выступили также представители городской администрации Днепропетровска. Прозвучал Гимн Украины.

Деловая программа Конференции началась с выступления Андрея Кошиля, Президента Ассоциации «Земельный союз Украины». Он рассказал об особенностях земельного фонда и структуре рынка земли страны,детально остановился на тех моментах, которые, так или иначе, влияют на его формирование,а также о перспективных направлениях работы на этом рынке и возможной роли риелторов в этой работе.

Гостем конференции стал также Алексей Амфитеатров, Глава Совета Общества оценщиков Украины. Он коротко остановился на вопросах, связанных с функционированием сегмента оценки недвижимого имущества, а также перспективных направлениях его развития и модернизации, согласно современным требованиям мировых стандартов.

Вице-президент АСНУ Юрий Тараторин рассказал о сотрудничестве с Фондом гарантирования вкладов физических лиц. Речь идет о реализации имущества отечественных неплатежеспособных банков. Это пока еще новое для отечественного рынка недвижимости явление, которое, тем не менее, хорошо знакомо Европе и развитым странам мира,а у нас будет приобретать все больше популярности. С начала текущего года техническая процедура торгов на «Универсальной товарно-сырьевой бирже», которую представляет спикер, существенно упростилась в связи с внедрением электронных торгов — каждый желающий может получить доступ к ресурсу.

Джаба Эбаноидзе, экс-замминистра юстиции Грузии, автор реформ в сфере регистрации прав на недвижимость, говорил о необходимости проведения в Украине новой системы регистрации, которая бы упростила процесс и сделала его более прозрачным. Подобные реформы были проведены в Грузии и уже принесли стране существенные результаты. К сожалению, в Украине, помимо сложной политической ситуации и военной агрессии на востоке, подчеркнул он, существует и целый ряд других сложностей — экономический спад, по-прежнему высокий уровень коррупции, сложные и укоренившиеся схемы.

Модератором секции зарубежной недвижимости выступил Игорь Балака, вице-президент и руководитель комитета по международной деятельности АСНУ. В ознакомительной презентации он рассказал о необходимости расширения предложения украинских риелторов предложениями из других стран мира и как можно дополнительно зарабатывать на зарубежной недвижимости.

Вячеслав Фоменко,управляющий партнер компании HayatEstate,рассказывал не только о недвижимости Турции и других стран,где компания предлагает возможности сотрудничества,но и о необходимости проводить работу на качественно высоком профессиональном уровне. Поэтому HayatEstate предлагает, помимо всего прочего, систему обучения риелторов работе с зарубежной недвижимостью.

Директор компании «Грекодом Девелопмент» Александр Атлас презентовал Грецию как один из самых востребованных регионов для работы с инвесторами. Компания ориентирована на работу с оте-

чественными риелторами больше, чем с конечным потребителем непосредственно. Поэтому спикер пригласил всех присутствующих принимать участия в замечательных инфотурах в Грецию, призванных раскрыть отечественным риелторам всю красоту средиземноморского региона и донести полезную информацию до своих клиентов.

Гость конференции из Латвии Вестардс Розенбергс, владелец и глава нескольких латвийских компаний по недвижимости, презентовал практически неизвестный отечественным риелторам рынок недвижимости Прибалтики. Он рассказал об особенностях рынка этих стран, возможностях инвестиций в местную недвижимость жилого и коммерческого фонда и о тех преимуществах, которые дает такое владение в странах Прибалтики.

Начальник отдела зарубежной недвижимости компании «Крона» Яна Коваленко рассказала об особенностях работы с недвижимостью Восточной Европы. Она коротко дала характеристику рынка практически по каждой из стран, входящих в регион, оста-

новилась на нюансах и сложностях работы в каждой, развенчала некоторые общепризнанные мифы о недвижимости за рубежом и ее ликвидности.

Игорь Балака в своем выступлении говорил о технологиях работы на рынке зарубежной недвижимости, о том, как разработать и внедрить правильную схему оказания риелторской услуги, направленную на максимальное удовлетворения потребностей клиента.

Следующая секция была посвящена вопросам технических и технологических инструментов риелторского бизнеса. Модератором выступила Анна Степанова, руководитель проекта Пресс-бюро «Очерет».

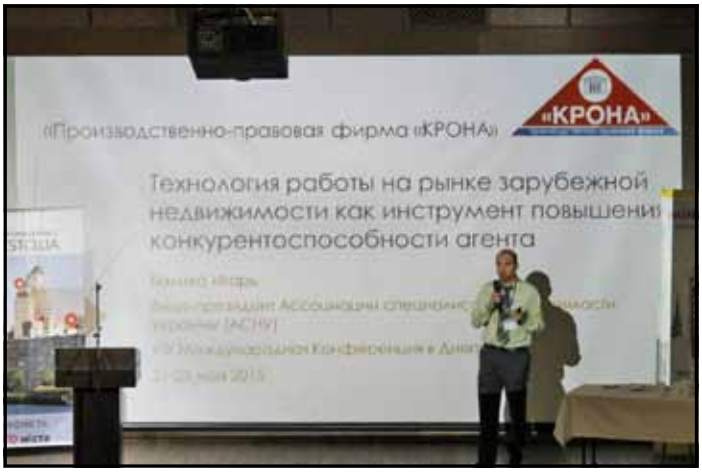
Директор компании «Место Холдинг» Оксана Кисиль представила публике пятиминутный ролик, вызвавший неподдельный интерес и участие присутствующих. Дело в том, что компания заказала небольшое журналистское расследование, в котором у обычных людей выясняли, как они относятся к профессии риелтора и какими основными ошибками этих специалистов недовольны больше всего. Опрос проводили в Виннице, однако представили мнение большинства возрастных категорий реципиентов, яв-

ляющиеся основными потребителями риелторской услуги. После показа ролика, Оксана остановилась на основных ошибках риелторов в вопросах пользования услугами размещения объявлений на различных специализированных порталах по недвижимости.

Анна Степанова рассказала о том, как грамотно работать с собственными имиджевыми сайтами и какие основные моменты оказывают наибольшее влияние на популярность такого ресурса в Сети. Она также сделала акцент на основных ошибках владельцев сайтов, касающихся формирования контента и поддержания актуальности информации, размещенной на ресурсе.

Далее выступали сразу три докладчика от компании «ОТП Факторинг» — Богдан Маковецкий, Олег Губин и Дмитрий Лазько. Они рассказали о последних модернизациях, прошедших в компании, услугами которой пользуются многие операторы рынка недвижимости сегодня. А в заключение тоже остановились на некоторых самых распространенных ошибках и проблемах, возникающих в процессе сотрудничества риелторов с финансовыми институтами, в частности банками.

После непродолжительного (ведь программа конференции была очень насыщенной) перерыва на обед деловая программа конференции продолжилась двумя взаимодополняющими секциями, посвященными вопросам налогообложения и правовым



вопросам, связанным с функционированием рынка недвижимости в Украине.

