КРОНА

производственно-правовая фирма

№47
от 20.03.2019

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

харьковского рынка недвижимости и Украины

РОБИН ШАРМА
«МОНАХ, КОТОРЫЙ ПРОДАЛ СВОЙ ФЕРРАРИ»

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 освеодмления, продвижения и формирования лояльности среди активных пользователей сети интернет.

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

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

Рекламно-информационный отдел
ООО «ППФ «Крона»:

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

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

ДОБРЫЙ ДЕНЬ, УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

С огромным удовольствием хотим вам представить новый номер нашего электронного журнала, посвященный обзору рынка недвижимости харьковского региона в 2018 году. Минувший год показал, что как украинский рынок недвижимости, так и наш региональный рынок вышли из кризиса. Во всех сегментах наблюдалось увеличение стоимости недвижимости и количества трансакций. Именно этому и посвящена топ-тема нашего номера. Однако наибольшую динамику сейчас демонстрируют офисный сегмент коммерческой недвижимости и первичный рынок жилой недвижимости. И по первичке самую актуальную информацию вы можете получить из статьи Виктора Лобушко, который вот уже несколько лет подряд признаётся лучшим агентом украины по первичному рынку недвижимости, которого определяют союз специалистов недвижимости Украины и Fiabci-Украина.

2018 год был не только переломным для всего рынка недвижимости, но и для нашей компании. В прошлом году мы открыли салтовский филиал под руководством настоящего профессионала — Натальи Ольховской. И статья с ней тоже будет в этом номере. Впрочем, как и наши традиционные рубрики: корпоративные новости и новинки законодательства, обзор бизнес-литературы, наши партнеры — кейтеринговая компания «amand», отчет о прошедшей секции по недвижимости на 5-ом восточно-европейском бизнес форуме, а также статья о путешествии в жемчужину юга соединенных штатов — Новый Орлеан.

Гл. редактор
Руднева Виктория

СОДЕРЖАНИЕ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ХАРЬКОВА — КРИЗИС ПОЗАДИ!!! 3
ПЕРВИЧКА ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 18
НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ВОЗЛЕ СТАНЦИИ МЕТРО. 20
ФИЛИАЛ НА САЛТОВКЕ 23
РОБИН ШАРМА «МОНАХ, КОТОРЫЙ ПРОДАЛ СВОЙ ФЕРРАРИ» . . .27
ПО СЛЕДАМ ПЯТОГО ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕС ФОРУМА. . .29
КЕЙТЕРИНГ 33
О НОВОМ ОРЛЕАНЕ 35
КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ. 43
НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 46

«ПРОСПЕКТ ГАГАРИНА»

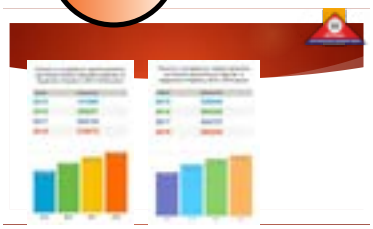
СТР. 44

СТР. 25

5 ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ БИЗНЕС ФОРУМ

СТР. 3

КРИЗИС ПОЗАДИ!!!



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

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

КРОНА
производственно-правовая фирма

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ХАРЬКОВА — КРИЗИС ПОЗАДИ!!!

Ред: Многие говорят, что рынок недвижимости в минувшем году лихорадило. Что Вы можете сказать по этому поводу, в кризисе он или нет?

БИН: Я не знаю, чем руководствуются те, кто говорит подобные вещи. Какую статистику и аналитику используют? Вообще, почему утверждают, что рынок недвижимости в кризисе. Мы уже как пару лет оттолкнулись от дна и начали где-то неспешно, а где-то достаточно быстрыми темпами всплывать. И международный, и украинские рынки недвижимости чувствовали себя вполне комфортно. Хотя события на отечественном рынке условно можно разделить на два отрезка: до 26 ноября, даты, когда было введено военное положение, и после. Я конечно позднее коснусь этих событий, но сначала хотел вкратце затронуть ситуацию в этом секторе экономики.

Международная недвижимость. Здесь вообще все было хорошо. Признанный эксперт в секторе недвижимости международная компания Cushman&Wakefield регулярно делает обзоры по международным рынкам. Так вот, согласно её ежегодному исследованию, которое проводилось со второго квартала 2017 года по второй квартал 2018 года глобальные инвестиции достигли рекордного годового показателя и составили 1,8 трлн долларов США. В предыдущем году они находились на уровне полутора триллионов долларов США. Причем если количество трансакций на американском рынке, который рос как по количеству сделок, так и по ценам практически все десятые годы, увеличилось незначительно, всего лишь на 0,6%, то итоговые показатели в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Европе составили 32% и 16% соответственно. Это значит, что как физические лица, так и компании начали приобретать больше недвижимости, что не может не сказаться на ценах. В мире нет недостатка в капитале, ипотечные ставки на развитых рынках в целом невысоки поэтому инвесторы вовсю вкладываются в этот сектор. По отзывам экспертов, прирост объема мирового рынка в следующем году составит около 2%.

Состав ТОП-25 самых крупных рынков недвижимости практически не изменился и большая часть списка представлена американскими мегаполисами.

В рейтинге же городов, наиболее привлекательных для международных инвестиций, напротив, четыре из пяти первых строк занимают европейские локации, а Лондон в девятый раз за последние десять лет признан лучшим городом для международных инвестиций.

Причем активность наблюдается не только в традиционных секторах торговой, офисной или индустриальной недвижимости, но безумными

На презентации инвестиционных возможностей Харькова с директором НУК Чекаловым В.А., Балакой И.Н., председателем постоянной комиссии по вопросам градостроительства, архитектуры и земельных отношений г.Харькова — Михайловым Г.М.

темпами развиваются альтернативные направления для инвестиций. Например, сегмент дата-центров показал рост на 266,2% до 10,8 миллиардов долларов в отчетном году, причем в Азиатско-Тихоокеанском регионе рост составил около 3300%!!!

В студенческое жилье в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) инвестиции за прошлый год выросли на 26,4%. Неплохо себя чувствуют сектора студенческого жилья, объекты здравоохранения, сектор жилья для пожилых людей. Да, это небольшие рынки, но они практически не развиты у нас и показывает перспективные направления, куда может быть направлена активность девелоперов. Мы слышим много стенаний, что сейчас идет достаточно большой объем строительных работ в Украине, что рынок не в состоянии все проглотить. Но это тот самый резерв, те практически незанятые ниши, где есть у нас высокий неудовлетворенный спрос. Но еще раз повторюсь, международные рынки были в плюсе.

Ред: международная недвижимость — это хорошо. Но почему Вы с оптимизмом в самом начале отозвались об отечественном рынке. Неужели для этого есть какие-то предпосылки?

БИН: Конечно есть. Вы только посмотрите на макроэкономические показатели! Их почему-то недооценивают, но цифры говорят сами за себя. В 2018 году отечественная экономи-

ка продемонстрировала максимальный рост за последние семь лет. Рост реального ВВП по итогам трёх кварталов составил 3,8%, а по прогнозу НБУ экономика вырастет на 3,4%. Инфляция по итогам года впервые уменьшилась ниже десяти процентов — 9,8. Золотовалютные резервы НБУ увеличены до 20,8 млрд долларов. Сотрудничество с МВФ возобновлено и мы недавно получили первый транш кредита в размере 1,4 млрд долларов США, и еще в этом году запланированы несколько траншей. Почему я заостряю на этом внимание? Дело в том, что сотрудничество с этой международной уважаемой институцией является лакмусовой бумагой для инвесторов. Если МВФ кредитует страну, то значит есть доверие к экономической политике. Значит, можно рассмотреть и вопрос собственных инвестиции. И за первое полугодие 2018 года в страну зашло 1,3 миллиарда долларов США инвестиций (при том что за весь 2017 год было 2,3 млрд $). Да это все еще недостаточно для бурного роста, иностранные инвестиции составляют всего 1,5% ВВП, но тенденция вызывает оптимизм.

На встрече с главой Представительства ЕС в Украине Хьюгом Мингарелли, Балака И.Н

Монетарная политика была достаточно жесткой, а благодаря благоприятной ценовой конъектуре для украинского экспорта в первой половине годы и рекордному урожаю зерновых во втором полугодии курс гривны укрепился на 1,4%, что является признаком стабилизации на валютном рынке.

Очень ярким показателем восстановления экономики является увеличение пассажиропотока в аэропортах. Он в 2018 году вырос на 25% и впервые в истории превысил 20 миллионов человек. К нам заходят лоукостеры и их доля уже составляет 30% на международном сообщении. Почему обращаю внимание на этот показатель? По данным ICAN, структуры в ООН по развитию гражданской авиации, одно рабочее место авиаотрасли создает 3,5 рабочих места в смежных отраслях, а один доллар авиаоборота генерирует дополнительных четыре доллара в ВВП.

Растут продажи у продавцов электроники и крупной бытовой техники, а это серьезный индикатор того, что экономика страны приходит в норму.

Средняя зарплата в стране неумолимо растёт и уже превышает десять тысяч гривен. Да можно злословить, что с введением безвиза выехало большое количество людей на работу за границу, но факт остается фактом, зарплаты растут и работодатели их неустанно повышают. Даже официальная безработица сократилась на 0,7%, до 8,9%. Бизнесменам сейчас вообще трудно найти персонал. Кстати, можно много говорить о том, что страна лишается трудовых ресурсов. Но вот давеча ко мне попал Отчет о финансовой стабильности за 2018 год, который издаёт НБУ. И знаете, что является один из самых сильных источников притока валюты в страну? Переводы наших «заробитчан», ведь согласно этому документу, из-за рубежа от них поступило 11,6 миллиардов долларов США денежных переводов. И это только официальная статистика. А другие источники указывают, что сумма может превышать 12 млрд долларов. А сколько еще ввозится наличными? И где эти деньги оседают? Кроме кубышек они, как правило, идут в малый бизнес и недвижимость.

Четыре главных экспортных кита — продажа продукция АПК и пищевой продукции, металлургического комплекса, продукции ма-

шиностроения и продуктов IT-индустрии тоже показывают рост. За первые семь месяцев 2018 года экспорт украинских товаров вырос на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Таким образом рост украинского экспорта продолжается вот уже 19 месяцев подряд.

По данным ГФС, экспорт товаров из Украины в страны ЕС за январь-октябрь 2018 года вырос на 16%,до 16,428 млрд долларов,импорт — на 11%, до 19,886 млрд долларов. Разница в балансе сокращается.

Главным направлением экспорта остается Европейский союз. Объем внешней торговли товарами Украины со странами ЕС в январе-октябре 2018 года составил 36,315 млрд долларов, что на 13% больше,чем за аналогичный период прошлого года (32,077 млрд долларов). Украина вообще вошла в пятерку крупнейших экспортеров пищевой промышленности в ЕС и прогнозируется дальнейший рост в этом направлении. А рекордный урожай за всю историю независимой Украины,который собрали аграрии,превысил 70 млн тонн. Более того, если Верховная Рада все-таки отменит мораторий на продажу земель сельхозназначения, аграрный сектор будет расти еще более впечатляющими темпами! По оценкам Всемирного банка только земельная реформа может дать дополнительно до 1,5% ВВП ежегодно.

На встречах Европейской Бизнес Ассоциации, особенно с зарубежными дипломатами, мои коллеги-аграрии постоянно жалуются на то, что не хватает вагонов,чтобы вывезти собранный урожай. И если все-таки удастся провести реформы в Укрзализныци,это даст дополнительные проценты к росту ВВП.

И это мы говорим только об официальных цифрах. А нужно еще и учитывать теневой сектор, который по разным оценкам составляет от 40% до 50% нашей экономики. Именно он не позволил нам окончательно упасть в 2014-2015 годах, когда до краха украинской экономики оставались считанные шаги. Именно он первым начал подъем.

И это все не могло не сказаться на рынке недвижимости, который на мой взгляд уже окончательно и бесповоротно вышел из кризиса.

Ред: и как же обстоят дела на нашем рынке недвижимости? Где произошел основной прорыв?

БИН: Конечно, это сектор коммерческой недвижимости. И в предыдущие пару лет,как в стране,так и в нашем регионе стал офисный сегмент. Я с большим интересом смотрю на деятельность некоторых иностранных фондов. Один из лидеров — Dragon Capital — вместе с американскими и европейскими партнерами инвестировали в украинскую недвижимость с 2016 года более 400 миллионов долларов США! И если сначала это были торговые и логистические центры, то сейчас портфель этой компании активно пополняется офисными центрами,причем не только в Киеве,

Обсуждение закона "О риэлторской деятельности" с Первым вице-премьером-министром— Министром экономического развития и торговли Украины Степаном Ивановичем Кубивым,Балака И.Н

а уже и в регионах. Томаш Фиала, генеральный директор этого финансового монстра, которого я очень хорошо знаю по деятельности в Европейской Бизнес Ассоциации,честно и откровенно говорит: «Мы считаем, что рост спроса на офисные помещения на фоне восстановления деловой активности в стране и постепенное снижение вакантности делает этот сектор недвижимости наиболее привлекательным в перспективе трех-пяти лет». А драйвером роста здесь как по арендным ставкам, так и по росту цен безусловно является IT-сектор.

Про айтишников вообще — отдельная история, я могу много говорить на эту тему. Конечно, мы и раньше знали, что украинская технологическая отрасль растет бешенными темпами, по данным компании GlobalLogic за первое полугодие 2018 продемонстрировав неимовеный рост в 30%. Недавно мне посчастливилось просмотреть доклад,который уважаемая консалтинговая компания «PwC Украина» подготовила для Харьковского IT-cluster. И он меня не просто впечатлил, он даже шокировал, потому что мы недооценили влияние этого сектора на рынок недвижимости в целом.

Ведь посудите сами. Наш регион после Киева — второй по количеству айтишников. Только голые цифры. Здесь работает более 25000 представителей этой профессии,что составляет почти 15% от общей их численности. Это один из ведущих показателей в стране. А один IT-специалист дает еще три рабочих места в экономике своего региона. Многие трубят про Львов и его возможности (хотя бурный рост этого сегмента экономики был сформирован в немалой степени и миграцией айтишников в Западный регион из нашего родного города), но в Харькове подобных специалистов больше на девять тысяч человек. В нашем городе только по отчету «PwC Украина» зарегистрировано 871 IT-компания, из которых 225 ведут активную деятельность в нашем регионе. Из них

Встреча с легендарным экс-президентом НАР США Норманом Флинном. Президент АСНУ Юрий Пита, Вице-Президент АСНУ Балака Игорь

пять экстра-крупных компаний с числом сотрудников более 600 человек, и еще двадцать две числом сотрудников от 200 до 600 человек! И им на пятки наступают динамично растущие команды из сорок трех средних компаний (от 80 до 200 сотрудников) и 105 мелких (от 20 до 80 специалистов. А я уже упоминал, какими темпами растет этот сектор. Так что очень возможно, что скоро мелкие станут средними, а средние компании поднимутся в сегмент крупных. И они задыхаются без качественных офисных площадей! Ведь в 2017 году этот сектор занимал приблизительно двести тысяч квадратных метров. На одно рабочее место специалиста приходилось восемь квадратов, а инвестиции в то же самое рабочее место составляли 1242 доллара США. Но ситуация с вводом качественных площадей в городе Харькове аховая. С 2013 года было введено в эксплуатацию всего 10 тысяч квадратов!

Те же самые консалтеры оценили потребность айтишников к началу 2020 года минимум в 59 тысяч квадратных метров «А» и «В» класса. Известный долгострой «Бриллиантовый город» на пересечении проспекта Науки и улицы Отакара Яроша, который начинал строиться еще до кризиса 2018 года, на этапе строительства уже заполнен под завязку, там нулевая вакантность, и нет уже свободных площадей. Наш рынок в ближайшие годы готов проглотить практически любое предложение! Но качественное. Дело в том, что в IT-среде дикая конкуренция за сотрудников. Хедхантеры их переманивают, им постоянно поднимают зарплату. Я до сих пор вспоминаю рекламный ход эйчаров «Арт-джокера»: за то, что айтишник просто придет на собеседование, ему презентовалась бутылка хорошего виски. В конце 2017 года средняя зарплата специалиста в IT-секторе в нашем регионе превышала 1800 долларов США, что раз в семь выше средней по стране. И доходы айтишников только растут. Они менее подвержены экономическим потрясениям и валютным рискам, ведь абсолютное большинство этого сектора работает по внешним заказам (будь то аутсорт или разработка продуктов). В этом секторе есть деньги. Достаточно вспомнить пример одной из харьковских команд, которые привлекли в этом году более 100 млн долларов инвестиций от одного американского фонда. И многие собственники и топы айтишных контор пытаются удержать бесценные кадры условиями работы. Пытаются сделать так, чтобы их офис был не просто пусть комфортным, но рабочим местом, но и стал уютным пространством для жизни. А сюда входит все: и удобная локация, и хорошая транспортная развязка, и безопасность объекта, и его технические характеристики, включая системы вентиляции и кондиционирования, и open space, и дополнительная инфраструктура, включая достаточное количество паркомест, с чем в нашем городе совсем беда! И 70% в структуре спроса в сегменте аренды составляют офисы в профессиональных бизнес-центрах. Именно поэтому арендаторы и покупатели достаточно спокойно смотрят на повышение арендных ставок и стоимости квадратного метра качественных площадей, которые за прошлый год составили от 15 до 40%. А с 2015 года рост даже в долларовом эквиваленте был более чем двукратным. Ведь даже если аренда поднимается, то для серьезных компаний повышение составляет всего одну-две зарплаты сотрудников, и с этими потерями топы запросто могут смириться. А учитывая то, что этот сектор динамично растет на 20-30% в год, многие компании нуждаются в расширении. Они приходят к собственникам бизнес-центров и предлагают такие условия, от которых те не могут отказаться, включая и занятие больших пло-

По материалам "Проконсул"

щадей. Отсюда новые тенденции в этом сегменте: фиксация арендных ставок в валюте, прописанные в контрактах возможности повышения ежегодно аренды, повышение интереса к новым форматам.

Конечно, девелоперы почувствовали такой интерес к этому сегменту, увидели неудовлетворенный спрос. Сейчас в разных стадиях в нашем городе заявлено около семи проектов профессиональных бизнес-центров, включая и первый настоящий в нашем городе бизнес-центр класса «А» — «Ротонда-холл». Это настоящий бриллиант в этой россыпи новых проектов. Ведь там выдержаны практически все критерии по классификатору, начиная от систем энергообеспечения, вентиляции, кондиционирования, отопления, открытых планировок, панорамного остекления на последних этажах, панорамных лифтов до достаточно большого паркинга. Всего и не перечислишь, и мы наблюдаем большую заинтересованность потенциальных арендаторов к этому уникальному проекту. Я, конечно, забежал вперед, но в этом году этот бизнес-центр планируется построить.

Ред: но ведь последние тенденции в мире такие, что люди все больше и больше начинают работать в удаленном доступе. Кроме этого, в других регионах уже вовсю идет строительство иновационных и IT-парков за пределами населенных пунктов. Неужели они не составят конкуренцию бизнес-центрам?

БИН: Мы очень внимательно отслеживаем подобные проекты не только за рубежом, но и как в Киеве, так и во Львове. Да, наверное, они привлекательны для айтишников. Но я достаточно осторожно отношусь к подобным проектам.

Во-первых, от начала разработки концепции до получения разрешения на строительство проходит обычно от полутора до трех лет. Само строительство, подводка коммуникаций за счет девелопера (а не местных властей, как это делается во многих странах) займет еще от двух до семи лет. Итого, даже при самом оптимистическом сценарии подобный проект осуществится за четыре-пять лет.

Во-вторых, за рубежом, или в том же самом Киеве или Львове, подобные проекты реализуются в удачных с точки зрения логистики локациях. Тем, кто будет там работать, нужно как-то добираться на эту самую работу. А учитывая уровень нашей инфраструктуры и транспорта, очень сомневаюсь, что бодрые массы айтишников на перекладных будут стремиться каждый день ездить на окраины, а уж тем более за город. Гораздо удобнее им все-таки работать в качественных помещениях в центральных или прилегающих к центру районах. Если же они будут испытывать дискомфорт, то им легче будет просто поменять работодателя. Поэтому если такие проекты и возникнут, то не в самой ближайшей перспективе.