Первым спикером в этой части стала Елена Волошина, руководитель бизнес-направления компании «ЛИГА: ЗАКОН». Она говорила о последних изменениях в вопросах налогообложения, касающихся рынка недвижимости. И поскольку ее выступление вызвало живейший интерес присутствующих и буквально шквал вопросов, было предложено приостановить дискуссию, поскольку время выступления было ограничено рамками регламента, и перенести ее на сайт АСНУ. Елена предложила открыть ветку обсуждения, где участники конференции могли бы задать свои вопросы и в течение пары дней получить индивидуализированные ответы специалиста, что и будет реализовано сразу по окончанию мероприятия.

Тему продолжила Наталия Наумец, Генеральный директор, юристконсульт корпоративного объединения риэлторских фирм ООО «Консультационный центр недвижимости, оценки и права». Она остановилась на некоторых законодательных актах, регулирующих нотариальную деятельность в вопросах работы с недвижимостью, а также предложила присутствующим ряд полезных практических рекомендаций по работе со сборами и налогами при заключении договоров.

Модератором секции, посвященной инновационным технологиям, выступил руководитель одноименного комитета АСНУ Эдуард Бразас.

Но прежде чем здесь началось активное обсуждение нюансов работы с региональными МЛС, Сергей Курганов, руководитель проектов и член правления КГО АСНУ, представил присутствующим новую разработку — «Помощник риелтора», инструмент четкой организации работы профессионала в области недвижимости, отвечающий индивидуальным потребностям каждого риелтора, руководителя отдела и агентств недвижимости.

Далее о региональных МЛС, их внедрении и нюансах работы рассказывали Эдуард Бразас (г. Киев), Ольга Архипова (г. Одесса), Сергей Чайка (г. Кривой Рог), Юрий Алексеенко (г. Днепропетровск). Здесь завязалась дискуссия, задавались и обсуждались актуальные вопросы и нюансы работы с МЛС.

По окончанию запланированной программы второго дня участники и гости имели возможность побеседовать со спикерами в более неформальной обстановке и задать индивидуальные вопросы.

Авечером принимающая сторона пригласила всех

на торжественных гала-ужин в ресторан «Le Grand», по праву считающийся одним из самых фешенебельных и популярных в Днепропетровске. Здесь гости смогли насладиться вкусным ужином, приятной компанией и интересной шоу-программой. В продолжении вечера организаторы выражали персональные благодарности и награждали дипломами участников конференции, спонсоры и партнеры дарили подарки гостям и самим организаторам, было немало других приятных сюрпризов.

По материалам АСНУ

КРОНА
производственно-правовая фирма

Уважаемые читатели нашего журнала! В свое время мы начинали рубрику отзывы о путешествиях. Но после пилотных выпусков этой рубрики наша редакция посчитала, что эти статьи не очень вписываются в концепцию нашего журнала. Однако письма от вас с просьбой возобновить это начинание заставила пересмотреть редакционную точку зрения. В начале марта 2015 года делегация компании ООО «ППФ «Крона» нанесла деловой визит во Вьетнам к нашим партнерам — корпорации «Sun Group». Отзыв об этой поездке мы хотим и предоставить в рубрике «Клуб зарубежных поездок»

ДАНАНГ. ЕВРОПЕЙСКИЙ ВЬЕТНАМ

Я очень люблю Юго-Восточную Азию. Практически везде там довелось попутешествовать. Но шарик такой огромный, а времени нам в жизни отмеряно так до обидного немного, что есть у меня своё жизненное правило: стараться не возвращаться дважды в одно и то же место, или в ту страну, где ты уже был. Почему так? Наверное, хочется, чтобы ТО путешествие было уникальным. Несколько раз, попадая в знакомые места, ловил себя на мысли, что ты все время сравниваешь. Сравниваешь ту поездку с этой, как изменились люди и местность, как были новы ощущения тогда, и как непонятно сейчас. Конечно, нет любого правила без исключений и таких у меня два:

1. Если ты летишь через серьезный транспортный хаб, то стараешься на денек-другой вырваться в знакомые пенаты (яркие примеры — Бангкок, Сингапур или Гонконг, мегаполисы, которые нельзя не посещать снова и снова)

2. Если приходится лететь по работе (ну, тут ужничего не попишешь, надо, так надо)

В свое время, в 2009 году мы с друзьями проехали практически весь Вьетнам с Севера на Юг. Я ужбыло думал, все, галочка поставлена, больше туда ни ногой, но… Как тут не вспомнить известную пословицу, что человек предполагает, а Бог располагает. Ровно через шесть лет пришлось во Вьетнам вернуться, на этот раз по работе.

Что знает среднестатистический пост-советский турист о Вьетнаме?

Почему-то об этой стране рассуждения шаблонны: государство, вытянувшееся вдоль Южно-Китайского моря (и немудрено — береговая линия больше трех тысяч километров. Кстати, сами вьетнамцы недолюбливают это название по вполне понятным причинам, ведь в конце семидесятых была еще и китайско-вьетнамская война, о которой мы мало что знаем. А называют они это море просто — Желтым).

Бывшая французская колония (наверное, сразу вспоминается фильм «Индокитай» с Катрин Денев в главной роли).

Набор штампов об вьетнамо-американской войне.

Руководящая и направляющая роль коммунистической партии Вьетнама.

Отличное отношение ко всем русскоязычным товарищам, ведь Союз Вьетнаму в свое время очень сильно помогал.

Особо продвинутые граждане могут вспомнить, что в моем родном Харькове проживает самая большая Вьетнамская диаспора в мире.

А дальше начинаются не очень понятные стереотипы: бедное население, преимущественно-аграрная страна и прочее, и прочее. Ну, разве что еще про туризм вспомнят.

Ларчик же открывается просто. Обычно наших сограждан привозят в либо облюбованные русскоязычными путешественниками Ньячанг или Фантьет, либо в небольшие приморские деревушки. В лучшем случае, среднестатистический турист мотнется еще в Ханой (рекомендую), Хошимин (старое название — Сайгон, очень рекомендую), или в бухту Халонг (одно из чудес света, не посетить невозможно!).

Не считая Сайгона, этот самый турист зачастую видит человеческий муравейник с узкими улочками, реками торговых лавочек, морем мотоциклов и диким хаотичным движением. Слегка обалдев от всего этого, домой он возвращается прожженным «экспер-

том» с однозначной точкой зрения: все видели,третий мир,чего там мы еще там можем узнать-повидать?

Каюсь,чего ужгреха таить,я и сам так думал,возвратившись из первой поездки.

Но сейчас меня Вьетнам оглушил! Ошеломил! Растоптал широтой масштабов!

Даже Сайгон с конца нулевых изменился неимоверно! Одна сплошная стройка! Но все очень цивилизованно. Иногда отгонял от себя шальную мысль: а не в Сингапур ли я снова попал? И только красные полотнища с желтой звездой указывали,в какой стране я нахожусь.

Что ужговорить о тех городах-курортах,куда нога нашего человека зачастую и не ступала?

Самый яркий пример практически европейского города-миллионника, но с неотразимым колоритом Юго-Восточной Азии,— Дананг. Город,в который хочется вернуться.

В этом курорте отдыхает очень большое количество как европейцев,так и азиатов. И только русский язык здесь можно услышать нечасто,что в общем-то даже и неплохо.

Вообще весь Вьетнам сейчас активно застраивается, но Дананг даже по вьетнамским меркам передовик!

Многим этот город обязан своему партийному руководителю. ВСЕ те люди,с которыми мне довелось пообщаться в Данангe, отзываются о нем как о выдающемся человеке. Мы в последнее время привыкли,что партийные бонзы,в какой бы стране они не находились,мало заботятся о вверенном им народе. Но Дананг и тут выделился: Бог или Будда дал этому городу пусть и председателя обкома компартии, но такого железного товарища, который думал прежде всего о людях. В начале нулевых он объездил практически все вьетнамские диаспоры в мире. Уговаривал вернуться. Предлагал инвестироваться. Обещал поддержку. Заманивал обратно. И ему поверили.

Было продумано все до мелочей: и генеральный план развития города, и преференции инвесторам, и господдержка,и архитектура,и широкие проспекты. Всем, кто приезжал, было популярно объяснено: в этом городе всегда найдется работа. Но нужно вести себя цивилизованно и строго выполнять правила: никакой самодеятельности,никаких нищих,никаких уличных торговцев,мы строим город-сад!

Я не знаю, каких трудов стоило этому чиновнику, но взятки городе тоже не брали. По рассказам наших вьетнамских друзей, бесплатно выделялся участок земли,подводились коммуникации за счет государства. Когда пошел кризис в конце нулевых,этот человек пробил девелоперам программу компенсации государством части процентов банкам,только не прекращайте строить!

Может,для нас это и не совсем понятно,но местные жители не просто любили, а обожали своего председателя обкома. В прошлом году, когда тот скончался, очередь людей, провожающих отца города в последний путь, растянулась по жаре на несколько километров.

Сухой остаток: буквально за 15 лет на побережье появился самый европейский из всех вьетнамских городов-курортов.

Новый современный аэропорт, расположенный в 10-15 минутах езды от города. Потрясающие «вылизанные» пляжи, утопающие в пальмах.

Выходя утром к морю и оглядываясь по сторонам на все это великолепие, в какой-то момент застываешь и невольно начинаешь протирать глаза. Ведь далеко на холмах, практически на облаках парит белоснежный Будда. Сразу вспоминается Рио со статуей Христа, ощущения неимоверные. Позднее, когда мы добрались до этого

утопающего в цветах храмового комплекса в горах, я оценил всю торжественность этого монумента, высотой в несколько десятков метров. Статуя сделана таким образом, что Будда тебя провожает взглядом все время, пока ты, подобно песчинке, копошишься у его ног. Причем вьетнамцы говорят, что он по-разному смотрит на каждого человека, в зависимости от его характера и настроения: на хорошего — по-доброму, на плохого — зло. Мне показалось, что в момент нашего зрительного контакта у Будды было озорное настроение. Или может у меня?

С этих холмов открывается потрясающийся вид на город, как дневной, так и на вечерний, утопающих в огнях.

Многочисленная туристическая инфраструктура, представлена как шикарными отельными комплексами всемирно известных сетей, так и небольшими уютными гостишками.

Уже упоминавшиеся широченные проспекты. Идеальные дороги. Отличные развязки.

По этим самым дорогам в угрожающих количествах передвигаются слоноподобные джипы: Лексусы и Мерседесы. И это при том, что такие автомобили стоят минимум в два с половиной-три раза дороже, чем в моей родной Украине. Все, кто когда-то хоть раз бывал вообще в Юго-Восточной Азии, поражаются хаотичности движения на дорогах и наглости местных водителей. Царит правило: кто больше и отмороженней на дороге, тот и прав.

Дананг и тут стал счастливым исключением: море светофоров и взаимная вежливость. Я сначала даже обалдел от неожиданности, когда огромные внедорожники или седаны премиум-класса со спокойным достоинством пропускали осиные рои мотоциклистов.

В городе две набережных: морская и речная, на берегах впадающей в море реки. Обе кстати, очень неплохи.

За рекой находится деловой центр, состоящий из небоскребов разнообразной архитектуры. И, конечно, с удивлением узнаешь, что самое красивое здание, очень напоминающее лондонское «Яйцо» — тамошний обком партии. Но в отличии от других азиатских городов, транспортная инфраструктура центра города продумана так, что пробок практически нет. А несколько современных мостов спокойно пропускают через себя огромное количество автомобилей и мотоциклов. Причем и тут дананговцы не скупились на фантазию: мосты оформлены тематически. Особенно запомнился мост-дракон, перелетающий через реку.

Вообще тема недвижимости красной нитью проходила через всю мою поездку: как-никак профессиональное, за этим и ехал. Дело в том, что до 30 июня 2015 года покупать недвижимость во Вьетнаме иностранцам было запрещено, только аренда до 49 лет. С 1 июля ограничения в отношении жилой и коммерческой недвижимость, за исключением земли, было снято. Этому событию предшествовали нешуточные политические баталии в самой компартии: «старая гвардия» была категорически против этих «капиталистических штучек», но прогрессивные взгляды молодой поросли коммунистов, направленных на привлечение инвестиций, победили! Когда еще только велись дебаты, рынок недвижимости в 2014 году уже продемонстрировал рост в 20-30%. А сейчас во Вьетнаме вообще покупательский бум: ипотечные и депозитные ставки невелики, местный донг по отношению к доллару стабилен, поэтому вьетнамцы бросились скупать практически все!

Я даже испытал нехилый комплекс по отношению к местным коллегам, эмоционально выдав после общения с ними такой вот пост в Фейсбуке.

«Господа-друзья-коллеги-риэлторы, к вам обращаюсь я!!! Кто-то из вас думает, что имеет хороший брокерский опыт, и умеет если не феноменально, то хотя бы хорошо продавать? И я так думал: как никак 20 лет в недвижимости, 15 лет у меня собственная компания. Но вот наконец-то после долгих злоключений я попал к вьетнамским партнерам, и тут меня закружило в вихре (хотя честно говоря, теперь думаю, что это тайфун). Взгляните на это фото: это простой отдел продаж одной из крупнейшей девелоперской компании в городе Даннанг (город-миллионник). Все эти люди — покупатели недвижимости, которые явились, к застройщику кто с сумками, кто с пакетами, а кто и с мешками денег, эту самую недвижимость покупать! А мне всегда

КРОНА
производственно-правовая фирма

дико интересно мониторить отделы продаж разных компаний и наблюдать за агентами в действии. И вот,проезжая по городу с партнерами,я у них поинтересовался: а где у вас тут продажники сидят? Мне говорят,что рядом,но сильно заняты! Я настойчив: покажите, хотя бы одним глазком! Зашел, увидел, обалдел! Людей десятки, а может сотни! Когда наконец мы прошли в с руководством в отдельный кабинет и начали обсуждать рабочие моменты, то я как-то сразу коснулся вопросов комисии: почему такая небольшая! Руководитель данангов-ских продажников (а рядом было и его начальство, поэтому он был как-то по-восточному невозмутим и корректен), сказал все-таки со сталью в голосе: так у вас она и так в два раза больше, чем мы делаем для крупных партнеров-вьетнамцев! Я думаю, что этой самой стали ему придавало то, что рядом с кабинетом директора находились переговорные, и из этих самых переговорных доносился непрерывный звук купюросчетных машин!!! Они все эти полтора часа перелопачивали и перебивали деньги!!! И вы говорите, чему нам у них учиться, что кто будет покупать на вьетнамском рынке?!»