Что же касается удаленного доступа, то не всегда он эффективен, особенно, если горят сроки по проекту и идет командная работа. Очень многие специалисты в этом секторе прогнозируют, что офисное пространство в ближайшее время изменится. Сотрудники будут менее привязаны к рабочему месту. Такие тенденции наблюдаются уже в мире. Эти веяния доходят и до нас, например hot desking (несколько сотрудников работают на одном месте попеременно). Но, опять же, в нашем городе этот процесс в ближайшие несколько лет будет мало заметен.

На презентации инвестиционных возможностей Харькова на IV EE REAL ESTATE FORUM & PROJECT AWARDS 2018 Балакой И.Н., Михайлов Г.М.

Часто, кстати, приводят в пример коворкинги. Не секрет, что в Харькове есть несколько подобных удачных проектов. Самый большой из них должен был еще в начале десятых годов находиться в Ви-ми-парке на Московском проспекте, но тот проект так и не был реализован. Хотя мы прогнозируем, что в ближайшее время и на харьковский рынок зайдут подобные крупные операторы, и тем интереснее будет наблюдать за развитием офисного сегмента в нашем городе.

Ред: но ведь не едиными айтишниками живет наш город. А кто еще нуждается в офисных площадях?

БИН: безусловно, в Харькове представлены и другие игроки: компании сектора FMCG, фармацевтики, аграрии, а также в последнее время организации, работающие в нефте-газовом секторе, юридические и финансовые фирмы, про-

Рабочая встреча с начальником Главного управления Государственной фискальной службы в Харьковской области Николаем Рыбаком и Игорем Балакой

ектные бюро. Но они вынуждены конкурировать с теми же самыми айтишниками.

Ред: Какие же цены сейчас сложились на рынке офисных помещений? И были ли какие-то крупные сделки?

БИН: Конечно были, и достаточно большое количество. И интерес к подобным проектам как со стороны покупателей и арендаторов только растет. Ведь в классе «А» арендные ставки без учета эксплуатационных расходов составляют от 400 до 490 грн, что составляет от 15 до 18 долларов США. На этот сегмент приходится 17% структуры спроса. Самым востребованным среди потенциальных арендаторов остается В-класс, на которые приходится более 50% заявок. Аренда там от 270 до 400 грн, что составляет 10-14 долларов США. Вторую позицию занимают объекты С-класса, на которых приходится чуть меньше четверти заявок. Там аренда идет от 150 до 270 грн, что составляет 6-10 долларов США. Ну и самым невостребованным остается сегмент непрофессиональных офисных помещений, где аренда колеблется от 70 до 150 грн (3-6 долларов), там всего 7% активности среди потенциальных арендаторов. Хотя в этом сегменте наблюдается наибольший уровень вакантности как среди арендаторов, так и среди покупателей. Подобные объекты покупатели просто не хотят приобретать и они стоят на рынке невостребованными.

В сегменте продажи стоимость квадрата может колебаться от 400 долларов в непрофессиональных помещениях до 1300 долларов США в бизнес-центрах. Последнюю цифру мы видим из цены реальных сделок, которые состоялись уже в этом году. Более того, мы уже знаем о переговорах по цене в полторы тысячи долларов за квадратный метр. Ведь есть огромный дефицит таких помещений, и стоимость квадрата в этом году будет только расти.

Сами инвесторы в предыдущие пару лет приобретали достаточно большое количество как небольших, так и крупных объектов в этом сегменте. Более того, три четвертых всех заявок почти в равных пропорциях приходится на сегменты до 50 тысяч, 50-100 тысяч, и от 100 до 300 тысяч долларов США. Десятая часть спроса сосредоточена от полумиллиона до миллиона долларов, чуть меньше — от 300 до 500 тысяч долларов, ну и объекты свыше миллиона вечнозеленых бумажек с портретами американских президентов. Интересная аналитика наших коллег из ИКК «Проконсул»: за первое полугодие 2018 года среднее медианное значение суммы сделки по продаже административных зданий более тысячи квадратов приблизилось к 1,2 миллиону долларов США, а среднее площадь таких зданий превышала две тысячи квадратов.

Наши же исследования показывают, что профессиональные инвесторы снизили ставку доходности по приобретению офисных помещений: если раньше они рассматривали проекты в офисном сегменте со ставками в 11-14% годовых, то теперь готовы довольствоваться 8-11% в долларе США. Но повторюсь, интерес среди инвесторов наблюдается или к очень привлекательным ликвидным объектам, либо к сверхдешевым. Их по возможности можно реконструировать как минимум под жилье класса эконом-минус. В Харькове такие проекты называют смарт-квартирами, еврогостинками или даже комнатухами, но об этой темы, я думаю, мы коснемся, когда перейдем к обзору жилой недвижимости.

Но впервые на региональном рынке коммерческой недвижимости мы наблюдаем такую ситуацию, когда достаточно большие площади в бизнес-центре на высоких этажах, включая места общего пользования приближаются по стоимости аренды к небольшим торговым площадям в стрит-ритейле, находящимся на центральных улицах.

Ред: Тогда перейдем к торговой недвижимости? Что там происходило в прошедшем году? Был интерес к этому сегменту?

БИН: В нашем городе, к сожалению, наблюдается большой дефицит больших и качественных торгово-развлекательных центров (ТРЦ). Их всего три: Караван, Дафи и Французский Бульвар. Вакантность в них стремится к нулю, и у собственников есть достаточно большой лист потенциальных арендаторов на их объекты. В выходные дни вы можете зайти в любой из них и увидеть, что там не протолпиться. По некоторым объектам, например, Дафи, собственники думают даже о проведении небольшой реконструкции, которая бы позволила пусть и не на много, но увеличить торговые площади.

Еще до кризиса 2008 года мы внимательно анализировали этот рынок и пришли к выводу, что Харьков спокойно может «проглотить» семь-восемь стотысячных ТРЦ. К сожалению, в отли-

чие от того же Киева, за предыдущие десять лет не было сдано ни одного нового объекта. Сроки по Никольскому все переносятся, а долгая эпопея по продаже ТРЦ Маггелан на Алексеевке (в нем была запущена только первая очередь, хотя велись переговоры с потенциальными инвесторами о выкупе и достройке этого ТРЦ) все продолжается. Поэтому у нас накапливается огромный отложенный спрос на подобные объекты,и даже активное развитие местных торговых сетей его не способно перекрыть. Конечно, присутствует активность в введение в эксплуатацию микрорайонных торговых центров и магазинов формата «у дома», чаще всего дискаунтеров, типа АТБ, но недостаток качественных торговых площадей в нашем городе ощущается.

Интересным трендом в последнее время стала трансформация торговых помещений в центральных районах Харькова в заведение общепита и сферы услуг и досуга. Мы, конечно, не Киев и не Львов, но приятно, что подобные заведения начали появляться! Хотя должен отметить, что не всегда есть возможность для подобных проектов, ведь есть достаточно специфические требования по общепиту, начиная с достаточно серьезной мощности по электричеству или системы вентилирования и вытяжками и заканчивая планировочными решениями.

Основной же тенденцией на рынке торговой недвижимости в нашем городе было смещение спроса в сторону объектов, расположенных на транспортных развязках в спальных районах с огромными пешеходными трафиками, такими как Терминал на Холодной Горе. Интересно отметить, что стоимость как аренды в подобных местах, так и квадрата уже значительно превышает стоимость объектов на красных линиях (Традиционные Сумская, Пушкинская, Ярослава Мудрого и начало проспекта Науки). В том же самом Терминале мы фиксировали стоимость аренды в 1500 грн/кв. м. или стоимость квадрата в пять тысяч долларов,хотя на центральных улицах диапазон цен наблюдался от 300 до 1200 грн/кв.м. в зависимости от места в сегменте аренды и от 2300 до 4000 долларов США за квадрат (здесь стоимость больше привязана к ставкам аренды сдаваемых площадей). Мы отмечали интерес профессиональных инвесторов, которые готовы были входить в проекты с удачной локацией с доходностью в 6-8% годовых долларов США, но даже такое предложение на рынке крайне ограничено. Средние же арендные ставки на центральных улицах колебались от 11 до 40 долларов США, в приближенных к центральным районах — от 9 до 20 долларов, а на окраинах — от 5 до 20 долларов.

В структуре же спроса доминировала сфера общепита, где было сосредоточена пятая часть заявок, чуть меньше — продукты у «дома». Медуслуги сосредоточили на себе 15% потенциальных желающих, товары для дома — 12%, лотереи/ломбарды и почта по десятой части спроса,

Обсуждение Соглашения об Ассоциации Украины — ЕС с Министром иностранных дел Украины Павлом Климкиным

ну и остальная активность приходилась на сегменты одежды/обуви, товаров для детей, нотариусов, банков, салонов красоты и остальной части сферы услуг.

Не стоит забывать и о таком интересном сегменте торговой недвижимости, как рынки. Ведь не зря наш город называют торговым или барыжным. В Харькове сосредоточено большое количество таких объектов, включая один из крупнейших в Европе рынок «Барабашово». Идет стремительная реконструкция некоторых из них. Из стихийных торговых площадок они превращаются в подобие торговых центров. На том же Барабане разработана очень интересная концепция плановой реконструкции этого громадного объекта, которая призвана переориентировать этот проект с оптового сегмента в розницу. Ведь около семидесяти процентов спроса рынок «Барабашова» недосчитался из-за боевых действий на Донбассе, оккупации Крыма и отсечения покупателей из России. Вопрос в инвестициях,и собственники АВЭКа вовсю работают над решением этого вопроса. Я в частности презентовал их проекты в Европе и в Штатах,и они вызвали огромный интерес со стороны потенциальных инвесторов.

Резюмирую, активность присутствовала и в этом сегменте.

Ред: Рынок производственно-складской недвижимости — он скорее жив или мертв?

БИН: Для того, чтобы убедиться в активности этого сегмента, достаточно проехаться по нашим промзонам. А еще лучше забраться на верхние этажи расположенной там какой-нибудь административной свечки и осмотреться по сторонам. Вы увидите,что жизнь кипит. И это неудивительно: Харьков всегда был не только крупным промышленным городом, но и серьезным логистическим центром. В нашем городе не только много крупных производственных или сборочных предприятий, но и огромное количество небольших цехов.

А учитывая более чем трехкратное обесценивание гривны, местная продукция находит своего покупателя. И это не могло не сказаться на уровне активности в этом сегменте рынка недвижимости.

Если изначально арендаторы готовы были рассматривать вопросы аренды производственных помещений, то затем, по мере повышения арендных ставок они пересмотрели свою политику в сторону покупки. Вообще же, арендные ставки в индустриальной недвижимости могут сильно меняться в зависимости от сферы деятельности: 30-45 гривен за квадрат в производстве строительных и отделочных материалов, дерево- и метало-обработке, 50-75 грн/кв.м. в легком производстве, где так известны харьковские швейники или обувщики, до 60-90 гривен за квадратный метр в пищевом производстве.

А учитывая то, что ставки аренды росли, а стоимость помещений долгое время оставалась практически на том же самом уровне, многим небольшим игрокам стало выгоднее и надежнее купить и зафиксироваться в этом помещении, чем ждать очередного повышения аренды.

И если несколько лет назад спрос в сегменте производственной недвижимости формировала аренда, то сейчас почти на половину он формируется за счет приобретения.

Спрос на этот сектор активно присутствовал в 2018 году как в сегменте до 2000 кв.м., так и свыше пяти тысяч квадратов. И если до двух тысяч квадратных метров средняя стоимость квадрата была около ста долларов США, а наибольшей популярностью пользовались помещения в районе тысячи квадратных метров, то свыше пяти тысячи квадратов медианное значение площади зданий составляло 14500 кв.м., средняя стоимость составляла в районе семидесяти долларов за квадратный метр, а медианное значение суммы сделки колебалось в районе миллиона долларов. И такие сделки активно шли. Хотя отмечу, что три четвертых активного спроса приходилось все-таки на объекты площадью до полутора тысяч квадратных метров.

Это, конечно, средняя температура по больнице. Ведь на стоимость производственно-логистической недвижимости очень влияют три фактора:

1. Наличие достаточных коммуникаций, прежде всего электроэнергии, ведь иногда их подвод может вылиться в весьма серьезную сумму.

2. Состояние полов и кровель, ведь их капремонт может существенно увеличить стоимость квадрата.

3. Наличие и состояние подъездных путей (в том числе и железнодорожной ветки)

Активность в этом сегменте почувствовали и серьезные игроки. Самым показательным примером может послужить реконцепция завода ХТЗ. Если изначально одним из вариантов рассматривалась продажа площадей завода, то в 2018 году господин Ярославский пригласил серьезную зарубежную консалтинговую компанию, которая разработала концепцию развития этих территорий, где будет предусмотрена реконструкция около одного миллиона квадратов. Это действительно уникальный проект для нашего города, потому что он может дать толчок к восстановлению инфраструктуры всего этого района и повышению цен в разных сегментах недвижимости.

Вообще же, основной тенденцией сегмента индустриально-логистической недвижимости стали увеличение спроса на крупноформатные объекты.

Кстати, произошло увеличение спроса на логистические комплексы. В основном компании строят складские помещения целевым образом под себя, поэтому в нашем городе ощущается достаточно большой дефицит складских помещений, особенно специализированных (например с холодильным оборудованием). Пока интерес девелоперов к этому сегменту не очень велик, но в ближайшее время наверняка они будут присматриваться к направлению логистической недвижимости.

Ред: а есть ли в Харькове еще какие-то сегменты коммерческой недвижимости, которые будут в ближайшее время развиваться?

БИН: Безусловно, это сектор гостиничных услуг, ведь в нашем городе формируется хорошая туристическая инфраструктура, увеличивается количество отелей и хостелов, улучшается качество дорог, наш город становится все краше и краше. Один из достаточно известных американских блогеров дал характеристику Харькову как «самому интересному и недооцененному городу в Восточной Европе». И для этого есть все основания: у нас расположен лучший развлекательный парк в Восточ-

Рабочая встреча с главой антимонопольного комитета в Украине Юрие Терентьевым

ной Европе — «парк Горького», Фельдман Экопарк, Гольф-клуб, реконструируется Зоопарк.

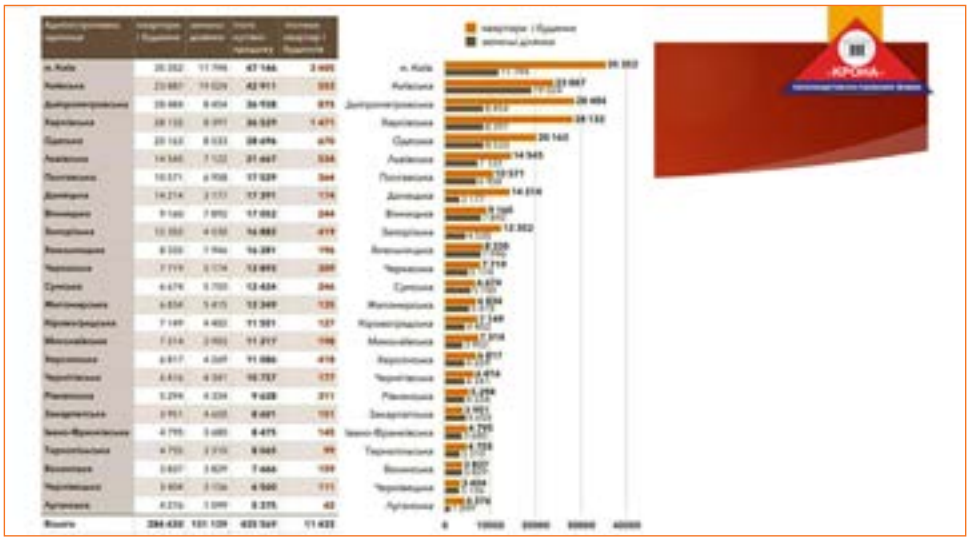
Открываются новые рестораны, кафе, бары и клубы. Улучшается авиасообщение с миром. Многие иностранные туристы помнят Харьков еще по Евро-2012 (да и сейчас благодаря игре Шахтера в нашем городе сюда приезжают болельщики из многих городов Европы). Конечно, боевые действия на Востоке страны отпугнули на какое-то время часть туристов. К сожалению, стоит отметить, что в это время Харьков начал превращаться в столицу секс-туризма, особенно для граждан Турции. Но в последнее время произошел качественный перелом среди иностранных туристов: все больше и больше их приезжает в наш город. Хорошее комфортное место с феноменально-низкими как для европейца ценами. И растет внутренний туризм: гости нашего города, включая искушенных одесситов и львовян, по-хорошему шокированы Харьковом.

Следует отметить и увеличение делового туризма в нашем городе. Почти два года назад мы проводили в лучшем отеле Украины Premier Palace Hotel Kharkiv 21 Международную конференцию Ассоциации Специалистов недвижимости Украины (заявляю об этом ответственно, потому что недавно Премьер Палас стал лучшим в двух престижнейших номинациях — Best MICE Hotel — лучший отель для организации и проведения корпоративных мероприятий, и Best Business Hotel 5*). Так вот, залы для мероприятия пришлось бронировать чуть ли не за девять месяцев. Конечно, тут само положение обязывало, и эта конференция стала лучшей за все время проведения ее АСНУ. А сейчас количество деловых мероприятий просто зашкаливает, иногда трудно найти зал.

Учитывая растущую загрузку отелей и недостаточное предложение даже с остальными украинскими регионами гостиничных мест, и этот сегмент мы считаем тоже одним из потенциально интересных для девелоперов.

Ред: И на этом фоне увеличения активности в сегменте коммерческой недвижимости как показал себя сектор жилья?

БИН: Мы точно оттолкнулись здесь от дна и превысили как минимум по количеству сделок показатели довоенного 2013 года. Более того, по количеству трансакций Харьковский регион растет уже не первый год. В 2017 году по отношению к 2016 году наш рынок вырос по количеству трансакций на 14,7%, а в 2018 году по отношению к седьмому — почти на шесть процентов. Растет



и количество сделок по земельным участкам, а это традиционно тот сегмент, который последним выходит из кризиса. В масштабах Украины уже около 35% всех трансакций приходится на землю.

В этой части я буду использовать много слайдов и графиков, чтобы более наглядно показать динамику как по сделкам, так и по ценам в разных сегментах рынка жилой недвижимости. Я упираю в основном на статистику, но советую наши читателям просмотреть еще опубликованное в этом номере интервью Начальника отдела первичного рынка ООО «ППФ» Крона» Виктора Лобушко, который даст более прикладной взгляд на этот сегмент рынка со стороны вот уже четыре года как Лучшего агента недвижимости на первичном рынке Украины по версии ССНУ и ФИАБСИ-Украина.

Общие черты рынка жилой недвижимости в 2018 году следующие:

- По итогам 2018 года предприятия Украины выполнили строительные работы на сумму 136,3 млрд грн, индекс строительной продукции по отношению к 2017 году составил 104,4%;
- Квартир с ремонтом в 2018 году застройщики предлагали только 8,7% от общего числа квартир;
- В целом по количеству введенного жилья Украина находится среди лидеров в Европе. Объемы ввода жилья сопоставимы с показателем Польши и Великобритании;
- Стабильность темпов строительства;
- Большое количество предложений жилья;
- Перемещение спроса из пригорода на окраины и в промзоны;
- Покупка квартир с небольшой жилой площадью (наиболее востребованы одно- и двухкомнатные);
- Наряду с традиционными планировками квартир представлено жилье евроформата — с просторной кухней-гостиной;
- Небольшая разница цен на первичном и вторичном рынке;
- Новостройки более востребованы, чем вторичное жилье;
- Более ощутимая конкуренция и борьба за внимание платежеспособного клиента;
- Увеличение процента кредитов на недвижимость

Хотя по последнему пункту должен заметить, что доля ипотек среди домов и квартир в общем объеме подобных трансакций составляет меньше 4% и в основной своей массе это не новое кредитование, а перезаключение ипотечных договоров или взятие кредита под залог недвижимости. Ипотечные ставки в нашей стране составляют запредельные 20-25% годовых в гривне. А учитывая то, что банки сейчас подходят к проверке заёмщика сверхбдительно и требуют только подтвержденные доходы, то подобные сделки носят в основном единичный характер. Как правило, когда у заемщика не хватает какой-то минимальной суммы для покупки и он рассчитывает достаточно быстро погасить подобный кредит с драконовскими ставками.

Вот и выходит, что практически во всем развитом мире недвижимость — это товар, который покупается с привлечением заемного ресурса (подобные ставки от 3 до 8% годовых) и на достаточно длительный срок (от 10 до 30 лет), а у нас кэш правит балом, поскольку в подавляющем большинстве жилая недвижимость продается за наличные. Поэтому мы видим достаточно большой и уже сформировавшийся отложенный спрос. И если стоимость кредитов упадет через пару лет до 10-12%, мы смело можем спрогнозировать взрывной рост по покупке недвижимости. Подобную ситуацию мы проходили в 2005-2007 годах. Кстати, ведущие застройщики нашего города совместно с крупными банками уже предлагают подобные совместные программы кредитования под 10% годовых, что не могло не сказаться на увеличении интереса к первичке.

И еще интересные особенности по нашему региону: около 70% всех сделок с жилой недвижимостью составляют операции именно на первичке. Это значит, что наши земляки хотят приобретать более качественное новое жилье, с новыми коммуникациями и соответствующей инфраструктурой, с однородным социальным статусом.

Но в последние пять лет Харьков идет настоящий строительный бум. Я поясню Вам это на примере одной компании, лидера рынка — нашего партнера «Трест «Жилстрой-1».

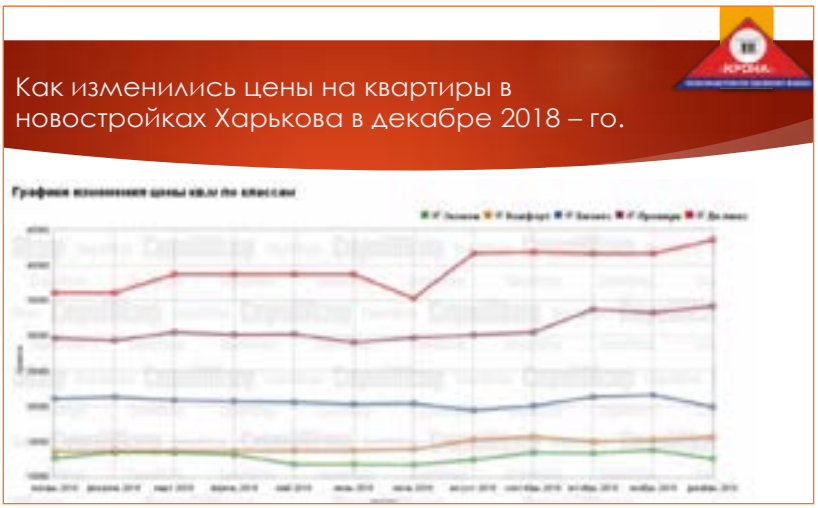
Если в самом удачном докризисном 2007 году во всей Харьковской области было сдано чуть больше четыреста семидесяти тысяч квадратных метров жилья, то только «Жилстрой-1» в 2018 году сдал ТРИСТА ДЕСЯТЬ ТЫСЯЧ квадратных метров, а в девятнадцатом планирует сдать еще около двухсот девяносто тысяч. Мне посчастливилось в рамках 5-го Международного Восточно-Европейского Форума модерировать секцию по недвижимости, где выступал Председатель Правления этой компании Харченко Александр Михайлович (информацию про это мероприятие вы тоже можете прочитать в этом номере

журнала). Он привел феноменальные цифры. Капитализация компании за четыре года выросла практически в десять раз. Сейчас одновременно на объектах Треста работают более пятидесяти башенных кранов. Если только за весь 2014 год Трестом было выпущено шестнадцать тысяч кубов бетона, то только за май 2018 года — 16000 кубометров!

И заметьте, это данные только по одной компании, а в нашем городе работают около пяти крупных игроков, и еще до десятка девелоперов поменьше.

И как результат, строители смогли за эти четыре военных года привлечь в экономику нашего региона около МИЛЛИАРДА долларов США, то есть соблазнили простых «пересічних» харьковчан достать деньги из кубышки и вложить в экономику! Мы по праву можем назвать наших ведущих девелоперов одним из главных столпов харьковской экономики.

Ред: А как же такое большое предложение повлияло на цены, не обвалило ли их? И где сейчас находится основная активность?



БИН: нет, цены весь этот год находились практически на одном месте. Произошло даже небольшое проседание цен как в сегментах эконом и комфорт, так и бизнес, причем как в долларе, так и в гривне. Лишь сегмент жилья Преимиум класса вырос чуть больше 10%, но это мы связываем с началом реализации в центре города несколько поистине уникальных проектов уже с качественно другой стоимостью продажи.

В целом же хочу отметить, что на эконом-сегмент приходилось 41% предложения, комфорт составляло 25%, бизнес-сегмент был представлен 22%, а премиум сегмент отвоевал 12% рынка. Средняя цена квадрата составляла в зависимости от сегмента:

- эконом — 12555 грн. за кв. м,
- комфорт — 15659 грн. за кв. м,
- бизнес — 19936 грн. за кв. м,
- премиум — 34225 грн. за кв. м,
- де-люкс — 43609 грн. за кв. м.

Кстати, средняя стоимость строительства квадратного метра по Харьковской области согласно данных Минстата составляет 12454 грн/кВ.м., так что мы видим, что в условиях огромной конкуренции строители работают с минимальной рентабельностью, особенно в эконом сегменте. Но, повторюсь, цены на первичке за 2018 год практически не изменились.

И даже введение военного положения на месяц в конце ноября не сильно повлияло на рынок. Сначала был небольшой провал, но затем девелоперы объявили предновогодние акции, и народ снова выстроился стройными колоннами в отделы продаж.

Поэтому строители уверенно отвоевывают рынок недвижимости у вторички, где стоимость квадрата хоть и прекратила падение и даже наметился небольшой рост в размере 2-3%, но старое жилье, особенно в хрущевках и старом фонде, все меньше и меньше пользуется популярностью и продается лишь при значительном снижении цены.

Предвосхищая Ваш вопрос о перенасыщении рынка, должен заметить, что по мировым нормам только на замещение жилья должно вводиться минимум один квадратный метр на человека в год. Поэтому при создании приемлемых финансовых механизмов приобретения недвижимости рынок еще долго способен «проглатывать» и больший объем. У нас целые районы, застроенные не только хрущевками, но и даже двух-трехэтажными домами, нуждаются в реновации целых территорий. Хотя без законодательных новаций здесь вряд ли что-то сдвинется с места.

Но нельзя сказать, что в этом направлении не было определенных подвижек. 2018 год был оптимистичен для строите-

КРОНА
производственно-правовая фирма

лей в плане облегчения законодательных процедур в этой сфере, что тоже не могло положительно не сказаться на первичном рынке. ТОП-4 важнейших изменений в законодательстве:

1. Главным изменением 2018 года стало вступление в силу ГСН Б.2.2-12:2018 «Планирование и застройка территорий», проект которого разрабатывался при активной поддержке и участии КСУ;

2. С 22 июня 2018 года вступил в силу порядок ведения Государственного реестра прав на недвижимое имущество в новой редакции. Одним из важных нововведений стало создание Государственного реестра прав. Он будет включать в себя информацию о технических характеристиках объектов недвижимости, которые отличаются от характеристик земли;

3. В сентябре 2018 года Государственной строительной инспекцией была представлена новая онлайн-платформа «Прозора ДАБІ». Проект разработан по инициативе Минрегиона совместно с Государственной архитектурно-строительной инспекцией при участии КСУ. Отныне каждый застройщик и инвестор, сможет увидеть в онлайн-режиме, где находится документ, на каком этапе его рассмотрение и какие решения были приняты;

4. Еще одним важным изменением в строительной сфере в 2018 году был запуск очередной волны строительной амнистии для узаконивания самовольного строительства. На этот раз принятие в эксплуатацию объектов будет осуществляться в частном секторе — жилые дома, гаражи, приусадебные дома, дачи, возведенные до 2015 года площадью до 300 кв. м.

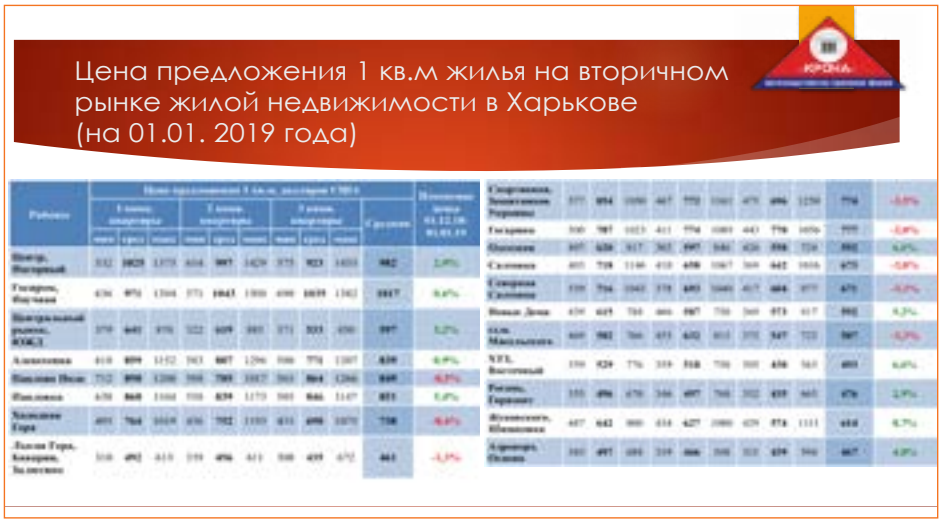
Ред: а что тогда происходит на вторичке, какой там уровень цен? Какие тенденции наблюдаются в этом сегменте?

БИН: Основной спрос сосредоточен в ценовом диапазоне от двадцати до тридцати тысяч долларов США и от тридцати до пятидесяти — соответственно 37,6% и 30,6%. До двадцати тысяч долларов хотят купить жилую недвижимость 16,9%. Таким образом, чуть более 85% спроса находится в дешевом сегменте до пятидесяти тысяч долларов США, а более ста тысяч вечнозеленых американских президентов готовы отдать за жилье всего лишь 1,1% наших сограждан.

Цены же в зависимости от района тоже колебались в диапазоне от −3,5% до +6,6%, в целом же незначительно подросли за 2018 год.

За прошлые годы мы наблюдали одну интересную тенденцию: если курс доллара начинал расти, то активность из вторичного сегмента перемещалась в первичку, при падении доллара был более активным вторичный рынок. 2018 год положил конец этому тренду. Активность и при падении гривны и при её росте оставалась практически на одном и том же уровне.

Еще один интересный тренд: разница между ценой предложения и ценой реальных сделок в сегменте одно- и двух-комнатного эконом-жилья составляет от 2 до 5%, то есть продавцы начали устанавливать реальные рыночные цены и практически перестали торговаться. В сегменте же крупноформатного эконом-жилья (трехкомнатные квартиры и более), а особенно дорогого жилья глубина торга может составлять от 5 до 15%, а иногда в элитных сегментах (особенно в дорогих частных домах) может доходить до 40-50%. Очень часто от владельцев таких домов мы можем слышать следующее: да вы что, я в него вложил столько сот тысяч долларов, а вы меня заставляете продать в два-три раза дешевле? И здесь иногда вопрос не в том, за сколько продастся объект, а вообще продаваем ли он. Большинству покупателей не нужны сейчас авианосцы в 300-500 квадратов, а объекты большей площади вообще стоят на рынке мертвым грузом. Поэтому как никогда актуальна на сейчас



фраза наших американских коллег: цену за объект устанавливает продавец,но его истинную стоимость определяет покупатель. И хотя мы видим увеличение части сделок с домами и частями домов,основная активность приходится все-таки на дешевый сегмент рынка.

Вывод же можем сделать один: квартиры в отжившем свое и морально,а иногда даже и физически, домах, пользуются минимальной привлекательностью и продать их можно зачастую только радикально снизив цену.

Ну и снова повторюсь, активность в сегменте земельных участков наконец начала появляться, но уходят пока только самые ликвидные участк.

Ред: а как же сегмент еврогостинок? Неужели они свое отжили?

БИН: нет, конечно, этот сегмент традиционно пользуется спросом. Но он уже вызывает меньший ажиотаж, чем это было в начале и средине десятых годов.

Во-первых, стоимость жилья на вторичке снизилась, и покупатели смарт-квартир начали присматриваться уже к квартирам большей площади.

Во-вторых, крупные девелоперы сдали в эксплуатацию большое количество эконом-жилья, что тоже переориентировало на себя часть рынка.

В-третьих, запущено большое количество как крупных проектов в этом сегменте,таких как очередные серии Воробьёвых Гор, Бесстужевских садов, Французского Квартала, до небольших игроков, вводящих в эксплуатацию несколько квартир после реконструкции нежилых помещений. Стоимость квадрата в таких объектах от 400 до 1000 долларов США в зависимости от месторасположения проекта, качества строительства и состояния ремонта. И они хоть и без прошлого ажиотажа пользуются популярностью как для собственного проживания, так и для сдачи в аренду, принося иногда больше 10% годовых в долларе США.

Нот подобные квартиры как минимум выполнили свою функцию, запустив рынок недвижимости. Ведь более семидесяти процентов сделок — это цепочки, кода люди продавая свою недвижимость покупают что-то взамен. И здесь главное запустить такую цепочку, ведь у многих на руках не было несколько десятков тысяч долларов, а десять –пятнадцать присутствовали. Именно они давали толчок к первым трансакциям, попутно позволяя «вписываться» в расселение крупноформатного жилья. Ведь практически невозможно из трехкомнатной хрущевки переехать в две однокомнатные квартиры, а в еврогостинки можно, зачастую даже с ремонтами. Поэтому этот сегмент как минимум до момента запуска тотального кредитования будет пользоваться популярностью.

Ред: аренда в Харькове еще востребована?

БИН: Конечно. Я уже упоминал, что Харьков является не только студенческой столицей, не только торговым городом, но и айтишным. А три эти категории скорее предпочитают снимать жилье нежели приобретать. Хотя большинство тех же самых айтишников — 62% сейчас находится в возрасте до 30 лет, а еще треть — от 30 до 40 лет. И пока молодежь предпочитает снимать жилье, когда-то они будут обрастать семьями и приобретать жильё (конечно, если останутся в нашем городе, да и вообще в стране).

Ну а пока стоимость аренды растет на 10-25% ежегодно. Правда это связано больше не с ростом арендных ставок, а увеличением коммунальных тарифов, особенно по отоплению. Очень интересную инфографику по уровню цен на аренду квартир сделали наши коллеги из АН «Бульвар». Правда должен заметить, что если в сегменте эконом жилья цены в основном привязаны к гривне, то в более элитных сегментах, а также в небольших квартирах в центральных районах для иностранных студентов, расположенных в центральных и прилегающих к ним районах, стоимость аренды собственники назначают в привязке к доллару США.

Все больше в этот сегмент приходят пассивные инвесторы, ведь аренда дает доходность в 6-9% годовых в долларах США. А еще такая недвижимость имеет потенциал к росту стоимости при предполагаемом общем росте цен на недвижимость. Правда большинство таких объектов сдается вне правового поля. Именно поэтому Государственная Фискальная Служба обратила свой суровый взор в этот сегмент рынка. Между главой ГФС в Харьковской области господином Рыбаковым и Руководителями ХРО АСНУ состоялся ряд встреч. Мы рады, что наша обеспокоенность в том, что достаточно высокие ставки налогообложения для физлиц нашла поддержку у фискалов. Ведь там работают очень здравомыслящие люди. Они понимают, что налоги необходимо сделать такими, чтобы их ВЫГОДНО было платить. Поэтому научно-консультативная группа харьковской юракадемии разработала предложения по за-

Стоимость аренды 1-3-х комнатных квартир в Харькове по районам

конодательным изменениям в этой сфере. Сейчас проект изменений отправлен в Киев,и мы очень надеемся,что наши пожелания найдут поддержку у законодателей, и соответствующие изменения ими будут приняты.

Продолжая тему сдачи в аренду, должен предупредить арендодателей о том, что необходимо переходить в правовое поле и начать оплачивать налоги, ведь представителями фискальных органов разработан целый комплекс мер в этом направлении.

Возвращаясь же к наиболее интересным для аренды объектам, мы должны отметить, что все больше и больше профессиональных инвесторов интересуются первичным рынком жилья. Они продают свои все менее популярные для аренды квартиры на вторичке, приобретают новое жилье и уже сдают его по более высокой стоимости.

Ред: мы достаточно много говорили о ситуации на харьковском рынке недвижимости. А можете спрогнозировать перспективы развития рынка на несколько следующих лет?

БИН: прогнозы в нашей стране — такая неблагодарная вещь. Есть столько факторов,которые существенно могут повлиять на рынок недвижимости.

Главную обеспокоенность вызывают, конечно, военные риски. Харьков находится всего лишь в 37 километрах от российской границы. И хотя вероятность вторжения со стороны «северного соседа» сейчас заметно ниже,чем это было в 2014-15 годах, все-таки любое обострение влияет на рынок. Самым ярким примером были события конца осени 2018 года, когда было введено военное положение в приграничных районах. Конечно, рынок отреагировал на это. Цены не упали,но активность в самый продуктивный период резко упала. Иначе итоговые цифры роста количества трансакций были бы больше. В конце 2018 года-начале 2019 года рынок полностью восстановился,но этот фактор всегда будут учитывать стороны сделки по трансакциям с недвижимостью.

На наш региональный рынок большой влияние оказывает обострение ситуации на Донбассе. Опыт показывает,что при активизации боевых действий в этом регионе,ситуация на Харьковском рынке на какой-то период замораживается.

Не добавляют оптимизма и выборы в этом году как Президента нашей страны, так и Верховной Рады. Не исключено, что ситуацию в Украине постараются «раскачать»,что не сможет не сказаться на экономике, и соответственно на рынке недвижимости. Мы также не можем уверенно предположить,кто победит на этих выборах,не придут ли к власти популисты, которые могут существенно своими действиями прервать хрупкий рост экономики. Перед нашими глазами яркий пример Венесуэлы, когда нелепыми действиями популистов экономика может быть просто растоптана. Это очень серьезный факт неопределенности, поэтому многие инвесторы напряженно наблюдают за ситуацией в стране.

Кроме того, в ближайшие годы в мире накладываются несколько экономических циклов, включая и Кузнецова. Вот уже десять лет мировая экономика непрестанно растет, и многие эксперты начинают предсказывать в ближайшем будущем очередной мировой кризис. Для этого есть много предпосылок, включая и начавшиеся торговые войны между крупнейшими мировыми государствами. И хотя большинство ученых-экономистов прогнозируют эти неблагоприятные события на 2020-2022 годы, никто не может исключить очередного «черного лебедя», который заставит вздрогнуть мировую экономику.

При наступлении любого из вышеперечисленных событий наш отечественный рынок недвижимости могут ждать очень непростые времена. И хотя вероятность таких событий не очень большая,многие инвесторы заняли выжидательную позицию.

Если же пессимистический сценарий не оправдается,мы можем уверенно прогнозировать увеличение числа трансакций до 10%,а также рост цен на вторичке и первичке в районе 2-10%,а в сегменте коммерческой недвижимости 10-25% в зависимости от сегмента.

РЕД: у нас был очень долгий и содержательный разговор. Наверняка наши читатели устали, но все же, чем для Вас и для ООО «Производственно-Правовой Компании «Крона» ознаменовался 2018 год?

БИН: Так и хочется после такого вопроса затянуть песню Слепакова «Это был нелегкий год».

На самом деле, он действительно был нелегким, но впечатляющим!

Мы начали реорганизацию нашей компании. Открыли Салтовский филиал в самом крупном районе Украины, и через пару месяцев он начал выходить на проектную мощность. Там сейчас благодаря кипучей энергии и продуктивному подходу Руководителя филиала Натальи Ольховской собирается потрясающий коллектив (Интервью с Натальей можете прочитать в этом номере журнала).

Долгое время мы разрабатывали собственную CRM-систему, но темпы внедрения были относительно низкие. Поэтому в конце 2018 года было принято стратегическое решение прейти на одну из лучших цээремок по недвижимости — Плектан. И это уже дает свои результаты.