Ав довершению к самим вьетнамским товарищам подтянулись и европейцы. Есть одна интересная закономерность: там, где покупают недвижимость бриты и скандинавы,а если к ним присоединяются еще и чуток прижимистые французы,всё,жди нового витка цен.

Так вот,от иностранцев там рябит в глазах. Недвижимость в Дананге можно найти практически на любой кошелек: от небольших студио до шикарных вилл. Аучитывая то,что вьетнамцы строят неплохо,недвижимость недооценена, активность зашкаливает, особенно в премиум-сегменте. Как правило, такие объекты только строятся. Они обладают не просто отличной инфраструктурой,но и огромной охраняемой ухоженной зеленой территорией, шикарными пляжами, ресторанами, детским клубом, спа-центром, огромными открытыми бассейнами и … Что там еще можно перечислить? Что бы вы не сказали,есть все.

Образцом такого рая для богатых смело можно назвать комплекс «Sun villas», состоящий из ста пятидесяти особняков с личным бассейном, гаражами и земельным участком, половина которых была уже была раскуплена «бедными» коренными жителями еще до введения в эксплуатацию комплекса. А при разрешении на покупку жилья иностранцами активность удвоилмась. Фишка комплекса — вид на море со всех вилл. Для этого местный девелопер так обыграл местный ландшафт,насыпав до 15 метров грунта, что с террасы каждой виллы можно любоваться, как солнце поднимается из-за водной глади.

Сами виллы стоят раза в четыре-пять дешевле европейско-американских аналогов, и очень интересны не только с точки зрения потенциального роста цен в дальнейшем. Дело в том,что управляющая компания в этом комплексе не кто-нибудь, а «Интерконтиненталь», признанный лидер в этом сегменте недвижимости для богатых и очень богатых покупателей. Я не знаю больше ни одного примера, когда беря в управления объект недвижимости,этот оператор давал бы МИНИМАЛЬНУЮ ГАРАНТИРОВАННУЮ годовую доходность в 9%,а дальше её и увеличивал.

Вообще,иностранные отельные сети очень активно представлены в Дананге. Тот же Интерконтиненталь управляет одним из лучших отелей,которых мне доводилось видеть в своей жизни (а в свое время я мноооого помотался по туристическим рекламникам, так что есть с чем сравнивать). Этот комплекс можно охарактеризовать одним словосочетанием: изысканное совершенство! И здесь не могло быть иначе, потому что проектированием и воплощением этого проекта занималась команда одного из архитектурных гениев современности —

Ландшафтный дизайн вписывает виллы, каскадами спускающимися к морю, в склоны гор. Причем мне до конца вообще не понятно,как они смогли осуществить это посредине джунглей, ведь большинство растений было сохранено. К ресепшену, откуда открывается изумительный вид на всю бухту,ведет либо канатная дорога,либо курсирующие небольшие электромобили, ведь весь автотранспорт остается вверху на горе.

Про рестораны можно писать особо, их несколько. Один из них, с мишленовскими звездами, входит в ТОП-5 ресторанов Азии и в ТОП-20 ресторанов мира!

Стало ясно, почему с десяток миллиардеров здесь собирались на какое-то свое очень важное мероприятие в прошлом году. И хотя это место было создано для ОЧЕНЬ богатых людей, меня поразила

отдыхающая там публика. Она была под стать отелю, со скромным спокойным достоинством, а не пафосно-вычернуто-понтовитая, которую часто приходилось наблюдать в некоторых гостинницах,название которых уже всем приелось.

Конечно,не обошлось и без уже упоминавшейся помощи местных властей: вся транспортная инфраструктура и коммунальные сети была подведены за счет города.

Но надо отдать должное предприимчивости и хватке вьетнамских товарищей: они не только строят подобные отели, а и стараются на их территории возводить комплексы вилл, которые продаются «простым смертным». У потенциального покупателя не болит голова за свою недвижимость: мало того,что он получает объект премиум-класса, пользуясь всеми благами и преимуществами этого отельного комплекса, так за его объектом будут присматривать и управлять настоящие профессионалы.

Но в Дананге люди приезжают не только спокойно лежать на шезлонгах возле ласкового моря. Есть очень много мест, в которых стоит побывать. Бьет ключом ночная жизнь. Клубов много,но со своей стороны могу порекомендовать, наверное, самый шикарный из них,расположенный на трех последних этажах небоскреба Новотеля. На крыше находится открытая танцевальная площадка, из которой открывается потрясающий вид на ночной город. Отличное место,европейский управляющий и ди-джеи, веселая музыка, активная публика.

Если цель приезда — не тусовочное движение, а особенно если высаживается на берега Дананга ваш семейный десант, то категорически необходимо съездить в Ba-NaHills,расположенный в двадцати минутах езды от города. Это один из крупнейших тематических парков,по типу Уолл Диснея. Уникальность его состоит в том, что в самой высокой точке окрестных гор воздвигнут французский замок. Попасть к нему можно исключительно по трем канатным дорогам,занесенным, между прочим, в Книгу рекордов Гиннеса, как канатные дороги с наибольшим перепадом высот в мире. Вы пролетаете в стеклянных кабинках над настоящими джунглями,горными реками,скальными грядами. Погода вверху меняется минимум четыре раза вдень. Вот только что было солнышко, а теперь тебя уже обволакивают облака.

Удивительно, что пробыв весь день в этом уникальном месте, я практически не видел европейских лиц, одни только азиатские. А зря, посмотреть есть на что!

Мало того, что на вершине возведен настоящий французский город с Собором Парижской Богоматери,с изогнутыми улочками,со средневековыми зданиями, с огромным парком цветов, так здесь расположена и серьезная развлекательная составляющая с парком аттракционов,музеем восковых фигур,и,конечно же, с лабиринтами винных погребов. Причем аттракционы крытые,чтобы непогода не могла помешать веселиться восторженной детворе (а если честно,то и взрослым).

Вершину же венчает традиционная статуя Будды,уже сидящего,и пагода в несколько этажей. Могу точно сказать,что Ваши друзья будут очень долго гадать, где вы были,если фото с вами из этого места будут выложены в соцсетях.

Про сферу питания можно даже и не упоминать. Но… Как вы думаете,как называется флагманский ресторан,расположенный в этом месте? «Кавказ»! Причем шеф-повар этого заведения,изумительно готовящий настоящие кавказские блюда — азербайджанец Роман, выписанный из Харькова. Вот такие метаморфозы случаются в этом месте!

Вообще, в предприимчивости с вьетнамцами во всей Азии могут посоревноваться разве что только китайцы. Вьетнамцы очень быстро,а главное, разумно, строят. Ba-Na Hills был открыт всего парутройку лет назад,и вводится в эксплуатацию частями. Сроки окончательной его сдачи запланированы на конец десятилетия. Но как только достраивается новый участок, он сразу же начинает работать и окупать инвестиции. Сначала была канатная дорога со статуей и пагодами,посетить которые было дело чести любого окрестного жителя. Затем замок,парк цветов,парк аттракционов. Внизу строится полноразмерное поле для гольфа, пробивается новое скоростное шоссе из города, вверху заложено несколько отелей. Но что самое интересное, тури-

сты вообще не испытывают никакого дискомфорта от стройки по соседству.