Мы реанимировали и возрождаем департамент коммерческой недвижимости и инвестиционный отдел. Внедряем новую программу по набору, обучению и адаптации наших специалистов. Много внимания уделяем работе с кадрами и программам качества по работе с нашими заказчиками. Очень много новаций мы берем от наших зарубежных коллег и пытаемся внедрить в нашей компании, ведь мир стремительно меняется.

Наша гордость — отдел Первичного рынка! Виктор Лобушко несколько лет признается лучшим агентом на первичном рынке, а в 2018 году он был признан и лучшим руководителем отдела продаж по версии Союза Специалистов недвижимости Украины и ФИАБСИ-Украина. Он действительно лучший, и я не знаю ни одного человека не то, что в Украине, а и в мире, который добивался бы таких феноменальных результатов!

Мы участвуем в нескольких инвестиционных проектах, о которых я непременно буду рассказывать на протяжении 2019 года. Мне удалось презентовать и эти проекты, и проекты наших партнеров в Европе и США как в рамках специализированных мероприятий, так и на встречах с потенциальными инвесторами. Здесь не могу отметить нашу совместную и плодотворную работу с UREclub, где на одном из мероприятий в столице мы презентовали инвестиционные возможности Харьковского региона.

В конце концов, у нас появилась собственная футбольная команда «Крона», играющая в одной из аматорских лиг Харькова, которую дал согласие тренировать известнейший тренер Виталий Одегов (он сейчас тренирует юношескую сборную Украины по футзалу).

У нас достаточно амбициозные планы на 2019-2020 год, в том числе и открытие одного-двух филиалов.

К сожалению, из-за большой общественной нагрузки я не смог уделить в прошлом году должного внимания компании. Являясь Вице-Президентом и Руководителем комитета по международной деятельности Ассоциации Специалистов недвижимости Украины, а с конца года еще и Руководителем Харьковского Регионального Отделения, мне пришлось очень много времени уделить этой части своей жизни. И для этого были основания. Директивным образом было спущено распоряжение, чтобы в кратчайшие роки был принят Закон о риэлторской деятельности. При такой поспешности была огромная вероятность разработки законопроекта, который бы не отвечал интересам ни общества, ни страны, ни риэлторов (а по примеру наших смежников-оценщиков мог нести еще и высокую коррупционную составляющую). Достаточно сказать, что при разработке этого Закона изначально вообще не учитывался такой важный документ, как Соглашение об Ассоциации Украина-ЕС, и нам пришлось напряженно работать над изменением этой ситуации. Поэтому пришлось много сил бросить на это направление, работая не только в рабочей группе при Кабмине по разработке Закона, но и проводя важные встречи с Руководителем Представительства ЕС Хьюгом Мингранелли, Превым Вице-Премьером Степаном Кубивым, Министром иностранных дел Павлом Климкиным, с народными депутатами, чиновниками всех уровней, зарубежными послами, нашими коллегами из-за рубежа. Уже в этом году были приняты европейские стандарты деятельности специалистов недвижимости, и я горд, что был причастен к этому процессу.

Мы продолжили работу в АСНУ над проектом Межморье (цепочка стран от Балтийского до Каспийского морей), где пытаемся сделать Украину региональным риэлторским хабом. В рамках этого проекта были подписаны или находятся в окончательной стадии подписания Меморандумы о сотрудничестве со всеми странами, входящими в этот пояс.

Я рад, что мне удалось реанимировать процесс вступления АСНУ в CEPI — крупнейшее объединение риэлторов Европы, базирующейся в Брюсселе и принимавшее участие в разработке стандартов деятельности специалистов недвижимости, которое насчитывает сейчас более сорока тысяч специалистов. Мы сейчас работаем над выработкой особых условий для украинских риэлторов.

Очень признателен коллегам по Европейской Бизнес Ассоциации за избрание меня в Координационный Совет харьковского офиса. Мы поставили перед собой амбициозную цель по созданию Базы данных инвест-проектов Харьковского региона и взаимодействие ее с другими площадками, включая разработанные профильным департаментом ХОГА, ТПП и прочее.

Были и нелегкие времена. Мы с честью прошли проверку Финмониторинга. Специалисты этой организации по-хорошему были удивлены уровнем нашей подготовки.

Но главным нашим достижением считаю слова благодарности сотен наших клиентов, за то, что мы им помогли решить их задачу на рынке недвижимости! Ведь нет ничего лучше для профессионала, когда видишь, что твои Заказчики счастливы!!!

КРОНА
производственно-правовая фирма

ПЕРВИЧКА ХАРЬКОВСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ЛОБУШКО ВИКТОР

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

Вот уже несколько лет подряд Руководитель отдела первичного рынка ООО «Производственно-правовой фирмы «Крона» Лобушко Виктор становится лучшим агентом по жилой недвижимости в Украине по версии двух уважаемых организаций Союза Специалистов недвижимости Украины и FIABCI-УКРАИНА, демонстрируя феноменальные результаты. И поэтому кто, как ни он, может рассказать о ситуации на первичном рынке недвижимости нашего родного города.

РЕД: Какая ситуация на сегодняшний день на первичном рынке недвижимости и как развивались события в 2018 году?

ЛВВ: 2018 год начался очень активно. Было зафиксировано большое количество сделок. Причем аномальный спрос наблюдался даже летом. Затем, в начале осени по сравнению с летними месяцами июлем-августом активность чуть упала, но в целом спрос сохранился. Только в ноябре начал раскручиваться маховик спроса со стороны покупателей, как Президент Украины в конце осени ввел военное положение в ряде областей, включая и нашу. Примерно неделю-полторы рынок реагировал нервно, но затем некоторые компании начали вводить акции при покупке первички и активность вернулась на рынок. В частности, наш стратегический партнер Жилстрой-1 сделал феноменальную скидку в размере 1000 гривен на квадратном метре, поэтому снова выстроились очереди в отдел продаж. Такая активность сохраняется и на этот момент, несмотря на будущие выборы. Резюмирую.

Провалов в активности не было. Был постоянный спрос. Особенно пользовался спросом дешевый сегмент эконом-класса.

РЕД: Спрос на этот сегмент был больше чем в прошлом году?

ЛВВ: В целом больше. Стоимость квадратного метра идет зачастую дешевле, чем на вторичном рынке. А все-таки это новые дома, однородное социальное окружение, возросшее из-за большой конкуренции качество строительства, хорошая инфраструктура комплексов, возможность парковок на закрытой территории. Все играет сейчас за первичку.

РЕД: Это из-за того, что больше стали строить или из-за того, что народ устал ждать и понес деньги на первичку?

ЛВВ: Сложный вопрос, не готов ответить. Каждый покупатель оценивает свои возможности относительно вложения средств в недвижимость. Как таковой закономерности нет. Но наверное сыграл комплекс этих факторов. В стране более-менее нормальная экономическая ситуация, риск войны снизился, доллар в последнее время проседал. Плюс возможность ипотеки. Банки-партнеры Жилстроя-1, например, кредитует под низкие ставки, и это тоже не могло не сказаться на увеличении спроса.

РЕД: Возможно покупателя сегментировать на группы: по возрасту, по профессии, предпочтение относительно районов?

ЛВВ: Большинство покупателей все-таки находятся в возрастной категории от 25 до 35 лет. Это молодежь, которым хочется жить не в отжившем свой век морально и физически жилье, а в новых современных домах. И приоритета по районам нет, выбирают в основном поближе к работе, садикам-школам или своему прошлому месту жительства..

РЕД: Спекулянтов меньше сейчас по сравнению с прошлым годом?

ЛВВ: 10% — это максимум. В 2014-16 годах доля спекулянты составляли от четверти до трети всех покупателей. Но тогда было за что бороться. Ничего, кстати, плохого в этом слове не вижу. Ведь эти покупатели запускали рынок недвижимости, беря на себя основные риски. Ведь они как правило инвестировали в строительство на этапе котлована или первых этажей, когда покупатели «для себя» в основном боялись делать. Был риск и военных действий, и нестабильной экономической ситуации, поэтому при очень плохих раскладах дома могли бы и не достроиться. Поэтому спекулянты осознанно шли на риск. Но и получали значительную прибыль. Своим клиентам, которые рискнули в тот момент инвестировать в квадратные метры, мы смогли обеспечить от 15 до 22% го-

довых в долларе США. Сейчас этот коридор от 8 до 14% максимум.

РЕД: Уровень цен на первичном рынке на сегодняшний день?

ЛВВ: Спальные районы — Салтовка, Новые Дома, Реддустриальные районы, ст.м. «Масельского», ст.м. «Тракторный завод», ст.м. «Индустриальная» — от 9000 до 11000 грн/м2, а далее по нарастающей — чем ближе к центру тем дороже. В центре от 850 у.е. до 2000 у.е./кв.м. и выше — это Студенческая ЖК «Млечный путь» — дораспродаем дом.

От 2000 и выше у.е. — это ул. Динамовская, ул. Культуры.

РЕД: Много ли клиентов, которые продают свою вторичку и покупают жилье в новостроях с целью сдачи или улучшения своих жилищных условий?

ЛВВ: Есть и с целью сдачи. Арендаторы становятся более искушенными и не готовы платить больше за аренду квартиры во вторичном жилье, особенно в неудачных домах, типа хрущевок. У нас есть прецеденты, когда рантье, тоесть те собственники, у которых было несколько квартиры на вторичке, которые они сдавали в аренду, продают свое старое жилье и покупают новострои. Аргумент: старое жилье трудно сдавать, да и арендуется оно за меньшие деньги. Так что покупать новострои — это выгодно.

РЕД: Много ли квартир еще в продаже?

ЛВВ: Нет почти все жилье на последних стадиях строительства продно. Начинаем продавать квартиры, у которых срок сдачи 4-й квартал 2019 года или 2020 год и позже.

РЕД: Рассрочки и кредитование активно используются?

ЛВВ: Кредитование есть — сейчас акция 5%-первые 2 года — это Банк «Глобус». Есть и другие банки, которые не боятся кредитовать.

РЕД: Много ли перепродается жилья?

ЛВВ: от 15-20% жилья на перепродаже. Но этот процент сейчас уменьшается. В основном сейчас приобретают для себя.

Ред: Хотелось перейти к теме личных достижений. Вот уже несколько лет многие знают Вас, как самого результативного агента по недвижимости Украины. Количество сделок только за прошедший год ушло далеко за двести пятьдесят. Но в прошлом году Вы были признаны и лучшим руководителем отдела продаж. Остались ли еще какие-то амбициозные цели?

ЛВВ: каждый год я перед собой ставлю задачу — сделать больше сделок, чем в прошлом году. И стараюсь идти к этой цели. Часто меня

спрашивают о какой-то особой технологии или каком-то волшебном секрете. Конечно, он есть! Это напряженная работа с утра до вечера. Как в спорте. Ты выходишь пахать на тренировку и ты должен там выложиться по полной. Конечно, важна и технология работы, и маркетинг, и поток клиентов, но... Повторюсь, главное — упорство и желание чего-то достичь! Ты ставишь перед собой цель и идешь к ней, не ища оправданий. И я очень рад, что наш отдел первичного рынка поддерживает эти принципы. Ребята идут вперед и пашут с раннего утра до позднего вечера.

Ред: слушайте, Вы прямо как Терминатор говорите. Но ведь есть маленькие житейские радости?

ЛВВ: Конечно есть. Это моя семья. И футбол. Кстати, в этом мы тоже вместе, потому что я защищаю ворота нашей команды «Крона» вместе со своим сыном. Тайм стоит он, тайм я. Здесь мы тоже ставим цель — только победа. Сейчас у нас нормальный сложился сплав из молодости, техники и честолюбия до опыта. У нашей команды есть все: и группа молодых техничных игроков, и ветераны, обладающие опытом, и серьезный тренер — Виталий Одегов, которого знает и как игрока, и как тренера вся Европа. Это не чисто профессиональная команды. Мы — аматоры, но в нашем коллективе как сотрудники Кроны, так и наши друзья. И девиз у нас один: Вперед за победой! Это касается и работы тоже.

КРОНА
производственно-правовая фирма

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ВОЗЛЕ СТАНЦИИ МЕТРО «ПРОСПЕКТ ГАГАРИНА»

Комнаты: 1-2-3
Этажи: 9-16

Вашему вниманию представляется новый жилой комплекс, расположенный в абсолютной близости со станцией метро «Проспект Гагарина».

Комплекс будет включать в себя 6 девятиэтажных жилых домов и 8 шестнадцатиэтажных одноподъездных домов.

Уникальность данного жилого комплекса заключается в его территориальном расположении, а именно:

— близость к центральной части города;

— пешая доступность метро (2 минуты);

— прекрасная транспортная развязка наземного транспорта (троллейбусы, маршрутные такси);

— рядом расположен междугородняя автостанция № 1 и железнодорожная станция Харьков — Левада, пригородного сообщения.

В непосредсвенной близости находится зона отдыха — набережная реки Лопань, отреставрированная не так давно.
Также в пешей доступности несколько продуктовых супермаркетов, магазинов непродовольственных товаров, супермаркет электроники.

КРОНА
производственно-правовая фирма

В доме №1 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 36,11 до 46,18 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 64,72 до 69,57 кв. м.

В доме №2 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 36,11 до 46,18 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 64,72 до 69,57 кв. м.

В доме №3 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 36,11 до 46,18 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 64,72 до 69,57 кв. м.

В доме №4 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 36,11 до 46,18 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 64,72 до 69,57 кв. м.

В доме №5 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 36,11 до 46,18 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 64,72 до 69,57 кв. м.

В доме №6 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 36,11 до 46,18 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 64,72 до 69,57 кв. м.
3-комн. квартиры площадью от 81,79 до 85,94 кв. м.

В домах №1 — №6
все квартиры от застройщика проданы.

В доме №7 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 46,76 до 53,68 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 57,74 до 75,06 кв. м.
3-комн. квартиры площадью от 90,21 до 93,81 кв. м.

В доме №8 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 46,50 до 55,25 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 68,05 до 68,85 кв. м.

В доме №9 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 46,50 до 55,25 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 68,05 до 68,85 кв. м.

Стоимость 1 кв.м в домах №7,№8 и №9 в гривне
1 этаж — ~~13300~~ грн 12800 грн
2-16 этажи — ~~13600~~ грн 13100 грн

В доме №10 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 46,72 до 53,68 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 57,74 до 72,13 кв. м;
3-комн. квартиры площадью от 90,22 до 93,82 кв. м.

Стоимость 1 кв.м в гривне
1 этаж — ~~14300~~ грн. 13100 грн
2-16 этажи — ~~15500~~ грн. 14300 грн
2-х комнатные квартиры площадью 57,74-57,95 кв.м со 2-го по 16-й этаж ~~16500~~ грн. 15300 грн

В доме №12 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 46,50 до 55,25 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 68,05 до 68,85 кв. м.

Стоимость 1 кв.м. в доме №12:
1 этаж— 10500 грн;
1-но комнатные квартиры площадью 46,60 кв.м (прямоугольной формы) со 2-го по 16-й этажи — ~~15000~~ грн; 13800 грн;
1-но комнатные квартиры площадью 46,60 кв.м (с г-образным коридором) со 2-го по 16-й этажи — 13800 грн; 13100 грн;
1-но комнатные квартиры площадью 49,50 кв.м и 49,60 кв.м со 2-го по 16-й этажи — 14500 грн; 13400 грн;
2-х комнатные квартиры со 2-го по 16-й этажи — 14000 грн; 13300 грн;

В доме №11 представлены следующие варианты квартир:
1-комн. квартиры площадью от 46,50 до 55,25 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 68,05 до 68,85 кв. м.

Стоимость 1 кв.м. в доме №11:
1 этаж— ~~13800~~ грн; 12500 грн
1-но комнатные квартиры площадью 46,60 кв.м (прямоугольной формы) со 2-го по 16-й этажи — ~~15500~~ грн; 14300 грн
1-но комнатные квартиры площадью 46,60 кв.м (с г-образным коридором) со 2-го по 16-й этажи — ~~14500~~ грн; 14300 грн
1-но комнатные квартиры площадью 49,50 кв.м и 49,60 кв.м со 2-го по 16-й этажи — ~~15000~~ грн; 14300 грн
2-х комнатные квартиры со 2-го по 16-й этажи — ~~14500~~ грн; 14300 грн

С 28 ЯНВАРЯ В ПРОДАЖЕ ДОМА №14 И 16

КРОНА
производственно-правовая фирма

В доме №14 представлены следующие варианты квартир:

1-комн. квартиры площадью от 37,91 до 51,65 кв.м;
2-комн. квартиры площадью от 65,93 до 75,69 кв. м.

Стоимость 1 кв.м. в доме №14:

1 этаж— 11000 грн;
1-но комнатные квартиры площадью 37,91 кв.м и 39,54 кв.м (со 2-го по 16-й этажи) — 14500 грн;
1-но комнатные квартиры площадью 44,81 кв.м, 46,32 кв.м и 50,65 кв.м (со 2-го по 16-й этажи) — 13500 грн;
2-х комнатные квартиры (со 2-го по 16-й этажи) — 13500 грн;

В доме №16 представлены следующие варианты квартир:

1-й этаж — нежилые помещения от 42,58 кв.м до 113,65 кв.м
1-комн. квартиры площадью от 42,50 до 42,62 кв.м;
2-комн. квартиры площадью 57,84 и 60,62 кв. м;
3-комн. квартиры площадью 73,89 кв. м.

Стоимость 1 кв.м. в доме №16:

1 этаж нежилые помещения- 1500 у.е. (1 у.е. = 1 доллар США по курсу Нацбанка на день оформления);
Все квартиры со 2-го по 16-й этажи — ~~17000~~ грн; 16000 грн

Дома №1 — №11 сданы. Срок сдачи дома №12, №14 и №16-4 квартал 2019 года.

ПОКУПАТЕЛЬ УСЛУГИ АГЕНТСТВА НЕ ОПЛАЧИВАЕТ!

Контакты

Виктор Васильевич	**(057) 750-67-66, 066-109-26-26, 063-109-26-26, 067-109-26-26**
Дмитрий Николаевич	**050-839-39-36, 068-342-97-37, 073-839-39-36**
Станислав Григорьевич	**099-26-939-29, 063-644-611-7**
Максим Константинович	**095-657-29-85, 093-466-61-81, 068-178-67-16**
Юлия Валерьевна	**068-056-48-58, 099-617-11-65, 063-476-19-75**

КРОНА
производственно-правовая фирма

ООО «Производственно-правовая фирма «Крона» ставит перед собой амбициозные планы. В средине 2018 года мы открыли в одном из самых больших жилмассивов не только нашего города, но и Украины, — Салтовском, наш филиал. Возглавила его настоящий профессионал, и очаровательная дама — Ольховская Наталья. Именно ей наша редакция и адресует ряд вопросов.

Р: Добрый день, Наталья! Расскажите немного о себе и своей профессиональной деятельности

ОНВ: Добрый день, свою работу в сегменте недвижимости начала в конце 2006 года, но более серьезно решила заняться продажами через год. Предпочтение мною было отдано сегменту вторичной недвижимостью в пригороде и в черте города.

Р: Как раз в 2008 г случился кризис. Очень многие наши коллеги называют тех агентов, которые работали до кризиса в тепличных условиях, когда рынок был на подъеме — «агентами-инвалидами». Все потому, что когда пришел кризис агенты были не в состоянии работать на рынке и дожидались когда рынок снова расцветет. А как вы отреагировали на те события?

ОНВ: У меня примерно так и было: 2007-2008 годы были пиковыми, а все сделки проходили с использованием ипотеки. Работа шла очень хорошо, но наступил октябрь 2008 года. С конца года пошло все на спад, а доллар вырос до восьми гривен, цены пошли вниз. Все эксклюзивы на однокомнатные квартиры по 65000 у.е., не проданные в это время до осени, стали стремительно дешеветь. Начались конфликты с продавцами на тему: «Я не готов снижать стоимость, но хочу продать по той цене (65000 долларов), а не по сегодняшней, дешевой». Со многими своими эксклюзивами я рассталась из-за того, что сделать ничего не могла. В свое время покупатель не уступил, соответственно продать по такой стоимости было невозможно и мы прекращали сотрудничество. В то время у меня ребенок пошел в первый класс и я полгода практически не работала, мне надоели такого рода конфликты с клиентами. Прошло какое-то время, рынок более восстановился и я снова вернулась в эту деятельность, совмещая свой бизнес и продажу недвижимости.

Р: Вы заговорили о рынок жилой недвижимость. Как в этом году обстоят дела с рынком жилой недвижимости в городе Харькове?

ОНВ: Рынок стабилен, ппостоянным спросом пользуются Одно и двухкомнатные квартиры. Вместе с тем хочу отметить, что есть очень большой выбор трехкомнатных квартир, и в связи с дорогими коммунальными услугами люди избавляются от габаритных квартир.

Р: Спрос на жилье особенно на новостройки в последние годы уверенно вырос, прошлый год стал рекордным по продажам строящегося жилья в Украине. Когда по Вашему мнению произошел подобный перелом?

ОНВ: Когда доллар вырос до 25 грн, люди активно стали покупать новострои. Но ментально вся молодежь пропитана желанием жить в новостроях. И то количество квадратных метрах, которые строят девелоперы, усилили желание жить в новых домах. Если раньше новострои были в основном доступны ограниченной категории покупателей, то сейчас человек, продав свою квартиру в хрущевке, может приобрести жилье в новострое.

Р: Вы говорили о кредитовании: как на сегодняшний день обстоят дела с покупкой жилья в кредит на вторичном рынке? Ипотека на сегодняшний день играет важную роль генератора спроса на вторичном жилье? Насколько она популярна сейчас среди нашего населения?

ОНВ: Если предыдущие десять лет ипотека вообще не была востребована, то сейчас наметились некие подвижки. Но все равно этот продукт остаётся крайне дорогим, а значит у населения невостребованным. Случаи ипотеки на данный момент носят единичный характер. Например, наши партнеры из Кредобанка дают нам статистику по поводу среза: кто сейчас берет кредит. Кроме программистов и чэпэшников у нас практически никто не может позволить себе взять кредит, потому что документы и справки о доходе не соответствуют требованиям, которые необходимы для оформления ипотеки. Банки очень тщательно подходят сейчас к оценке покупательской способности своих заемщиков, не учитывая «неофициальные» доходы. Плюс ставки по кредитам очень большие, от 21% годовых. Все это и приводит к тому, что сделок по ипотеке крайне мало.

Р: Банки часто к вам обращаются с предложением?

ОНВ: Сейчас уже достаточно часто. На нас недавно выходил Ощадбанк, они активно предлагают ипотеку, что лично для меня было новостью. У них достаточно сильный отдел ипотеки и они приглашают к сотрудничеству. Банки хотят кредитовать, но по их требованиям немногие могут взять кредит.

Р: А какие сейчас тенденции на вторичном рынке жилой недвижимости?

ОНВ: Анализ ситуации на рынке показывает, что при определенном росте цен на одно- и двухкомнатные квартиры наблюдается небольшое снижение цен на трехкомнатные. Сейчас в этом сегменте активно идет сближение цен, то есть разница в ценах между двушкой и трешкой незначительная. Соответственно, то, что пользуется популярностью и на что есть рыночный спрос, уходит за одну-две недели, а при завышенной стоимости недвижимости может продаваться месяцами без всяких шансов найти покупателя.

Р: Дорогое жилье долгое время демонстрировавшее аномальную ценовую стоимость, сейчас все еще продолжает дешеветь. Пользуется сейчас популярностью или нет этот сегмент?

Н: Один наш Заказчик, которому мы нашли подходящий объект, произнес: «Я столько квартир пересмотрел за полгода. А сейчас практически все снизили стоимость своих объектов на тридцать тысяч долларов и предложения сразу стали интересными». И это правда. В первой половине 2018 года собственники держали цену. Но многим продавцами нужно было продавать. Например, по нескольким объектам цена с двухсот тысяч снизилась до 170000-150000 долларов США. И вот когда цена стала рыночной, объекты стали наконец продаваться.

Р: Другими словами, когда на 20% снизилась стоимость объекта недвижимости, произошел всплеск на рынке дорогого жилья.

ОНВ: Да эти объекты разобрали. Уже к осени, не говоря о зиме, хороших ликвидных квартир по справедливой рыночной стоимости от 100000 до 200000 долларов США сейчас действительно трудно найти.

Р: Общая ситуация на вторичном рынке жилья, например в Киеве, по количеству представленных к продаже квартир во втором полугодии 2018 года по аналитическим данным понизилась относительно лета. Объем предложений уменьшился в Харькове или он доминирует над спросом?

ОНВ: Я повторюсь, за лето выгреблись хорошие квартиры и сейчас рынок покупателей оживился, а приличных предложений не всегда достаточно. То есть то, что они видели летом, сейчас просто на рынке отсутствует. Покупатели разочарованы. Поэтому приходится им доносить информацию и работать в том направлении, чтобы обосновать возросшую стоимость. Особенно в сегменте бюджетного жилья. Покупатели ищут однушки по двадцать тысяч долларов, а их уже нет по такой стоимости, на рынке присутствует предложение от 22000 до 24000.

Р: На Салтовском жилмассиве есть какие-то изменения в структуре спроса?

ОНВ: Да нет, особо ничего не изменилось. Спрос в основном сосредоточен в душевом сегменте небольших по площади квартир.

Р: Повлияло ли на спрос возросшее предложения, особенно то, что на Салтовке стало много новостроев?

ОНВ: Да, действительно, пятиэтажки перестали пользоваться спросом. Сейчас в среднем запрос от покупателей такой: нам либо необходимы высотные дома либо новострой. Хрущевки сейчас обесцениваются, их покупают больше люди в возрасте, но молодежь категорически отказывается их рассматривать. Основной покупатель — те наши граждане, которым вообще не хватает денег. Исключением могут послужить разве что хрущевки возле метро 5-ти этажки, а уже на периферии как раньше они просто не пользуются спросом. Отсюда простой вывод: новострои перебили этот спрос, пятиэтажки уходят только при значительном снижении цены.

Р: Вопрос пришел в редакцию от нашего читателя: «Чтобы понять, что объявление от собственника или риелтора реальная и такая квартира существует, нужно проделать большую работу по анализу информации. Задача реализуема, но из-за желания некоторых непорядочных риелторов обманным путем получать клиентов, это усложняет процесс. Такие посредники придумывают все новые способы, как обойти систему и опубликовать объявление без реальной квартиры. Зачем они это делают, ведь смысл в достоверности информации и заключается в реальности фактов? Отсюда и происходит лояльность и желание сотрудничать с любым агентством недвижимости». Резюмируя, многие люди недовольны болванками и фейковыми объявлениями, которые выходят, они мешают работать и создают нервозность на рынке. Ваше отношение к болванкам?

ОНВ: Я противник «болванок», и очень жду когда наш Харьковский рынок перейдет на работу только по эксклюзивным объектам. Кстати, мы работаем в основном от эксклюзива, ведь тогда покупателю предлагается чистый и достоверный объект.

Я стажерам предлагаю провести эксперимент, чтобы понять, что нужно отвечать либо что спрашивать. Обычно необходимо дать на свободный номер рекламу «Продам квартиру...» либо «Куплю квартиру...», и таким образом молодой специалист может побывать «в шкуре» своего заказчика. Он сам слышит, что происходит на рынке, как риелторы общаются с людьми и какие есть ошибки, и как их нужно исправлять. За два дня человек практикуется в общении, выясняет, что и как спрашивает, получает навыки, что нужно отвечать, что отталкивает со стороны агентов. Это хорошая школа, и желание работать по технологии фейковых объявлений сразу пропадает.

Р: Как по Вашему мнению, оказывают ли социальные сети влияение на недвижимость Украины?

ОНВ: Лично я активно использую Фейсбук, к другим сетям отношусь настороженно. Вот один пример: за прошлую неделю из Фейсбука зашло два покупателя и они сейчас в работе.

Р: Какие районы наиболее востребованы на вторичном рынке?

ОНВ: Я не могу утверждать, что есть какой-то особенный спрос на один район. Например, Салтовка пользуется популярностью из-за того, что это самый густонаселенный район, там всегда есть работа. Но спросом пользуются и Павлово Поле, и Алексеевка, и Новые Дома, и Холодная Гора. На мой взгляд, Салтовка — это та золотая середина, которую человек может себе позволить.

Р: Много ли на рынке сейчас переоцененных квартир? Или собственники сейчас поняли, что долго ждать нет смысла при продаже и начали снижать стоимость?

ОНВ: Те кто понял, те и продали. Тот человек, который подал свой объект с завышенной ценой и говорит мне нужна именно эта сумма денег, а нравится Вам это или нет, но я дешевле продавать не буду, тогда продажа может продлиться и несколько лет. Но если он понимает, что ему нужно продать, а не «попродавать», то он будет снижать стоимость объекта. Одна из основных задач риэлтора — это работа с собственником по выяснению его мотивации. Нужно быть честным и с клиентом, и с собой. Если ты понимаешь, что за эту стоимость ты никогда не продашь, мы предпочитаем отказаться от такой работы и честно предупредить об этом нашего заказчика.

Р: Мы знаем, что Вы руководите вновь созданным Салтовским филиалом ООО «ППФ «Крона». Какие ощущения? Какие планы?

ОНВ: Костяк Салтовского филиала уже сформирован. Наши сотрудники показали нормальную динамику и со второго месяца мы вышли в плюс. Очень много времени мы уделяем обучению наших сотрудников как на Сертификационных курсах Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины, так и корпоративному обучению. У нас есть глобальная цель: стать лучшим подразделением в Харькове и работа идет не покладая рук. Все лучшие мировые наработки мы пытаемся использовать в нашей работе. И мы верим успех, ведь не зря говорят: «Дорогу осилит идущий»!

КРОНА
производственно-правовая фирма

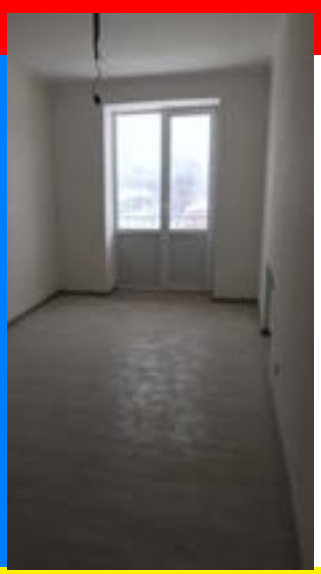
1-2-3 КОМН. КВАРТИРЫ

Р-Н ТЦ «ФРАНЦУЗСКИЙ БУЛЬВАР»,
УЛ. АК. ПАВЛОВА,
БЛИЖАЙШАЯ
СТ.М. «ЗАЩИТНИКОВ УКРАИНЫ»

600 У.Е./КВ.М

ОТ 46 ДО 60 КВ.М

РЕМОНТ,
УСТАНОВЛЕНА
САНТЕХНИКА
ЗАХОДИ И ЖИВИ



066-750-17-85, 097-292-15-08

ФОТО НА САЙТЕ: WWW.PPFKRONA.COM.UA

КРОНА
производственно-правовая фирма

Мы продолжаем публикацию авторской колонки Балаки Игоря, Генерального директора ООО «ППФ» Крона», с обзором деловых бестселлеров.

По всем вопросам и замечаниям вы можете бращаться, написав автору этой колонки по адресу: balakain@ppfkrona.com.ua

РОБИН ШАРМА

«МОНАХ, КОТОРЫЙ ПРОДАЛ СВОЙ ФЕРРАРИ»

Всему свое время. Так по-моему народ говорит? А он ведь редко когда ошибается. Вот так и по поводу прочитанных книг. Вроде иногда берешь в руки очередной бестселлер, пролистываешь десяток страниц, и понимаешь: все, не могу, а может даже и не хочу это читать! А затем однажды попадает она снова на глаза, и не можешь оторвать глаз. Точно в цель! Ложится так, что даже и не снилось.

Вот так у меня произошло с Робином Шармой и его бестселлером «Монах, который продал свой ФЕРРАРИ». Черт его знает, может кризис среднего возраста незаметно подкрался, а может и поставил я себе задач выше и больше, чем могу унести, но начал я понимать, что в жизни что-то происходит не так.

Помаялся чуток, окинул взглядом книжную полку, а рука сама непроизвольно потянулась к Шарме. Начал читать, и все! Понял, это именно то и именно в тот момент, что мне жизненно необходимо! Меня от этой книги расплющило. Потому что как минимум крепко задумался и начал до искать для себя способ, чтобы как та белка выпрыгнуть из колеса, все более и более набирающего обороты. Вполне допускаю, что кто-то начнет читать и с негодованием отбросит эту книгу от себя. Но... значит не время.

Критики могут возразить, что написана она излишне просто, прямо для детей среднего школьного возраста. Кто-то может заявить, что это произведение — гремучая смесь новомодных западных веяний по развитию стратегий личностного роста и эффективности с восточными философиями и методиками самосовершенствования, причём обильно сдобренная цитатами великих людей, которые иногда тяжело читаются на фоне всего произведения. Что много непонятных притч и аллегорий, а иногда и незнакомых терминов. Но... легко писать о сложных вещах сложно. Высший класс, когда об этих самых сложных вещах можно поведать исключительно просто. Что Робин и делает.

Главная идея этой книги — задуматься о собственной жизни и собственном предназначении в этой самой жизни. Постараться задать себе вопросы: зачем ты живешь, что для тебя главное, почему ты так поступаешь? Ведь современный мир заставляет нас действовать в одном тренде: быть более успешными, более известными, потреблять все сильнее и сильнее, а для этого необходимо все больше и больше работать и постоянно мчаться вперед. Люди чувствуют себя загнанными лошадями, но... вынуждены только наращивать темп.

В книге много вроде бы как простых истин, о которых в этой самой суете просто не задумываешься. Например о том, что любая жизненная ситуация — это не то, что происходит с тобой, а твое отношение к этой самой ситуации. Робин утверждает, что у человека в день мелькает около шестидесяти тысяч мыслей, и большинство из них не несут никакой прикладной цели. Люди в большинстве своем живут либо прошлым, либо будущим. Но прошлого уже нет, а будущее еще не наступило. Поэтому жить нужно здесь и сейчас. И свой путь начинать нужно с собственной головы и с упорядочивания таких непредсказуемых мыслей. Только одна цитата:

«Мы не можем контролировать других людей (в том числе и собственных детей) так же, как не можем контролировать погоду или дорожный трафик. Единственное, над чем мы имеем абсолютную власть — это наше отношение к окружающим людям, событиям и обстоятельствам. Никто не может нам указывать, о чем мы должны думать в тот или иной момент. Это главная способность человека, которая отличает его от других существ».

Если изменить свои мысли с отрицательных на положительные, то начнешь делать другие поступки. Эти поступки в тебе выработают совершенно другие привычки. Эти новые привычки изменят твой характер, и соответственно судьбу.

Однако основная мысль этого произведения — зачем? Зачем

мы все это делаем? Что для меня важнее всего в жизни? И, главное, как быть счастливым и жить в гармонии с собой.

И вот здесь Шарма дает рецепты достижения этого состояния. Как научиться сосредоточиться и быть более целеустремленным? Как поставить цели и их добиваться? Почему важно все это делать постоянно в течении одного месяца как минимум в одно и то же время. Почему важно иногда находиться в одиночестве? Как абстрагироваться от окружающего мира? Как правильно просыпаться и засыпать? Что такое кайдзен и почему мантры положительно влияют на твое самочувствие? Как правильно питаться и даже как лучше отдыхать? И даже, почему иногда нужно отключать свой мобильный телефон?

Он подбрасывает читателям своеобразные ритуалы, такие как «Ритуал Розы» или «Десять ритуалов просветлённой жизни». Что же это такое? Зачем мне своими словами и плохо пересказывать то, что Робин Шарма детально и на конкретных примерах описывает в своей книге. Вам просто нужно прочесть этот бестселлер и ... решиться попробовать. И вы знаете, друзья, это действует. В первый раз я ощутил это в Швеции, когда сделав зарядку и отмедитировав, прочел очередную главу, бросился в ледяное озеро, и поплыл, ощутив подобие Нирваны. Так что ответственно заявляю: проверено на себе☺

P.S. Да, если вы все-таки решитесь прочесть эту книгу, не нужно спешно распродавать свое имущество, и ехать за смыслом жизни куда-нибудь на Тибет. Просто возьмите и используйте в соей жизни то, что действительно вам может помочь именно в этот момент. Обещаю, что-то в «Монахе...» вам действительно пригодится☺

ПО СЛЕДАМ ПЯТОГО ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕС ФОРУМА

Вы знаете, друзья, я стараюсь после прошествия какого-либо мероприятия не писать скоропалительно отзыв. Почему? Да потому что он будет необъективным. Еще бурлит адреналин, пишешь на эмоциях, успокоиться не можешь. Вроде из-под пальцев и вылетают предложения. Но все чересчур как-то горячо. Эмоции, будь они неладны!

Вот и сейчас, после феерического Пятого Восточно-Европейского Бизнес-Форума выждал практически неделю. Все думал: вот отпустит, ужо-то я на свежую голову накаклякаю! Довлатов вместе с Минаевым в обнимку рыдать будут:) Да видно не судьба. Не выйдет этот пост в таком формате. Потому как не отпускает тут меня это «форумчастое» состояние, и все тут! Не могу писать без эмоций, будь они неладны. Ну да и к лешему объективность, зато этот текст перельётся в Фейсбучное пространство, минуя голову, прямо из сердца. И получится какой-то благодарственный пост:) А раз так, то тогда и поехали.

Для меня было сюрпризом, когда Юрий Костоглодов, человек, совмещающий в себе уникальный коктейль академических знаний и серьезной прикладной профессиональной деятельности, предложил провести подобную секцию. Нет, и раньше были с моей стороны слабые потуги на инвестиционных Форумах вспомнить про сегмент Real Estate. Но многие (ох сколько их) считали, что нынешняя характеристика рынка недвижимости — это то, о чем в приличной компании без нецензурных выражений нельзя и выражаться. IT, аграрии, энергетика — это да, это круто! А недвижимость — то таке, по остаточному принципу. Ну разве способен иностранный здравомыслящий инвестор вложиться в такой сегмент?

Поэтому первые слова благодарности, которые в изобилии будут присутствовать в этой статье, хочется переадресовать Юрию Костоглодову. За то что поверил и доверил. А мы, надеюсь, не подвели. Ведь по мнению многих участников секция по недвижимости была самой насыщенной, продуктивной и удачной во всем мероприятии.

Я очень благодарен Станиславу Игнатьеву. Он, как универсал: вел и сольные партии, и играл в оркестре. Успевал быть модератором энергетического форума и нести на своих плечах маркетинговую нагрузку, быть конферансье и выступать с докладом, общаться в кулуарах и управлять размещением стендов, наконец, еще делать селфи и тянуть обалденную часть черновой работы. Знаете, когда я не просто зауважал, а был по-хорошему шокирован им? Когда уже расползлись по домам усталые товарищи из техподдержки, а я только привез бренд-вол. Нужно было его собрать. И Стас сказал: не проблема, сбросил пиджак, закатал рукава, и через десять минут собранная им конструкция стояла в сборе посредине холла.

Я хочу поблагодарить весь персонал, который обеспечивал проведение Бизнес-Форума. Без слаженной команды не было бы ничего. Честно, Вашей

работой, коллеги, я любовался больше, чем всеми играми на Чемпионате мира по футболу. Я не буду перечислять все направления. Скажу только, что вы — команда-мечта!

Огромный респект и уважуха слушателям. С самой первой минуты, когда в зале негде было яблоку упасть, и почти до восьми вечера (а секция должна была закончиться в 18.00) слушатели не расходились. Уже отдефелировали модели на праздничном ужине, вовсю гремел фуршет, участники и спикеры приходили в себя после насыщенной программы, а мы еще работали. Было все: острые вопросы и реплики, своя точка зрения и дебаты, диалоги и шутки, инсайдерская информация и ... Да много чего было. Телефон раскалялся от сообщений (мол когда же вы, архаровцы, перейдете к развлекательной программе и к торжественному ужину), но нам было не до развлекухи. Мы получали удовольствие от того, что происходило в зале.

Первая панельная дискуссия носила название «Коллизии, парадоксы и возможности украинского Real Estate». Знаете, друзья, если бы был такой прибор — харизмометр, который измерял бы харизму и обаяние спикеров, он бы сломался через полторы минуты и восстановлению не подлежал бы ни при каких обстоятельствах. Докладчики не просто давали необходимый контент и информацию для находящихся в зале, но делали это очень доступно, объемлюще и остроумно! А это, кстати, дорогого стоит.