Это касается и тематического парка развлечений, расположено и в самом городе. Сначала было построено самое большое во Вьетнаме колесо обозрения и Зона входа с сувенирными магазинами,фонтанами, мостами. В дальнейшем запущены надземные поезда, курсирующие по периметру парка. Сейчас устанавливаются американские горки. На следующие два года должны установить многочисленные развлекательные аттракционы, включая и водные. Так что у тематических парков Орландо, Парижа или Токио появился новый достойный конкурент с почти ничего не говорящем нашему уху названием — Дананг. Можно не сомневаться, что все эти проекты будут осуществлены, причем качественно и в декларируемые сроки.

Всю поездку меня не покидало ощущение: как вьетнамцам это удалось? После той кровопролитнейшей войны, после многих трудностей правления коммунистических лидеров? Конечно,можно все списать на легендарное местное трудолюбие. Вьетнамцы не просто привыкли работать, они пашут с раннего утра до позднего вечера, невзирая на социальный статус и достаток. Этот их аспект жизни я прочувствовал на собственной шкуре.

Каждые сутки мы возвращались на виллу, где проживали, далеко заполночь. Но неизменно в 6.30 меня поднимал звонком мой вежливый вьетнамский друг и просил выйти на берег для утренней гимнастики. Дальше,после завтрака,по проектам-объектам, переговорам. И что-то мне обоснованно подсказывало,что этот рабочий график и у него,и у его босса, такой постоянно. В какой-то момент мне стало окончательно ясно,почему же у них все получается. Перед их упорством,трудолюбием и дисциплиной не устоит ни одна стена!

А учитывая традиционное радушие и гостеприимство принимающей стороны, время приходилось изыскивать,нещадно урезая сон.

О радушии вьетнамских товарищей хочется сказать особо. Это похоже на уже упоминавшийся Кавказ: гость в доме от Бога! Традиционные семьи во Вьетнаме многодетны. Не редкость, когда в семье от четырех до девяти отпрысков. И вьетнамцы очень любят собираться всем многочисленным семейством, состоящим из нескольких поколений, на праздники. Кто-то дома, но в основном в очень больших местных ресторанах. Это даже не рестораны в привычном нам смысле слова,а ресторанища под открытым воздухом!!! На несколько тысяч человек с десятком залов. Там практически Вы не увидите иностранцев. Официанты, преодолевая огромные расстояния на роликах,носятся от столиков к кухне. И если Вас пригласили в эту очень дружную компанию родственников, наслаждайтесь каждой минутой присутствия там. Как общением, так и кухней. Во Вьетнаме она изумительна! Это и морепродукты,и традиционные супы,и многочисленные салаты. И главное, даже после обильного несколькочасового застолья ты встаешь без ощущения тяжести в животе. А вообще,рассказ о вьетнамской кухне заслуживает отдельной статьи.

Как и то, что еще очень многое хотелось написать. И про шелковую деревню. И про деревушка Хой-Ан,в которой происходит феерический праздник фонарей,спускаемый поздним вечером вниз по реке (поверьте, зрелище незабываемое). И про новый стремительно развивающийся современный остров-курорт Фукуок.

Так что,развенчивая наши стереотипы,хочу сказать, Вьетнам — динамично развивающийся новый азиатский тигр, с девяностомиллионным растущим платежеспособным спросом. Государство, интересное,как для туризма,так и для покупки недвижимости или ведения бизнеса.

И это та страна,в которую,надеюсь,придется еще не раз вернуться.

С любовью ко Вьетнаму, Балака Игорь

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Представлены основные законодательные изменения, которые были приняты в сфере жилой недвижимости украины в 2015 году.

05.04.2015 года вступил в силу ЗУ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины в отношении упрощения условий ведения бизнеса (дерегуляция)» от 12.02.2015 года, которым, среди прочего, внесены изменения в ЖК УССР, касающиеся выполнения работ по переоборудованию и перепланировке жилых домов и жилых помещений, которые не предусматривают вмешательство в несущие конструкции и/или инженерные системы общего пользования. Отныне ни наниматель государственного и общественного жилищного фонда, ни частный собственник не должны получать документ разрешительного характера, который дает право на выполнение таких работ (ранее в ЖК была указана необходимость получения согласия или разрешения местного Совета народных депутатов). После завершения работ ввод объекта в эксплуатацию не требуется. Также наниматель имеет право выполнять работы, вследствие которых изменится площадь, количество или состав помещений, без письменного согласия наймодателя (арендодателя), если это предусмотрено договором найма (аренды).

Кроме того, следует обратить внимание и на изменения ст.15 ЗУ «Об аренде земли», согласно которым уменьшено до трех количество существенных условий договора аренды земли, а именно: предмет и объект, срок, цена, а также нормы, касающиеся децентрализации. В частности, государственный контроль над соблюдением договорных обязательств застройщиками, деятельность которых связана с привлечением средств физических лиц в строительство многоквартирных жилых домов, отнесен к полномочиям сельских, поселковых городских советов.

Процедуры строительства и ввода в эксплуатацию объектов жилой недвижимости

01.02.2015 года вступил в силу ЗУ «О внесении изменения в Закон Украины «О регулировании градостроительной деятельности» в отношении принятия в эксплуатацию объектов строительства, построенных без разрешения на выполнение строительных работ». В соответствии с изменениями, органы государственного архитектурно-строительного контроля до 31 декабря 2015 года бесплатно в течение 10 рабочих дней со дня подачи заявления собственниками (пользователями) земельных участков, на которых расположены объекты строительства, построенные без разрешения на выполнение строительных работ, по результатам технического обследования принимают в эксплуатацию индивидуальные (усадебные) жилые дома, садовые, дачные дома, хозяйственные (приусадебные) здания и сооружения, построенные в период с 5 августа 1992 года по 12 марта 2011 года; построенные до 12 марта 2011 года; общественные дома I и 11 категорий сложности; здания и сооружения сельскохозяйственного предназначения I и 11 категорий сложности.

Порядок принятия в эксплуатацию таких объектов и проведение технического обследования должен определяться Минрегионом (такой порядок пока не определен). При этом техническое обследование индивидуальных (усадебных) жилых домов, садовых, дачных домов общей площадью до 300 м2 включительно, хозяйственных (приусадебных) зданий и сооружений общей площадью до 100 м2 включительно проводится в ходе их технической инвентаризации с соответствующей отметкой в техническом паспорте.

К владельцам (пользователям) земельных участков, которые в соответствии с данными положениями подали документы о принятии в эксплуатацию построенных без разрешения на выполнение строительных работ объектов строительства, штрафные санкции за выполнение строительных работ без получения документов, которые дают право на их выполнение, и за эксплуатацию или использование объектов строительства, не принятых в эксплуатацию, не применяются.