Знаете, мне затем один из спикеров сказал: знаешь, когда я увидел всех нас на одной сцене, я подумал, что ж это за солянка сборная получается. Как мы уживемся вместе, ведь все такие разные. А смотри ты, получилось интересно и даже понравилось. И это была лучшая похвала для меня! Понравилось! Вот что главным было и для зала. Я думаю, что слушатели получили то, зачем они пришли. И повторюсь: свободных мест не просто не было, люди стояли в проходах. Эх, нужно было выгонять из большого зала энергетический форум и меняться с ними местами. Хотя... нам-то было по-родственному уютно.

Если была бы возможность, я б цельную книгу накатал про каждого из наших спикеров. Но длинные посты ж никто в Фейсбуке не читает (правда. Фесбучане?), поэтому надеюсь, что они простят меня за то, что обойдусь буквально одним абзацем.

Безмерно признателен и благодарен:

— Харченко Александру Михайловичу («Трест Жилстрой-1») за то что давал такой интересный анализ рынка недвижимости. Он не просто общался с аудиторией, он зацепил каждого находящегося в зале. Доступно, прямо, честно и от души. Знаете, о сложных вещах очень просто говорить сложно. А вот просто сложных вещах, а? Многим слабо! Это должен быть дар. Александр Михайлович, Вы таким даром обладаете точно. А еще был уникальный исайт! Попробуйте найти еще такого обладателя уникальной и важной информацией. И многие в этом зале глядя на Вас поняли, почему трест «Жилстрой-1» — лидер нашего рынка!

- Рыбаков Николай Владимирович (Начальник Главного управления ДФС в Харьковской области). Я очень рад, что наши слушатели увидели «налоговую с человеческим лицом»! Чего скрывать, многие из бизнесменов фискалов того, недолюбливают. Чего уж тут, некоторые даже боятся. А с Вами было интересно!!! я очень рад, что мои коллеги увидели настоящего украинского современного топ-чиновника: знающего, аргументирующего и, что немаловажно, остроумного! Я давно не видел, чтобы мои коллеги не просто слушали, они внимали!
- Сергей Яковлевич Политучий (ГК «Фактор»). Для многих в зале было откровением то, что Вы говорили. Если нужно сломать чегой-то в голове, заставить на мир смотреть с необычной стороны — это к Вам! Сколько раз замечал: ломаешь голову над какой-то задачкой, не получается ничего, смотришь ответ — ба, да, оказывается все как просто! Нужно только под другим углом взглянуть, и как ясно все открывается, а? Или

входишь в темную комнату, не видно ни зги! И тут кто-то включает фонарик, и все обретает свои очертания. А еще я очень ценю то, что вы как настоящий Наставник буквально парой слов способны придать опекаемому спортсмену правильное ускорение и вывести его из ступора:)

- Андрей Леонидович Колос (Директор департамента экономики международных отношений Харьковской облгосадминистрации). Я очень впечатлен был той презентацией, про развитию девелопмента коммерческой недвижимости в Украине, которую Вы провели. Скажу больше, я давно не видел такой фундаментальной подготовки. И очень прошу разрешить использовать в будущем Ваши материалы в своих выступлениях. А по программам, которые использует обладминистрация, была очень нужная информация прежде всего для моих коллег.
- Габриел Николаевич Михайлов (Председатель постоянной комиссии по вопросам градостроительства, архитектуры и земельных отношений Харьковского Горсовета). Обычно, большинство программ Горсовета — для простого «пересічного» харьковчанина — это тайна за семью печатями. Я безмерно рад, что есть такой человек, который в доступной форме может дать такой объем информации, что аудитория просто завороженно слушала. Информативно (иногда даже с инсайдерской информацией), откровенно, детально, как и подобает настоящему патриоту своего города.
- Игорь Викторович Сбитнев (Директор девелоперской компании ООО «Аксиома»). Уникальный кейс от успешного предпринимателя, который несмотря на кризис, дикие ставки кредитования, меняющиеся правила игры, нестабильность, создал и развивает уникальный проект — ТРЦ «Французский Бульвар». Я безмерно уважаю и восхищаюсь человеком, которого не могут сломать ни внешние обстоятельства, ни даже коварные горы. Помните крылатую фразу Маяковского: «Гвозди бы делать из этих людей! В мире бы не было крепче гвоздей!». А еще аудитория единодушно отдала приз зрительских симпатий за Вашу шутку: «А я всегда плачу налоги с удовольствием! ПлАчу, но плачУ»

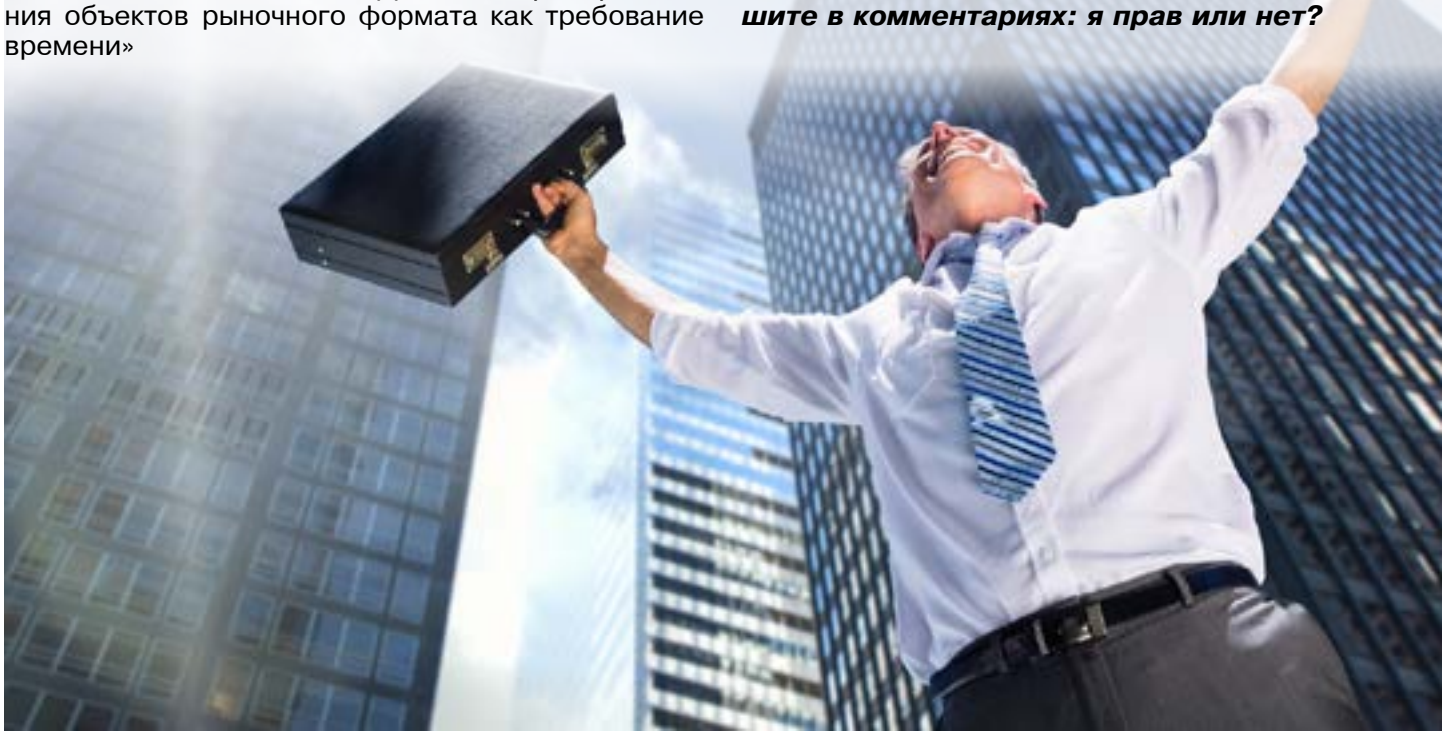
- Также признателен участникам второй дискуссии — профессиональным операторам рынка — по ситуации на рынке недвижимости Харькова:
- Абдурахман Шайхалов, владелец, генеральный директор группы компаний Step by Step. инвестиции и управление объектами коммерческой недвижимости в г. Харькове (stepREALTY)
- Сергей Кобзан (Управляющий партнер ООО «ХАРЬКОВСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ» (ХИАН), Председатель комитета по информационным технологиям, сервисам, аналитике, МЛС Харьковского регионального отделения АСН; Кандидат технических наук; Доцент Харьковского национального университета городского хозяйства им. Бекетова).
- Алексей Попов (Соучредитель и Директор ИКК «Проконсул», Руководитель Харьковского Регионального отделения Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины)
- Владимир Чекалов (Директор «Национальная управляющая компания», Обладатель звания: Certified Property Manager, CPM® (IREM, USA), Единственный в Украине Аккредитованный преподаватель Institute of Real Estate Management, (USA).
- Андрей Кудинов, директор по развитию ТРЦ «Дафи», директор «Сумского рынка», член постоянной комиссии по вопросам международного сотрудничества, инвестиций, спортивных и имиджевых проектов Харьковского Горсовета
- И феноменальным спикерам, выступившими с докладами:
- Марина Кривошей Юрист, адвокат, специалист в сфере корпоративного и хозяйственного права, руководитель и собственник Адвокатского бюро «Кривошей», член Асоциации адвокатов Украины. Доклад: «Правовые риски в сфере строительства»
- Артур Гребенников (Керівник розвитку державних аукціонів проекту «ProZorro.Прода-

КРОНА
производственно-правовая фирма

жи» на майданчику Zakupki.Prom.ua). Доклад: «Prozorro.Продажи: имущество банков в ликвидации и активы государственных компаний».

- Сергей Маевский. Предприниматель. Консультант в области токенизации реальных активов. Более ста статей, посвященных профильной тематике. Популярный колумнист Cryptocoinexpert.info. Доклад: «Перспективы токенизации недвижимости»
- Валерий Кирилко. Специалист широкого профиля в сфере недвижимости: маркетинг коммерческой недвижимости, проектирования, строительства и эксплуатации объектов торговой и другой недвижимости. В 2007 и 2008 гг. входил в 10-ку самых профессиональных девелоперов Украины (рейтинг журнала Building). Принимал участие в реализации проектов различной направленности в трех станах СНГ — Украины,Беларуси,Казахстана. Всего построено/завершено около 25 объектов. Доклад: «Преобразования объектов рыночного формата как требование времени»
- Алена Котляр. Специалист в области системного развития бизнеса, консультант по развитию бизнеса в Facebook. Консалтинговая компания FSS. Доклад: «Как брать клиентов из Фейсбук»

Если вы, друзья, думаете, что я кому-то в этой статье пытаюсь польстить и все выдать происходящее в ярких красках, то готов честно признаться, что я был недостаточно откровенен. Я восхищен нашими спикерами! Основания? Да нет ничего проще. Очень признателен моему коллеге из Запорожья, который вел стрим с этой секции. Пройдите по ссылке www.facebook.com/rozumovich/videos/2215187128521923/, не пожалейте полтора часа, посмотрите это выступление! И напишите в комментариях: я прав или нет?



КРОНА
производственно-правовая фирма

КЕЙТЕРИНГ

Кейтеринг — одно из самых новых и перспективно развивающихся направлений в сфере ресторанного бизнеса. Несмотря на то, что сейчас некоторые столкнулись с этим понятием впервые, многие давно выбирают данный формат для проведения своих мероприятий, смело отходят от привычных походов в ресторан, при этом, не теряя в комфорте, качестве обслуживания и самое главное — вкусе. Предлагаю разобраться с тонкостями профессии кейтерье, поговорив с ресторатором и владельцем кейтеринговой компании «AMAND» Владимиром Мореевым.

— Здравствуйте, Владимир, уверена, что этот вопрос Вам задают довольно часто, но все же: почему «AMAND»?

— Святой Аманд издавна считается покровителем рестораторов, барменов и торговцев, к тому же, символично, наше первое мероприятие мы провели шестого февраля, в Международный день бармена.

— Охарактеризуйте «AMAND» в трех словах.

— Надежно, качественно… гибко.

— Как долго Вы работаете в сфере общественного питания, и что подтолкнуло Вас на открытие своей собственной кейтеринговой компании.

— Я работаю в этой сфере с семнадцати лет. Начинал с должности бармена, работал официантом, затем администратором и на управленческих должностях. В 2006 году впервые столкнулся с кейтерингом и был поражен его разнообразием и многогранностью. Тогда я понял, что хочу развиваться именно в этом направлении, и, спустя два года, запустил свой первый кейтеринг-проект.

— Каким спектром услуг располагает ваша компания?

— Мы занимаемся организацией и проведением мероприятий всевозможных направлений: от фуршетов и кофе-пауз для семинаров и бизнес-конференций до свадебных банкетов и vip-обслуживания первых лиц. Мы обеспечиваем:

— помощь в подборе локации;

— предоставление необходимого оборудования;

— составление меню и организацию питания гостей «под ключ».

А также в наши услуги отдельно входит:

— подбор обслуживающего персонала;

— аренда оборудования, мебели и посуды.

— Каков ценовой сегмент Вашей компании.

— От доставки бизнес-ланча до подачи омара на vip-заказ.

— В чем заключается преимущество кейтеринга перед привычным походом в ресторан?

— Самый главный «плюс» — это место проведение на Вашей локации. В нашем случае ресторан приезжает к Вам, а не Вам к нему идти. Вы, как заказчик, экономите свое время и сами диктуете условия проведения своего мероприятия.

— Назовите самую необычную локацию, на которой вам посчастливилось провести мероприятие, с какими трудностями пришлось столкнуться?

— Одним из самых запоминающихся мест была крыша жилого дома. Мы проводили коктейль-party и нас, как это часто бывает, застала непогода (смеется).

— Какого формата мероприятия Вы проводите чаще всего.

— Сейчас на рынке активировался сегмент семинаров и конференций. Поэтому,70-80% из всех заказов составляют фуршеты и кофе-брейки.

— Сколько времени занимает подготовка к подобного рода событию и готовы ли вы браться за выполнение спонтанных заказов?

— Не просто готовы,мы и беремся за выполнение срочных заказов! Но,для того чтобы мероприятие прошло на высоком уровне и, как говорится, «без зацепки»,в запасе должно быть минимум два дня на подготовку.

— Перейдем, пожалуй, к самой главной составляющей любого мероприятия, — к еде. Итак, на какую кухню ориентировано Ваше меню?

— Европейская. Она универсальная.

— Гибки ли вы в плане различных модификаций с меню: можете ли по желанию заказчика разработать веганские блюда или сделать уклон на определенную национальную кухню, наконец достать экзотические продукты?

— Да,в этом вопросе мы максимально гибкие и стараемся оптимизировать блюда под выездной кейтеринг,учитывая все пожелания заказчиков.

— По каким критериям Вы выбираете сотрудников к себе в команду.

— Основные критерии — это надежность и коммуникабельность. Также у меня есть принцип не приглашать в команду людей,которые уже единожды подвели.

— Владимир, вы всегда так открыты?

— Открытость — тот фактор,который заставляет людей с тобой общаться и к тебе обращаться. Этим и отличается наша команда от всех остальных. У нас всегда на первом месте человеческие отношения,а на втором — финансовые.

— Как много людей обращаются к вам повторно?

— 80-90%

— По Вашему опыту, какая реклама самая эффективная?

— Довольный гость — самая эффективная реклама. В нашем бизнесе работает принцип сарафанного радио,поэтому для нас очень ценны отзывы и рекомендации наших заказчиков.

— Что дает Вам вдохновение чтобы двигаться дальше?

— Я выбрал то,что нравится мне,развиваю это с большим удовольствием и у меня это получается. К тому же,вернемся к теме многогранности кейтеринга: это тот бизнес,который приносит удовольствие.

— В чем ваши основные преимущества среди других компаний, занимающихся кейтерингом в Харькове.

— Гибкость, человечность, надежность, современность. У нас очень лояльный и открытый менеджмент. Мы прямолинейны и слышим каждое слово заказчика.

— Как Вы понимаете, что мероприятие удалось на все 100%?

— Когда к нам подходят и искренне говорят: «Спасибо».

— Владимир, хочу поблагодарить Вас за честность и открытость. Куда обращаться за дополнительной информацией, касающейся организационных моментов?

— Организационные вопросы можно задать путем прямого звонка по телефону или через Viber

Киевстар: **0977813271**
МТС: **0951365578**
Смотрите нас в Instagram:
@amand_catering_ua
Facebook: **Amand Catering Studio**
Почта: **amand.studia@gmail.com**
Вся информация размещена также
а официальном сайте: **http://amand.com.ua/**

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ПУБЛИКОВАТЬ АВТОРСКУЮ КОЛОНКУ,

ПОСВЯЩЕННУЮ ПУТЕШЕСТВИЯМ!

И В ЭТОМ НОМЕРЕ БАЛАКА ИГОРЬ РАССКАЖЕТ ВАМ О ЖЕМЧУЖИНЕ ЮГА СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ —

НОВОМ ОРЛЕАНЕ

Опасно, другарии, с собой играть в «Орел и решку», ой опасно.

Опосля вечернего прилета в Нью-Йорк я как-то даже задумался. Нет, программа-то у меня была, что делать все это время в Нью-Йорке. Даже взял билеты на автобус до Филадельфии, которую захотелось наконец-то увидеть с оказией. Но... До Конгресса Национальной Ассоциации Риэлторов США в Бостоне оставалось пять дней. А демоны, требующие приключений, вовсю уже во мне бесновались. Они будоражили мысли. Забуцкали где-то внутри черепушки голос разума. Отгоняя их, я зашел на букинг, ввел отели в Нью-Йорке да малость охренел от этих осенних манхэттоновских цен. Не самая лучшая двойка с достаточно удобным расположением — Пенсильвания — была слегка за тысячу долларов. И все, джин был выпущен из бутылки.

Нет, до этого в Нью-Йорке я был с десяток раз. Знаю его, родимого, как облупленного. Манхэттен так точно. Но чтобы маленькая комнатуха больше двухсот долларов за сутки?! Да в прошлый раз годом ранее, когда я летел на Ямайку, этот отель стоил от шестидесяти до восьмидесяти долларов, правда по спецпредложению букинга! Черт его знает, что случилось этой осенью. То ли Трамп действительно поднял экономику страны до небес, то ли в Большом Яблоке одновременно проходили профильные съезды гинекологов, адвокатов и пластических хирургов, что все дешевое жильё было сметено, как ураганом, но... «Такие цены за паршивенький отель — это уже слишком» — скакали чертом мысли. «Да, путешественник хренов, где твоя жажда к приключениям? Вон, в этом самом «Орле и решке» подбрасывают монетку, так может и тебе тоже? И куда кривая американской мечты выведет? Попробуешь, а?»

И таки правильно говорят: бойтесь своих желаний, а то они могут осуществиться. Я посмотрел на табло аэропорта Нью-Арка. На утро было несколько рейсов. Из тех, что понравились, были Даллас, Лас-Вегас и ... чего там внизу табло? О, Новый Орлеан. Зайдя на скайсканнер, Даллас отпал по билетам. Я хотел заскочить после этой поездки в Детройт к своему другу, да посмотреть еще и на легендарный город автопроизводителей, который штопором ушел в банкротство. Букинг показал и в Неваде, и в Луизианне такие цены, что я аж снял очечки и протер стекла. Чего там такое?! Если смотаться туда ща на самолете, а оттуда в Детройт, то цены на приличную пятерку (на порядок выше нью-йоркского) на три ночи, да еще и с авиа были все равно на пару сотен бакинских дешевле, чем я оставался бы в мировой финансовой столице.

В голове затрубили фанфары: «Чего-то авантюрное должно же в жизни происходить, а, Игорь? А то живем все как-то по плану. Ведь скучно тогда, прогнозируемо. А жизнь ведь штука невероятно интересная. Мы перестали лазить в окна к любимым женщи...» Тьфу ты, подумалось, если во мне начал бушевать пьяный Ипполит из «Иронии судьбы», то все, амба, нужно лететь!

Забронировать все было делом десяти минут и высоких технологий, хвала айтишникам. И все... через три часа я ушел на посадку, доплатив правда около пятидесяти долларов за багаж, который превышал 40 фунтов (будь прокляты управленцы и маркетологи американских авиакомпаний, а в особенности Спирита, вводящих такие драконовские правила).