Об изменении статуса ОСМД

Закон Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законодательные акты Украины относительно налоговой реформы» от 28.12.2014 года, который вступил в силу с 01.01.2015 года, внес изменения в НК Украины, в результате чего, среди прочего, раздел III НК Украины изложен в новой редакции. Вследствие этого отменена ст.157 НК Украины, которая регламентировала перечень неприбыльных организаций, среди которых были указаны объединения совладельцев многоквартирного дома (ОСМД), ассоциации владельцев жилых домов и жилищно-строительные кооперативы (ЖСК).

Незадолго после принятия вышеупомянутых изменений в НК Украины касательно статуса и перечня неприбыльных организаций, зарегистрирован законопроект № 1892 «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно налогообложения некоторых неприбыльных организаций», целью которого было исправить ситуацию и вернуть ОСМД и ЖСК статус неприбыльных организаций. После нескольких неудачных попыток, 18 марта Верховная Рада Украины все же поддержала законопроект № 1892, а 8 апреля Президент подписал закон, после вступления в силу которого к ОСМД должен вернуться статус неприбыльных организаций. |

О субсидиях

С 01.05.2015 года «Положением о порядке назначения и предоставления населению субсидий для возмещения

расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг, приобретении сжиженного газа, твердого и жидкого бытового топлива», утвержденным постановлением КМУ № 848 от 21.10.1995 года, были внесены изменения согласно с постановлением КМУ «Об усовершенствовании порядка предоставления жилищных субсидий» № 106 от 28.02.2015 года (далее — «Постановление № 106»).

Отныне субсидия не назначается, если кто-либо из прописанных в жилье лиц или лиц, которые фактически проживают там (ранее фактические жители не учитывались), в течение 12 месяцев перед обращением за субсидией осуществил покупку земельного участка, квартиры (дома), автомобиля, строительных материалов и пр., или оплатил услуги по учебе, строительству, ремонту квартиры (дома) или автомобиля, телефонной (в т. ч. мобильной) связи, кроме жилищно-коммунальных услуг в пределах социальной нормы жилья и социальных нормативов пользования жилищно-коммунальными услугами, и медицинских услуг, связанных с обеспечением жизнедеятельности, на сумму, которая на дату покупки (оплаты) превышает 50000 гривен (ранее эта сумма равнялась 10-кратной величине прожиточного минимума; на данный момент для трудоспособных лиц он составляет 1218 гривен). Также субсидия не назначается, если будет установлено, что кто-либо из прописанных граждан или фактически проживающих лиц, которым начисляется плата за жилищно-коммунальные услуги, имеет дополнительные источники для существования, не указанные в декларации (например, сдает в аренду жилье, работает без заключения трудового договора и пр.).

Нововведениями является также то, что сумма субсидии, перечисленная (выплаченная) сверх, вследствие умышленной подачи гражданином недостоверной информации, возвращается им в двойном размере; по окончанию срока получения субсидии органы социальной защиты населения будут осуществлять расчет субсидии на следующий период автоматически. Для этого они будут собирать необходимую информацию без обращения гражданина и в течение 10 дней после получения информации принимать решение о назначении субсидии и письменно информировать граждан о принятом решении и пр.

Дерегуляция в сегменте недвижимости

25.03.2015 года вступил в силу Закон Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины касательно уточнения полномочий нотариусов и особенностей регистрации производных имущественных прав не земельные участки сельскохозяйственного назначения» (далее — «Закон о регистрации прав»). Мы считаем, что указанные документы являются первым существенным шагом на пути к реализации дерегуляции и упрощения процедур в сфере недвижимости. Основные изменения, предусмотренные Законом о дерегуляции и Законом о регистрации прав, следующие:

- к 1 июля 2016 года должен быть выполнен автоматизированный перенос записей Государственного реестра земель о правах на земельные участки и их обременениях, о субъектах таких прав и документах, удостоверяющих такие права, в Государственный реестр прав;
- органам местного самоуправления предоставлены полномочия по осуществлению государственного архитектурно-строительного контроля и принятия в эксплуатацию завершенных строительством объектов, предоставлению документов, дающих право на выполнение подготовительных и строительных работ, контроля над соблюдением договорных обязательств застройщиками, деятельность которых связана с привлечением средств физических лиц в строительство многоквартирных жилых домов;
- отменено требование предоставлять выписку из Государственного земельного кадастра при совершении нотариальных действий и/или при осуществлении регистрации прав на недвижимое имущество в отношении земельного участка нотариусу. Отныне нотариус сам формирует выписку из Государственного земельного кадастра о земельном участке при помощи программного обеспечения Государственного земельного кадастра;
- был введен новый сервитут — на размещение временных сооружений (малых архитектурных форм);
- стало возможным передавать в аренду земельные участки, предназначенные для ведения личного крестьянского хозяйства;
- из 11 существенных условий, которые должны быть включены в договор аренды земельного участка, осталось только три условия;
- отменена необходимость государственной регистрации договоров коммерческой концессии;
- владельцам и нанимателям жилой недвижимости разрешено осуществлять работы по переоборудованию и перепланировке без получения разрешительных документов (кроме случаев, когда такие работы предусматривают вмешательства в несущие конструкции или инженерные системы).

Указанные выше изменения значительным образом упростят процедуры, которые осуществляются в сфере недвижимости.

По материалам «СР»

КРОНА
производственно-правовая фирма

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

СОВЕТ АСНУ: ПОРАБОТАЛИ ПРОДУКТИВНО

17 апреля, в Киеве состоялся первый открытый рабочий Совет Ассоциации специалистов по недвижимости в новом составе. Здесь рассматривались текущие вопросы функционирования и развития организации.

Прежде всего, участники Совета рассматривали и выбирали органы управления, руководителей комитетов и вице-президентов Ассоциации. Как и предусмотрено регламентом, было избрано пять вице-президентов, каждый из которых отвечает за определенные вопросы и задачи. Ими стали вновь переизбранные Юрий Алексеенко, Юрий Базелинский, Евгений Мищанчук, и Юрий Тараторин. Впервые вице-президентом, отвечающим за международную деятельность, был избран Игорь Балака. Поздравляем их с назначением и желаем плодотворной и приятной работы на этом посту!

Руководителями основных комитетов АСНУ стали: Эдуард Бразас (комитет по информационным технологиям, сервисам, аналитике, МЛС), Юрий Пита (комитет по правовым вопросам), Игорь Балака (комитет по международным отношениям), Артур Пилипчук (комитет по обучению, профессиональной подготовке, повышению квалификации). А руководителем проекта «Партнерская программа» остается Анна Коваль.

Таким образом, был сформирован Совет оперативного управления Ассоциацией специалистов по недвижимости. Кроме того, присутствующие заслушали и утвердили отчет новой Ревизионной комиссии за первый квартал текущего года, которая не выявила никаких финансовых нарушений в деятельности организации.

Харьковским офисом Европейской Бизнес Ассоциации было проведено расширенное заседание Координационного совета,

которое состоилось в пятницу, 19 июня 2015 г., в 10:00 в VIP-зале ресторана «Pacific Spoon» отеля «Харьков Палас» по адресу: пр.Правды, Гость встречи: г-н Ромуальд Пишар — новый руководитель миссии ОБСЕ в Харькове. На встрече поднимались вопросы функционирования миссии ОБСЕ в Харьковском регионе и на Восточной Украине. Присутствующие, в частности Член координационного Совета ХФ ЕБА Балака Игорь, задали руководителю миссии ряд вопросов, а также выразили свою позицию по поводу событий, происходящих на Востоке нашей страны.

Харьковским офисом Европейской Бизнес Ассоциации была проведена ТОП встреча

с Торговым Атташе Посольства Австрии в Украине г-ном Зиґфридом Вайдлихом, которая состоялась во вторник, 23 июня 2015 г., в 13:30 в VIP-зале ресторана «Pacific Spoon» отеля «Харьков Палас» по адресу: пр.Правды, 2.

Во встречи принял участие и Руководитель комитета по недвижимости и инвестициям ХФ Европейской Бизнес Ассоциации Балака Игорь

В среду, 17 июня 2015 г., в 11:00 в конференц-зале «Харьков» отеля «Харьков Палас»

по адресу: пр. Правды, 2, состоялся Бизнес-форум, посвященный открытию Почетного консульства Республики Албания в г. Харькове.

Гости форума были:

- Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Албания в Украине Шпреса Курета
- Представители Албанского агентства по инвестициям и развитию
- Представители МИДа Украины и Албании
- Представители украинского и албанского бизнеса; ректоры крупнейших ВУЗов; консульский корпус г. Харькова; представители банковского и страхового сектора, а также представители государственных органов.

В рамках встречи также состоялись переговоры между Вице-Президентом АСНУ и Генеральным директором ООО «ППФ» Крона» Балакой Игорем и господином Бледи Байярактари, владельцем ведущего агентства недвижимости и туроператора в Албании «Aler Travel». Стороны договорились о возможностях сотрудничества по приобретению украинскими гражданами интересующих объектов в Албании.

КРОНА
производственно-правовая фирма

23-24 мая 2015 года в Premier Palace Hotel Kharkiv состоялось грандиозное событие —

бизнес-конференция «Менеджмент. Маркетинг. Продажи — 2015». В пятый юбилейный раз бизнес-конференция собирает предпринимателей, собственников бизнеса и руководителей со всех уголков Украины в стенах лучшего отеля Харькова. Количество гостей превысило ожидаемые 500 человек, что говорит о ежегодном возрастании популярности этого масштабного события. У каждого посетителя конференции была уникальная возможность получить новые знания и навыки, чтоб вести свой бизнес в ногу со временем, обзавестись массой новых знакомств, бизнес-партнёров, и хорошо провести время в окружении успешных людей.

Организаторы конференции треним-центр «Лидер» и компания «Artjoker», сделали всё возможное, чтоб конференция состоялась на высшем уровне. И бизнес-элита Харькова осталась довольна как качеством полученной информации и развлекательной программой, так и уровнем проведения мероприятия в целом.

Одной из тем, которая вызвала искренний интерес участников, была «Обзор зарубежных рынков недвижимости, или зачем покупать зарубежку?» со спикерами — Генеральный директор Балакой Игорем и Начальником отдела зарубежной недвижимости ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона»

Заседание Комитета по маркетингу «SMO для торговли Вконтакте:

зарабатываем в социальной сети» состоялось в среду, 27 мая 2015 г., в 17:00 в конференц-зале компании «SigmaBleyzer» по адресу: ул. Сумская, 49, 5эт.

В нем обсуждались следующие волпросы:

• SMM — что это, зачем этот нужно, что можно сделать без бюджета и вообще без бюджета,

• Как работать самому и что можно перепоручить,

• Монетизация лайков, репостов и комментов,

• Преимущества и недостатки каналов.

Учитывая то, что ООО «Производственно-правовая фирма» Крона» уделяет большое значение работе в социальных сетях как с уже действующими, так и потенциальными клиентами, сотрудники нашей компании задали много вопросов по этой тематике модератор заседания — Ксении Воронковой, основателю рекламного агентства с производством «Goodreclama»,.

Заседание Клуба бизнеса и права на тему:

«Наем персонала: трудовые, гражданские и хозяйственные договоры» состоялось в четверг, 21 мая 2015 г., в 16:00 в конференц-центре ILF-Communications по адресу: ул. Скрыпника, 14-А.

В заседании Клуба, в котором принял участие и Исполнительный директор ООО «ППФ» Крона» поднимались следующие вопросы:

- Различия между трудовыми, гражданскими и хозяйственными договорами
- Ошибки компаний при найме персонала на основании гражданских и хозяйственных договоров
- Риски компаний при найме персонала на основании гражданских и хозяйственных договоров и пути их минимизации
- Преимущества и недостатки трудовых, гражданских и хозяйственных договоров
- Налоговые последствия, связанные с заключением трудовых, гражданских и хозяйственных договоров.

Харків II Міжнародний Бізнес-форум «Україна 2015. Стратегічне бачення: можливості та виклики» відбувся у готелі»Харків Палас».

Захід зібрав понад 200 представників ділових кіл України, Польщі, США та інших країн. Були представлені такі галузі як металургія, медицина, будівництво, нерухомість, юридичні послуги, IT, харчова промисловість, кон-

дитерське виробництво та багато інших. Від представників ріелторської діяльності бактивну участь взяв Виконавчий директор ТОВ «ВПФ» Крона»

Економічні реформи, підвищення інвестиційної привабливості українських компаній і в підсумку вихід на ринок ЄС, а також як мінімізувати втрати, які реформи спростять ведення бізнесу і що допоможе подолати кризу — під час дискусії експерти обговорювали актуальні питання.

Основна проблема, що заважає інвестиційним процесам — військові дії в Україні. Але організатори окремо наголосили — проведення заходу підкреслює те, що співпраця з Харківщиною можлива і зараз, навіть зі статусом області як прифронтового регіону.

Заседание Комитета по маркетингу

«Digital-стратегия 2015 или почему ваш сайт не продает» состоялось во вторник, 14 апреля 2015 г., в 17:00 в конференц-зале компании «SigmaBleyzer» по адресу: ул. Сумская, 49, 5эт.

Активное участие в заседании Комитета приняла Яна Коваленко, Руководитель отдела зарубежной недвижимости ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона», где были подняты следующие вопросы: украинский интернет в цифрах, воронка продаж в онлайне, обзор современных инструментов

«Дно» пройдено. Рынок жилья в Харькове набирает обороты

После длительного застоя началось оживление харьковского рынка нового жилья.

Некоторые строительные компании не стали повышать цены.

Игорь Балака, директор компании «Крона» предпола-

гает, что повышение цен застройщиками — это результат превышения спрос относительно предложения.

http://www.blog.kharkov.ua/news/dno-projdeno-rynok-zhilya-v-xarkove-nabiraet-oboroty/

Харьковчане массово скупают квартиры

Как сообщил «ГородуХ» директор ООО «ППФ «Крона» Игорь Балака, за последние три месяца цены на жилье в Харькове снизились на 35%, и рынок небывало оживился.

http://gx.net.ua/ekonomika/harkovchane-massovo-skupayut-kvartiry.html

В Харькове прошла масштабная бизнес-конференция «ММП-2015»

23-24 мая в Харькове состоялась пятая, юбилейная бизнес-конференция «Менеджмент, маркетинг, продажи-2015». Игорь Балака. В своем выступлении представил

обзор зарубежных рынков недвижимости.

http://mykharkov.info/business/v-harkove-proshla-masshtabnaya-biznes-konferentsiya-mmp2015-foto-15746.html

Харьковская недвижимость: цены в новостройках упали в три раза

Благодаря этому первичный рынок Харькова продемонстрировал небывалую активность по сравнению со «вторичкой».