Нет, что поездка будет еще та, это я понял, разглядывая стюарта, который грациозно и неторопливо показывал, как нужно застёгивать ремни да пользоваться спасательным жилетом. Напоминающий молодого Сальвадора Дали с подкрученными усиками, он экстравагантно делал пасы руками, что твой перестроечный Чумак, заряжавший воду и крэмы! А еще, гаденыш, не давал мне пересесть на свободные места, чтобы чуток прикорнуть. Ведь крайний день митинга Европейских специалистов недвижимости в Варшаве, последовавший затем банкет до утра, отмена рейсов Лота и последующая экстренная замена на Люфтганзу после тяжелых истерик, устроенных польской авиакомпании, последующая реабилитация пивом в самолете и бессонная ночь в Нью-Йоркском аэропорту начались уже сказываться.

Но не таковский Игорь Балака! Пока персонал впаривал сознательным гражданам напитки и снэки, он пробрался в конец самолета и задрыхнул, несмотря на все потуги не то что вернуть его на ранее купленное место, а даже хотя бы разбудить! А чего, дальше Нового Орлеана не ссадят. А мне тудой и нужно, в этот легендарный город, где Миссисипи вливается в Мексиканский залив! В голове во сне всплывали приключения Тома Сойера, пароходики, шлепающие по реке, фазенды южан и черные рабы, работающие на плантациях сахарного тростника.

«Королева Юга», «Город без Забот», «Париж Америки», «Город Кулинаров», «Самый Европейский Город США», «Город Фестивалей»,,, а еще и «Криминальная Столица», это все про него!

Я много читал об этом самом нетипичном из всех американских городов, основанных в самом начале восемнадцатого века французами. Позднее, когда я катался на легендарном трамвае, кстати, самом старом в мире, который бороздит просторы города с 1835 года, рядом со мной присела тетенька. Она отчаянно влюблена в свой

город и много о нем поведала. Она упоенно описывала свой город лучше любого профессионального гида. Многие туристы дальше Французского квартала и не уходят, поэтому не видят город во всем его великолепии. Но кроме французов, огромное влияние на Новый Орлеан оказали не только французские, но и немецкие переселенцы. А затем наступил полувековой период контроля юга Штатов испанской короной. Именно поэтому в городе не только викторианская архитектура, а и значительное влияние испанской застройки. Именно Испанская империя принесла в этот край порядок и процветание. К этому же времени относится массовая миграция в Луизиану кейджнов или акадцев — потомков бретонцев и нормандцев, колонизировавших восток Канады в 17 веке и изгнанных оттуда англосаксами веком позже. Кейджны во многом составили основу современной культуры Луизианы (это я вычитал уже затем в интернете, тетенька про подобное говорила, но каюсь, словарный запас в такие тонкости мне не позволил погрузиться).

Ну а затем, когда Луизианна снова перешла под французский контроль, те не мудрствуя лукаво загнали за сходный кошт эти территории набирающим силу и мощь Соединенным Штатам. Именно тогда начался расцвет богатой Лизианны, создавших там громаднейшие сельскохозяйственные плантации и завозивших сотни тысяч рабов из Африки и из карибского региона. Вот такое получилось людское варево из разных народностей и культур. Кстати, после этого я ловил себя на мысли, что в Новом Орлеане до неприличия мало не только латиносов, присущих Югу Штатов, но и особенно характерных для Запада США азиатов.

Ну, чего-то я чересчур отвлекся в исторический экскурс. Решил я не менять коней на переправе. И дальше сам с собой сыграть в орлянку. Подбросил монетку. Выпало по бедному. Ладно, думаю, где наша не пропадала! Есть у меня пара лайфхаков, в полете в интернете подсмотренных. Дело в том, что можно по-разному из аэропорта в город и соответственно обратно добираться. Можно взять такси за тридцать шесть долларей (кстати, так на обратном пути и сделал, оказалось, что даже дешевле Убера. Правда, ежели вас больше чем двое, то извините-подвиньтесь, за каждого следующего гражданина выложьте-положьте по четырнадцать, по-моему, долларов с носа).

Можно было и маршрутку оседлать. Стоило бы это 20 долларов, а если сразу решите, что и обратно в аэропорт поедете на такой же, то билет туда-обратно 38 долларей.

Но я-то парень честный! Раз выпала решка, то будем придерживаться правил. На верхнюю галерею, у выхода нумер семь должон был по отзывам интернета приходить автобус номер У-2, будь он неладен. Кто ж знал, что этот самый автобус в выходные ходит не раз в полчаса, а в час-час десять! И пока я искал эту

злополучную остановку, прошлый бусик уже отчалил. Кстати, что меня удивило, сумки в автобусах водители заставляют засовывать под или ставить на сидение. Ну, и соответственно, если нет мелких денег, который водитель засовывает в автомат, фиг попадешь в автобус, поскольку сдачи там категорически нет.

Да, так вот. Пока дождался дешевого автобуса за пару долларей, пока сделал две пересадки с такими же любителями халявы, поведшимися на трансфертную дешивизну для турыстов

и не особо состоятельных американцев. Пока бус останавливался на всех возможных остановках в пригородах, подбирая тучных черных ребят в дырявых штанах. Пока сообщили, что не все так здорово, и нам нужно пиликать на соседнюю улицу на другой автобус. Ох мы с чемоданами цыганским табором мелкими перебежками на соседнюю улицу скакали по хайвею. Со стороны, наверное, смешно, но у каждого навигаторы в гаджете орали на всех языках мира, да громадные черные водители что-то пытались нам втельмяшить. Отсель вывод, други: есть лишних сорок долларей, не теряйте два часа времени и моток нервов, берите такси и бегом в город наслаждаться обстановкой!!!

Пока по приезду с местной в основном черной публикой пообщался. Сразу, кстати, предложили курнуть. Но я ж спортсмен, курить ни-ни! Только спиртные напитки. Пока добрался до центра. И подумалось мне: да ну его к черту, этот бережливый отдых, пусть даже решка выпала. Моя жизнь — мои правила. Подбросил монетку. Потом еще раз. И еще. С пятого раза таки орел выпал, вот что значит настойчивость:) Расчехлил золотую карту, зашел в первый попавшийся отель — Мэрриот оказался, переоделся под южную публику. И вперед! В Новом Орлеане полдень! Организм прям-таки требует культурного отдыха, даже Шукшин вспомнился из «Калины красной»:) а чего, обстановка располагает! И ушел я в отрыв, френды. Даже вспомнил анекдот старый, когда ушла от грузина жена. Плачет он. Пьет вино повторяет: адын, савсем адын. Спокойнее: Эх адын, савсем адын. Адын?! Савсем адын! И начинает распевать, подтанцовывая: вах, адын, САВСЕМ савсем АДЫН!!!:)

Адын в этом городе, вах?! Чтобы ни одной знакомой души на расстоянии в пятьсот миль! Давненько со мной такого не было! Посему, на осаду города всего три дня, полный вперед!!! Выйдя мимо казино по Канал-стрит на набережную, да прогулявшись до Французского квартала, я был оглушен людскими толпами. Черт его знает, может это из-за воскресенья, ведь на удивление фестивалей не было, я погрузился в людскую пучину. Да, насчет фестивалей да парадов. По слухам, в Новом Орлеане их проходит до сотни в год. Масштабных. На которые съезжаются посмотреть жадные до впечатлений зеваки со всего мира. Самый известный из них — Марди Гра, но это уже другая история.

И вы знаете, именно таким я и представлял юг Штатов. Французский квартал. Как будто сошел с картинки американских фильмов про 19 век. Толпы народа. Очереди дичайшие, но очень культурные. Офигительная архитектура. Парк перед площадью Джексон Сквер. Вокруг и танцевальные группы, перекрикивающие друг друга и демонстрирующие каждый свои шоу, да еще к тому же вытягивающих праздных гуляк на свои представления. Там же сквозь людской рой пробиваются организованные группы с гидами. Но не такими, как у нас, отбарабанивающими обязательную программу. А другими, непохожими, делающими из выступления настоящее представление. Тут же креслица с гадалками на картах таро, жрицами вуду, художниками, джазменами. И на каждом углу рассадники музыкантов и всяких в непонятно во что одетых фриков. Так и тянет стать рядом с ними и хриплым голосом затянуть старую студенческую песню:

По Миссисипи плывет пирога.
В пироге хиппи — их очень много.
А вслед за ними, ругаясь матом.
Плывет зеленый аллигатор.

Как вы думаете, вот где можно спрятаться от этой людской вакханалии? Подскажу: в самом старом соборе Америки — Соборе Святого Людовика! Величественном, как сам новый Орлеан. Могучем. Увешанным хоругвями. И... прохладном. Там, где можно в тишине и покое посидеть полчаса, полюбоваться да отдохнуть!!!

Кстати, насчет французского квартала. Я не знаю, кто там останавливается пожить, потому что отдохнуть спокойно там получается исключительно с шести до десяти утра. В отличии от подавляющего большинства остальных штатов и городов, где продажа спиртных напитков заканчивается в час-два ночи, а абсолютное большинство пабов-баров-ресторанов-кафе сразу же закрывается, в Новом Орлеане продажа спиртного не ограничена. Можно даже спокойно пить на улицах, чем приезжие с удовольствием и злоупотребляют. Они покупают громаднейшие коктейли и перемещаются от одного заведения к другому. Бродят пьяные

толпы веселых развлекающихся людей (правда неагресивных). Может из-за того, что через несколько дней должен был быть Хэллоуин, многие из них в фантастических костюмах. Это жюг, культура, как говорили в «Любовь и голуби». Поэтому все заведения нараспашку, и отовсюду доносится джаз-блюз-рок. Но местным этого мало, поэтому кроме этой звуковой какофонии джазу в прямом и переносном смысле поддают благообразные черные старички с саксофонами, да поющими под минусовку. А еще там по-броуновски передвигаются толпы детей, опять-таки в основном черных. Они перемещаются с большими пластиковыми ведрами, в какой-то момент оккупируя перекрестки и перекрывая движение, и со всех сил начинают выбивать дробь так слаженно, что ни один пионэрский отряд и рядом не попадает!!!

Это все действо происходит и днем, и вечером, и поздней ночью. Алкоголь во Французском квартале льется рекой, коктейли мешаются и в стационарных заведениях, и в барах на улице. Я решил по приезде злоупотребить и взял дивный для нашего человека «Антифриз», отсвечивающий голубоватым сиянием. Причем по жадности своей с небольшое ведерко, так что домучивал я его пару часов точно☺

Но лучший совет, как провести обеденное и вечернее время дал мой друг из Мичигана Дмитрий Кублицкий: «У Французькому кварталі, здається на Royal Street, є чудовий ресторан (назву, на жаль, не пам'ятаю). Там можна сісти на балконі 2-го поверху й, замовивши місцеву червону рибу з озера Початран та кухоль місцевого червоного пива (дуже раджу!), спостерігати згори за різнобарвними масами народу. А потім — сісти у якомусь джаз-барі та дудлити бурбон, насолоджуючись музикою». И этим советом точно стоит злоупотребить! Потому что идя по тому же Роял-стрит ты замечаешь вроде небольшое заведение. Заходишь. Приветливые хостес задают вопрос: и сколько вас? А затем проводят куда-то лестницами да переходами в глубину здания. И оказывается, что небольшое с виду кафе — это огромный забитый под завязку ресторан на три этажа и полквартала, с офигительным внутренним двориком, чучелами аллигаторов, и потрясающим видом со второго этажа. И с вкуснейшей кухней! Вы слышали что-нибудь о луизианской кухне?! О, ребята, только не вспоминайте сразу про американские фильмы с фаст-фудом. В Луизианне вы точно не останетесь голодным, потому что хочется снова-и снова- и снова заказывать, все съесть. Про пальчики, которые нужно облизать необходимо упомянуть?!

Я даже не буду распространяться про устричные рестораны, россыпи креветок разной обработки (от фритюра до гриля), какие-то замысловатые кулинарные конструкции с крабом и всяческие прочие морепродукты! Скучно, другарии. Но лузианская кухня — рай не только для гурманов и любителей сифуда, а и для тех, кто нехило с огромными порциями хочет чего-нибудь отобедать.

И микс французских, креолькских и испанских вкусов — это что-то! Поверьте, ведь чего-нибудь слопать на улицах во всех уголках нашего шарика завсегда успеваю.

Настоящий Нью-орлеанский обед: это три горшочка с достаточно острыми креольской джамбалаей (не спрашивайте меня, все равно не отвечу, что это за вкуснейшее блюдо), тушеные кусочки раков, красная фасоль, рис с копченой колбасой. И все это великолепие в очень густом соусе, очень густое. Пища рабов. Предыстория такая: они собирали обьедки со стола белых масса и все это смешивали. Ингредиенты? Так я и перечислил, все вперемешку. Но остро и вкусно. Мне понравилось. Кстати, если злоупотребили вчера, лучше любого хаша приведет в норму. Так что, френды, пища Дяди Тома — наше все:)

Конечно есть и курица в разных ее видах, и стейки, и «смажені реберця», и паста с различными наполнителями, и уже упоминавшаяся речная рыба, вкуснейшие дессерты. Но джамбалайя — это нечто!

Есть еще одно типично луизианское блюдо — По-бой! Не-не-не, не пугайтесь☺ Это огромный

сендвич, состоящий из французского багета с разными наполнителями от сифуда (и даже устриц) до курицы. С салатом, соответственно внутри и громадной порцией жаренной картошки в придачу. Честно, не смог осилить вечером и забрал с собой в номер на завтрак. А если вы удачно попадете в заведение, то в нагрузку к одному напитку еще дадут один бесплатно. И вот вторую Кровавую Мэри я тоже не потянул, попросив дать мне её с собой сухпаем!

Луизианна — действительно кулинарный рай. Кстати, удивитесь, но есть оказывается во Французском квартале заведение, где не наливают! Точно я вам говорю!

Cafe Du Monde. Классическое французское кафе около Французского же рынка. Я сначала даже не углядел это легендарное заведение. Нет, не так. Когда с набережной повернул напротив Джексон Сквер и Собора, посмеявшись над представлением какой-то дэнс-команды, вытащивших на подиум человек тридцать зрителей, я столкнулся с длинюющей очередью из нескольких сот человек в квартал длиной. Как всякий человек, детство которого прошло в восьмидесятые и на генетическом уровне усвоившим, что ежели стоит очередь, то дают что-то дико нужное, я чуть не пристроился в хвост! И только диким усилием воли и мантрой, произносимой про себя, что, мол, ты ж в Америке, тут априори нет очередей, окромя в Эппл в момент выхода новых телефонов, заставил прогуляться и посмотреть, что жтам такое происходит. Все эти люди стояли ПРОСТО В КАФЕ!!!

Убивать полдня на это увлекательный ритуал медленного продвижения в очереди я не стал, пообещав себе вернуться вечерком. Может посвободней будет. И таки да, через день-другой я пробрался часов в девять в кафе, и, о чудо, среди сотни столов с давящейся публикой мне нашли свободный столик! Чего эти все люди там стояли? Что дают? ХА! Оказывается, beignets! Что, ребята, озадачены? Вот и я был тоже. Выяснилось, что под этим сурьезным французским названием скрываются банальные квадратные пончики, прям засыпанные сверху килограммами сахарной пудры! Есть, конечно, можно, но эту самую пудру я просто стряхивал, потому что вкус пончика невозможно было уловить. На мой невинный вопрос официантке-азиатке: пивка, служивая, можно принести, увидел, что глаза её стали приобретать форму блюдечек, куда там раскосинка подевалась. Сообразив, что я совершил какое-то святотатство, я попытался реабилитироваться, попросив чай. Снова мимо. Пришлось к этому сахарному удару еще попросить колы. Мне, конечно пытался персонал объяснить, что понаехавшая лимита с Востока Европы должна заказать божественный cafe au lait (кофе-американо с молоком и небольшим количеством цикория, будь он неладен). Но кофе с детства не пью, поэтому еще долгое время официанты подозрительно косились на мой столик.

Да, еще одно открытие, озадачившее меня. На всю массу столиков и на несколько сот посетителей этого заведения, предусмотрено цельных две туалетных кабинки (причем на некоторых вокзалах видывал и получше). И в эти отхожие места выстраивается мрачная очередь обпившихся кофе клиентов. Не вздумайте прошмыгнуть по отдельному коридорчику для официантов (кухня напротив, они снуют туда-сюда), иначе слившаяся в едином порыве нетолерантная очередь устроит вам фирменную обструкцию. Хотя... когда стоишь в очереди, понимаешь, как достали эти ушлепки-зайцы, которые хотят протиснуться поперед батька в пекло, тьфу ты, в туалет.

Вот так можно скоротать вечерок. Но настоящее веселье во Французский квартал приходит ночью!

Вы были в Таиланде? Бангл-роад на Пхукете? Уокен-стрит в Паттайе? Центральные улицы мексиканского Канкуна? Да все это отдыхает рядом с Бурбоном:) жалкая азиатская подделка под потрясающий безбашенный отрыв. В первый раз в жизни я попал в такой водоворот. Танцуют все и везде: в клубах, на улицах и даже в туалетах. Клубы переполнены, народ мигрирует из заведения в заведение. Танцуют под любую музыку, от жаркого латино до тяжелого рока. Уже бредя под утро домой и выходя из французского квартала, я увидел занятную картинку. Кто-то подключил через блютуз телефон к колонке, и человек тридцать молодых людей лихо выплясывали прямо на трамвайных путях пред одиноко стоявшим

и невесть как оказавшимся в это время и в этом месте трамвае.

Ночью работают даже магазины, где гульнувший несколько дней подряд турист может-таки прикупить сувениров домой. Про стриптиз-клубы и бордели даже и упоминать не буду. Правда, и здесь туриста, разбалованного орлеанской вольницей, может ждать сюрприз. Как вы думаете, френды, почему пришлось возвращаться в номер в полтретьего ночи, а? А вот иногда у тебя на входе в некоторые особо злачные заведения требуют ID! И на мою родную отечественную ветеранскую корку и все заверения, что таких детей не берут в космонавты, секьюрити неумолимы! Не пропускают. Эх, стыдно признаться, я в ту ночь был как Шарик из Простоквашино, когда он полдня сначала бегает, чтобы сфотографировать зверюшек, а затем еще полдня, чтобы отдать фотографии. Так и я — полночи мотался в отель за пачпортом, чтобы подтвердить свой статус малость постаревшего юноши, а затем... стал первым человеком, которого охрана вывела из стрип-клуба. Причем за лекцию о вреде стриптиза и о том, что так в порядочных клубах, особенно в родной Украине не танцуют. Вот прямо так и сказали: проваливай в свою Украину и там командуй:) и бросили снова в уличную пучину. А вокруг хаотично по всему кварталу бродят весьма нетрезвые люди с напитками в руках и с кучей бус на шее. Причем с открытых террас второго-третьего этажей рядом стоящих зданий (даже видел, что вход на эти террасы платный) еще более нетрезвые граждане, еле держащиеся за перила, после недолгих дебатов с товарищами внизу, начинали швырять в «уличных» всяческими ожерельями. И вот о бусах. Интересно, откель пошло это веяние? Так я вам ща поведаю.

В начале орлеанской истории жило-поживало в энтом городе большое количество девушек. В основном бедненьких. Бусы шибко ценились в этих краях. И вот праздные гуляки да повесы, обратив на карнавале внимание девушки на себя, просили ту показать грудь. Ежели дамочка соглашалась, то ей эти самые бусы с балкона швырялись в виде презента. Так что, други, ежели перед вами какой-нибудь мужичок, долго, ожесточенно и на непонятном вам языке орет кому-то что-то на балкон, а затем задирает футболку, не переживайте. Ничего личного. Пережиток прошлого.

Правда слышал я версию, что если кто-о с балкона тебе сбрасывает бусы, то предлагает подняться к нему (или ней) для предания безудержным сексом, но пардон! Не проверял. А то мало какие неожиданности могут ожидать на этих вторых этажах.

Да, на ночной Бурбон-стрит обязательно посетите Pat O'Brien. Там любил заседать Аль Капоне. Оттуда же пошла история коктейля «ураган». Как сказала моя американская коллега, порекомендовавшая это место: пару «ураганов» и Бурбон-стрит выглядит ещё краше.