По словам руководителя комитета по международной деятельности Ассоциации специалистов недвижимости

Украины Игоря Балаки — сейчас продается то, что еще не распродалось. Но цена должна упасть — произойдет незначительный откат в связи с корректировкой курса.

http://vecherniy.kharkov.ua/news/104680/

«В Харькове покупатели квартир ждут «дна»»

Рынок вторичной недвижимости, по словам экспертов, напоминает Благовещенский базар в понедельник, где изредка появляются покупатели, что-то пробуют, но мало

что покупают.

http://vecherniy.kharkov.ua/news/104263/

«Харьковчане повально обзаводятся заграничной недвижимостью»

КРОНА
производственно-правовая фирма

В последнее время наблюдается взрывной рост интереса наших сограждан к рынку зарубежной недвижимости. Как сообщает руководитель Комитета по международной деятельности Ассоциации специалистов недвижимости Украины Игорь Балака.

http://uaport.net/news/ua/t/1503/25/7692168

«Рынок недвижимости скорее жив, чем мертв»

http://timeua.info/240315/89625.html

«Риелторы прогнозируют подорожание аренды жилья в Харькове»

За последние несколько месяцев стоимость аренды жилья на Харьковщине выросла на 40 процентов. Об этом говорится в сюжете службы новостей «Харьковские известия». Комментирует руководитель Комитета по международной деятельности Ассоциации специалистов недвижимости Украины Игорь Балака.

http://dozor.kharkov.ua/news/economy/1160026.html

«Аренда жилья в Харькове снова может подорожать»

Теперь хозяева жилья стараются переложить неподъемные тарифы на плечи квартиросъемщиков, приплюсовывая их к арендной плате.

http://vecherniy.kharkov.ua/news/104088/

«Харьковчане предпочитают покупать жилье за границей»

В медиацентре «Время», состоялась пресс-конференция на тему «Тенденции рынка недвижимости Харькова и Украины»

На вопросы отвечали — Игорь Балака, руководитель комитета по международной деятельности Ассоциации специалистов по недвижимости Украины (АСНУ), руководитель комитета по недвижимости, инвестициям и стратегическому развитию ХФ Европейской Бизнес Ассоциации, гендиректор ООО «Производственно-правовая фирма «Крона».

Алексей Попов, руководитель Харьковского регионального отделения Ассоциации специалистов по недвижимости Украины, гендиректор ИКК «Проконсул».

https://www.youtube.com/watch?v=j8TZ1kz6QwE

КРОНА
производственно-правовая фирма

ДОРОГИЕ НАШИ ЧИТАТЕЛИ!

ДОРОГИЕ НАШИ ЧИТАТЕЛИ! В ЭТОМ ГОДУ НАША КОМПАНИЯ ОТПРАЗДНОВАЛА СВОЙ 15-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ. ВОЗРАСТ «ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРАВОВОЙ ФИРМЫ» КРОНА» БОЛЬШЕ, НО ИМЕННО 15 ЛЕТ НАЗАД ИЗМЕНИЛСЯ СОСТАВ УЧРЕДИТЕЛЕЙ И ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАЛ ВЕСЬ СПЕКТР ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ. В КАНУН НАШЕГО ЮБИЛЕЯ МЫ БУДЕМ ПУБЛИКОВАТЬ ДЕСЯТКИ ВАШИХ ОТЗЫВОВ О НАШЕЙ РАБОТЕ В КАЖДОМ НОМЕРЕ ЭЛЕКТРОННОГО ЖУРНАЛА. СПАСИБО, ЧТО ВЫ ПОВЕРИЛИ В НАС. МЫ И ВПРЕДЬ ОБЯЗУЕМСЯ ВАС НЕ ПОДВОДИТЬ, ОКАЗЫВАЯ КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ ПО ЛЮБЫМ ОПЕРАЦИЯМ, СВЯЗАННЫМ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ!

Заранее благодарность за работу по покупке квартиры Загружной Людмиле Николаевне, а также АН "Крона" сотрудникам которого она является.

С Людмилой Николаевной работать легко и комфортно и всегда можно получить профессиональную консультацию или хороший совет.

Работу свою Людмила Николаевна любит и относится к ней ответственно. Желаю дальнейших профессиональных свершений.

Володина Татьяна Николаевна

пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Работой очень довольна

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Оставьте, пожалуйста, свой от

Спасибо за качественную работу! Буду рекомендовать всем своим знакомым.

10.06.2015г.

КРОНА
производственно-правовая фирма

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Я довольна работой агентства „Крона". Работают профессионально, четко, активно и оперативно.

Оставьте пожалуйста свой отзыв о нашей работе:

Огромное спасибо!!!
С вами очень комфортно работать!!!

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Работу агентства оцениваю на пять баллов по пятибалльной шкале.
Спасибо!

Директору агентства недвижимости „Крона" Бакало С. Н. выражаю огромную благодарность за профессионализм, компетентность, порядочность, которые проявляет уже почти 20 лет нашего с ним сотрудничества. Всегда точные консультации, оценка состояния рынка недвижимости, новые идеи, непрофессиональный подход в разрешении проблемных ситуаций.
04.06.2015 И.О. Фамилия
P.S. Респект и уважуха.

Я, Ржановский Сергей Сергеевич, обратился за помощью в продаже моей квартиры в г. Харькове и покупке очень хорошей квартиры в пгт Безлюдовка (с мебелью большой для однокомнатной квартиры площади в новострое, кирпичном доме).

Я очень благодарен риэлтору Надежде Вадимовне Курило за огромную помощь, оказанную мне на протяжении всего периода поиска покупателей и продавцов.

Без этой помощи я не смог бы продать мою квартиру и купить другую.

Также, благодарен Людмиле Дмитриевне Переверзевой, оказавшей большую помощь в осуществлении покупки-продажи, также, находила потенциальных покупателей.

Я желаю больших успехов АН „Крона" в дальнейшей работе и увеличения количества сделок.

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Большое спасибо за проделанную работу. Будем рекомендовать всем знакомым. Желаем успехов в работе.

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Красюк Лариса Владимировна – эксперт в своей высокопрофессиональной работе. С ней очень приятно общаться. На все мои вопросы очень компетентно и помогла в получении информации. Спасибо за помощь и сотрудничество. Я очень довольна, что обратилась именно к ней. Буду рекомендовать Ларису Владимировну всем своим знакомым.

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Работа составлена профессионально, грамотно, с предоставлением полного объема информации.

Оставьте, пожалуйста, свой отзыв о нашей работе:

Игорь Николаевич у Вас прекрасное агентство и прекрасный сотрудник „Татьяна Николаевна". Нам все понравилось чуть-чуть в будущих делах.