И вот когда у вас сутки такого стайерского забега и вы приползаете перед рассветом домой, то рискуете в фойе отеля еще долгое время распивать их напитки и горланить родные песни. Пока охрана таки не сопроводит вас в номер.

Но не век же гулять напропалую в этом злачном Французском Квартале (хотя кто-то может погрузиться в эту пучину не то, что на неделю, а и на годы). Хочется взглянуть и на город. И тогда есть два выхода: или оседлать двухэтажный туристический автобус (это так, для кучерявых туристов с отсутствием вкуса). Или ... прокатиться с ветерком на трамвае!!! Я уже упоминал, что трамвайная ветка в этом городе — самая старая в мире. И сдается мне, что трамвайчики не менялись там с девятнадцатого века. Деревянные. Раскрашенные в аляповатые цвета. С деревянными же сидениями, спинка которых передвигается в зависимости от направления движения. С местной колоритной публикой. Можно купить суточный проездной за три бакса и получить незабываемую по колориту экскурсию. Кстати, за рулем ВСЕХ трамваев одни только черные ребята. Может, это семейный бизнес по наследству передается?

Вот и я целый день катался на старинном орлеанском трамвае. По двум совершенно разным маршрутам. Несколько часов, до поздней ночи. И вы знаете, это точно стоит того.

Классная колониальная архитектура. Огромнючие потрясающие дома (злые языки болтают, что голливудские звезды любят прикупить домишко-дру-

гой. Во всяком случае, Сандра Баллок так и сделала). Обалденные парки. Раскидистые деревья, которые прячут под своими кронами путников от беспощадного луизианского солнца. Широкие проспекты. Джогеры, бегущие прямо по трамвайному пути. Дети, возвращающиеся стайками из школы. Даже кладбище Лафайет — музей под открытым Только потом где-то в интернете я прочел, откуда пошло выражение bury in a wet grave. Лучше процитирую первоисточник: «там болотистая почва, и могилы действительно затапливало наполовину, поэтому в гробах сверлили дырки, как желтая лихорадка выкашивала целые семьи и как через год в склеп можно было положить новое тело, а старое столкнуть вглубь, чтобы лишнего места без надобности не занимало».

Что еще можно посмотреть в Луизианне? Можно смотаться на специальной лодке по кишащими аллигаторами болотам этого штата (помните, такие были в одной из серий «Полицейской академии»). Нужно пойти в музей Второй Мировой войны, он даже занимает первое место среди всех местных достопримечательностей на Tripadvisor. Музей интерактивный и позволяет посмотреть на войну с самых первых дней глазами одного из солдат.

Можно ощутить себя Томом Сойером или Гекельбери Финном и прокатиться по Миссисипи на настоящем пароходе.

Ну, а когда вы совсем-совсем устанете от такого ритма, можно просто прогуливаться по Питер-стрит. И увидеть снова очередь. Почти в десять вечера. Пристроиться в хвосте и спросить: чего дают-то? И услышать ответ: джаз, настоящий орлеанский джаз.

Минуту поразмышлять: ты ж джаз не любишь, зачем это тебе? И все равно попасть в один из самых старых и известных джаз-клубов Нового Орлеана — Preservation Hall. Все это удовольствие стоит двадцать баксов за почти часовой концерт. Этот клуб функционирует с двадцатых годов и почти ничего там с этого времени не менялось. Preservation Hall Jazz Band дают то ли два, то ли три концерта в день. В малюсеньком зале, человек на пятьдесят-семьдесят. Судьбинушка привела меня прямо в их фанатское логово. Есть сидячие места за чуть большие деньги, которые нужно бронировать заранее. Кто-то теснится на галерке в углах. А я просто обнаглел, прошел через весь этот крошечный зал и уселся на полу прямо перед инструментами.

И тут, в тот момент, когда ты думаешь: а на черта я сюда приперся? Выходит девчушка и просит всех отключить телефоны и не снимать. Потому что сейчас начнется шоу. Это правда было шоу? Да нет, ребята, это было волшебство.

Эти семеро вошли в зал со своими инструментами. Молодые и старые. Белые и черные. Все одеты в стиле тридцатых годов. Когда они в метре от тебя, ты поневоле смотришь на свои джинсы и смартфон в руках, чтобы точно убедиться, что машина времени тебя не оттранзитила в довоенную Америку времен Великой депрессии.

Они не просто божественно играют. Они шутят и разговаривают с публикой. Поддевают друг друга и беззлобно подтрунивают. Виртуозно импровизируют. Зрители заказывают им песни и подпевают припевы. И после каждой из них потолок чуть не обрушивается от аплодисментов. Этот час их выступления пролетает в течение нескольких минут Время дико спрессовалось. У тебя в голове единственная мысль: вижу, что вы устали, но пожалуйста, еще одну песню! И они ее исполняют. А затем еще на бис. И еще одну.

И наконец, когда представление окончено, зрители змейкой проходят и за руку прощаются с музыкантами, благодаря их за такое Чудо. Чудо, которое бывает только в этой Ново- Орлеанской сказке. И на прощание, обнимаясь с дедушкой Чарли Габриэлом, который добродушно улыбается белозубой улыбкой, ты, проглатывая комок, шепчешь: спасибо, Чарли, а ведь я мог никогда ЭТОГО не услышать!

Я уже достаточно написал, чтобы вы решили: стоит вам посетить этот волшебный город или нет. Что еще добавить?

Новый Орлеан как будто вышел из кинематографа. Только за один день в разных концах города я видел две съёмочные группы, прямо на улицах снимающие фильмы. И даже когда тебя гоняет охрана, не давая снять на гаджет саму съемку, все это воспринимается приключением.

А еще есть люди. Простые. Работящие. Гостеприимные. Дружелюбные.

Это тот город, в который не только хочется вернуться, но и может встретить в нем старость:)

КРОНА
производственно-правовая фирма

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ

14.03.19 Встреча с Главой комитета по налоговой и таможенной политике Верховной Рады — Ниной Петровной Южаниной.

Вице-Президент,Руководитель комитета по международной деятельности и Глава Харьковского Регионального Отделения Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины,Член Координационного Совета и Руководитель комитета по недвижимости и инвестициям ХО Европейской Бизнес Ассоциации, Генеральный директор ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона» Балака Игорь, присутствовал на встрече организованной Главным управлением Государственной фискальной службы в Харьковской области. С Вопросами и ответами,которые он задал,можно ознакомиться перейдя по ссылке:

https://www.facebook.com/ppf.krona/posts/2408308392522411? hc_location=ufi

https://www.facebook.com/ppf.krona/videos/2410670602286190/?__tn__=%2CdC-R-R&eid=ARD96Ao-Dymgnwmm6JIpFCAwyPh3F3So_lAGgWlQ4P2RWgVwyWgxC6TuT1fi2gMMLruGjxiKzLsWXHvd&hc_ref=ART-jdRKaIZGxNkcuHt3aX3QOe2_VMcSM6nTbErOI8QsNZyFaSMMvVlVQGL0fzWEl80&fref=nf

02.03.19 Отчетно-выборный съезд Ассоциации Специалистов недвижимости Украины в Киеве.

Второго марта в Киеве состоялся плановый отчетно-выборный Съезд Ассоциации специалистов по недвижимости (риелторов) Украины,собравший делегатов со всех регионов страны. Отчет Балаки Игоря Николаевича о деятельности на посту-Президента, Руководителя комитета по международной деятельности и Руководителя Регионального отделения Ассоциации Специалистов недвижимости Украины. О многом.

Подробнее видео:https://www.facebook.com/100001654117293/videos/vb.100001654117293/2167930023272114/?type=2&video_source=user_video_tab

Читать: http://www.asnu.net/news/3403/

28.02.19 Прошел Форум финансисов в рамках VI Восточноевропейского бизнес форума «Корпоративные финансы 2019: «Тренды, вызовы, возможности»

Балака Игорь Николаевич принял участие, не только как Модератор мастер класса «Инвестиционная привлекательность за 120 минут» но и принял участие в панельной дискусси вместе с Ярослав Хобта, Юрий Костоглодов, Сергей Позняк и Сергей Гончарук.

19.02.19 Сертификационных курсы АСНУ в Ужгороде

Генеральный директор ООО «Производственно-правовой фирмы» Крона» Балака Игорь, выступил на Сертификационных курсах АСНУ. В Ужгороде с Юрий Пита и Эдуард Бразас. Там их ждала самая большая аудитория закарпатских коллег за все время проведения подобных мероприятий.

18.02.19 В Киеве прошел Форум «Риелторское партнерство: украинские реалии и мировой опыт»

В Киеве прошел Форум «Риелторское партнерство: украинские реалии и мировой опыт» организованный АСНУ на который съехались руководители ведущих АН Украины и зарубежья, чтобы вместе обговорить лучшую модель работы в данной сфере и наработать эффективные коммуникации друг с другом. Балака Игорь Николаевич, являясь Вице-Президентом, Главой комитета по международной деятельности и руководителем Харьковского Регионального Отделения Ассоциации Специалистов недвижимости Украины дал интервью обшественному канала о новой экономике, о диджитизации, о вымирающих профессиях, о том, кто такие риэлторы и в чем заключается их работа, о Законе и Стандартах риэлторской деятельности. О мировом опыте и о региональном развитии. Подробнее:https://www.facebook.com/ppf.krona/videos/2388618704491380/?__tn__=%2CdC-R-R&eid=ARD96Ao-Dymgnwmm6JIpFCAwyPh3F3So_lAGgWlQ4P2RWgVwyWgxC6TuT1fi2gMMLruGjxiKzLsWXHvd&hc_ref=ART-jdRKaIZGxNkcuHt3aX3QOe2_VMcSM6nTbErOI8QsNZyFaSMMvVlVQGL0fzWEl80&fref=nf

15.02.19 «Злые гении...»

Харьковских риэлторов некоторые товарисчи, конечно, расписывают «злыми гениями» рынка, но чтоб настолько, чтобы встречу Совета Харьковского Регионального Отделения Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины посещал Председатель Общественного Совета При Минрегионстрое — Павел Михайлиди? До этого даже наши критики додуматься не могли:)

Подробнее:http://www.ppfkrona.com.ua/zlymi-genii

14.02.19 Эмоциональный интеллект в ева — актуальная тема в нашей сфере!

У сучасному світі комунікацій успіх людини залежить не тільки від знань і технічних вмінь, а й від навичок розпізнавання емоцій і управління ними. Вчора, 13 лютого, експерти ТОВ «ВПФ «Крона» прийняли участь у тренінгу «Емоційний інтелект», який організував ХО ЄБА Харкова, що був присвячений саме розвитку цих навичок.

Эмоційний інтелект — актуальна тема в нашій діяльності! Співробітники в захваті!

https://www.facebook.com/vitaliy.khudyakov/videos/2175136382550546/UzpfSTEwMDAwMTYyNjE1ODM1MTpWSzoy

13.02.19 Тизер интервью об итогах работы и ближайших планах АСНУ

Тизер интервью об итогах работы и ближайших планах Ассоциации специалистов по недвижимости Украины,регулировании рынка недви-

жимости, ценностях риэлторской профессии. Президент Ассоциации Специалистов недвижимости Украины Юрий Пита честно и откровенно отвечает на ЛЮБЫЕ вопросы!

Посмотреть видео можно перейдя по указанной ссылке:

https://www.youtube.com/watch?v=7JUi_qV1CvM&feature=youtu.be&fbclid=IwAR0FafFbWBEbDFbZXKY8iw1bS0F1JMY3wC4jhSb5GXIbvHnheGa0IH-58mY

11.02.19 Региональная конференция риэлторов в Сумах

Прошла конференция риэлторов, организованная СРО АСНУ

Посмотреть видеоотчет мероприятия можно перейдя по указанной ссылке ниже:

https://www.facebook.com/balatskiyandrey/videos/1612233755546531/UzpfSTEwMDAwMDI5ODIwOTIzNjoyMzU3MjE5MzAwOTY0NjU0/?__tn__=%2CdC-R-R&eid=ARAoI-4z0jOsuQ6HUuXedTLNcmOkvgRheQzHvQuniI8k0X39KBbytNe1UFMCJk-SQmImAmE8hLfF98EJ&hc_ref=ART80g3Lb8kSnxQIm9Vb9hGdIKsSmkDZfD-M6QHAaIWGn9wKepz_huVSssIBt1KU-wQ&fref=nf

06.02 Анализ харьковского рынка недвижимости в 2018 году

Короткий ролик с анализом харьковского рынка недвижимости в 2018 году, который обсуждали с экспертами рынка на панельной дискуссии в Комитете по недвижимости и инвестициям ХО Европейской Бизнес Ассоциации. Посмотрите своими глазами, что там происходило и как проходят подобные мероприятия (Огромное спасибо журналистам 8 канала за этот сюжет)

https://www.youtube.com/watch?v=FqlCnwqkkfs&feature=player_embedded

01.02.19 Краткое резюме: рынок окончательно вышел из кризиса, включая все сектора, даже земельные участки!

Спикеры дали свое видение на прогноз рынка ближайшие годы и свое видение секторов недвижимости,куда они посоветовали инвестироваться. Чтобы пересказать все перипетии и осветить деятельность комитета, нужно будет написать не один десяток страниц. Краткое резюме: рынок окончательно вышел из кризиса, включая все сектора, даже земельные участки! Прогнозы наших спикеров разнятся, но большинство сходятся во мнении в следующем: если не будет больших социально-экономических потрясений и не реализуются военные риски, рынок недвижимости будет продолжать движение вверх!

Подробнее: http://ppfkrona.com.ua/kratkoe-rezyume-rynok-okonchatelno-vyshel-iz-krizisa-vklyuchaya-vse-sektora-dazhe-zemelnye-uchastki

31.01.19 Во Львове прошел совет АСНУ

В конце прошлой недели во Львове прошел плановый открытый Совет Ассоциации специалистов по недвижимости Украины (АСНУ). На мероприятие собралось рекордное количество участников, общение прошло в достаточно напряженной рабочей атмосфере — рассматривались не только текущие, но и стратегически важные вопросы.

Подробнее читайте: http://www.ppfkrona.com.ua/vo-lvove-proshel-sovet-asnu

18.01.19 Первый в этом году сбор совета Харьковского регионального отделения Ассоциации Специалистов Недвижимости

Из важного:

1. Дали поручения главам комитетов до 31 января 2019 года составить планы работы комитетов на текущий год.

2. Обсудили вопрос возможности объединения информации, находящейся в различных харьковских мультилистинговых системах.

3. Проговорили вопросы, которые должны обсудить через неделю на всеукраинском Совете во Львове, и на стратегической сессии АСНУ, которая состоится там же.

Все вопросы и статью читайте в блоке «Статьи ООО «ППФ «Крона» или перейти по ссылке:

http://ppfkrona.com.ua/glavnye-sobytiya-proshedshey-nedeli-9-13-yanvarya-2019-goda-v-harkove-i-ukraine

14.01.19 Отчет о деятельности Харьковского Регионального Отделения Ассоциации Специалистов Недвижимости Украины.

Кредит доверия Балаке Игорю Николаевичу был выдан два года назад, настало время давать ответ!

Полную версию видео смотреть по ссылке:

https://www.facebook.com/ppf.krona?epa=SEARCH_BOX

28.12.2018 Координаційна рада Харківського офіса Європейської Бізнес Асоціації 2019р.

За результатами голосування до Координаційної ради Харківського офіса Європейської Бізнес Асоціації 2019 увійшов Генеральний директор ППФ «Крона» консультаційні, маркетингові, брокерські послуги; операції на ринку нерухомості. Голова Комітету з нерухомомсті, інвестицій і стратегічного розвитку Асоціації у Харкові

Подробнее: http://www.ppfkrona.com.ua/bezmerno-zdorovo-poluchat-takoy-podarok

19.12.18 Балака Игорь Николаевич — РУКОВОДИТЕЛЬ ХРО АСНУ

На отчетно-выборном собрании, большинством голосов (из почти под полторы сотен голосов делегатов «за» при двух воздержавшихся) Руководителем ХРО АСНУ Украины был выбран Балака Игорь Николаевич.

Подробнее: http://www.ppfkrona.com.ua/podrobnosti-pozzhe-no-spasibo-nashemu-harkovskomu-regionalnomu-otdeleniyu-associacii-specialistov

14.12.18 Есть в мире настящие профессионалы. А в риэлторском бизнесе есть только Виктор Лобушко! Самый Лучший Агент На Первич-

ном Рынке Недвижимости Украины. Четвертый год подряд!!!

У него охренительная команда. Незаурядная! Нестандартная! Результативная!!! И несколько сотен сделок Лобухиной бригады подтверждение этому!

Подробнее: http://www.ppfkrona.com.ua/est-v-mire-nastoyashchie-professionaly

25.11.18 Компания ООО ППФ Крона приняла участие в IV REAL ESTATE FORUM 2018 в лице Генерального директора Балаки Игоря

Несмотря на последние события, продолжаем работать дальше! Сегодня IV EE REAL ESTATE FORUM 2018. Наш Харьковский десант — Габриел Михайлов,Владимир Чекалов Балака Игорь — презентуем сегодня Харьков на этом масштабном мероприятии.

Подробнее: http://www.ppfkrona.com.ua/ee-real-estate-forum-project-awards

08.11.18 Вот что значит новый подход с новым тренером и руководством клуба, пришедшими в средине сезона. Футбольная команда «Крона»

По итогам кругового чемпионата первыми тут оказались игроки команды Юниор. Дебютанты нашего турнира зарекомендовали себя перспективной командой,которая должна в этой лиге дойти далеко.

Подробнее: https://www.facebook.com/photo.php?fbid=2218516324834953&set=a.802009626485637&type=3&theater

09.11.18 Представители Ассоциации специалистов по недвижимости (риелторов) Украины приняли участие в Конгрессе Национальной Ассоциации Риелторов (США), которая проходила в Boston Convention & Exhibition Center со 02 по 05 ноября.

Украинская делегация приняла участие в совместной встрече руководства NAR под председательствованием Директора Глобального Альянса Джоя Шнейдера (Joe Schneider) с представителями общественных организаций восточной Европы — Польши, Беларуси, Молдовы, Украины. На встрече обсуждались вопросы деятельности общественных организаций разных стран, новых вызовов и направлений работы.

Подробнее: http://ppfkrona.com.ua/asnu-dostoyno-predstavila-ukrainu-na-kongresse-v-ssha

10.10.18 ТОП-10 РЕЙТИНГУ «НАЙВПЛИВОВІШІ ЛЮДИ В РІЕЛТОРСЬКОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ» — 2018

Балака Ігор Миколайович увійшо в ТОП-10 найвпливовіших людей в ріелторскому середовищі

Подробиці:http://www.ppfkrona.com.ua/top-10-reytingu-nayvplivovishi-lyudi-v-rieltorskomu-biznesi-ukrayini-2018

4.10.18 Співробітники ТОВ «ВПФ «Крона», переймали вміння спрямовувати ідеї у правильне русло у партнера Бизнес-лицея Dr.Shilova Єлизавети Шилової,CEO,і Анни Руденко!

Усім відомо, що побудова стратегії компанії — а отже,й визначення її орієнтирів на довгий шлях — ціле мистецтво, яке не осягнеш за однією інструкцією. Але йому можна й треба вчитись поступово! Таку позицію на EBA Strategy Session 4 жовтня 2018 року відстоювали Єлизавета Шилова, CEO, і Анна Руденко,партнер Бизнес-лицей Dr.Shilova.

Подробнее: https://www.facebook.com/photo.php?fbid=2165047900181796&set=pcb.2165047963515123&type=3&theater

3.10.18 «Про проведення кампанії декларування громадянами доходів, отриманих у 2017 році»

Засідання «круглого столу» на тему «Декларування доходів громадян, отриманих у 2017 році» з представниками органів місцевого самоврядування, освіти, науковців, студентів, громадськості та бізнесу.

29.09.18- Встреча с Первым Вице-Премьер Министром, инициировавшего создание рабочей группы по подгортвке Закона о риэлторской деятельности

Подробнее: https://www.facebook.com/ppf.krona/posts/2162712720415314

28.09.18 Встреча с Послом ЕС, закон о риэлторской деятельности, ситуации в экономике и...

Эх, друзья, будет сейчас не очень короткий, но с налетом грусти пост: о встрече с Послом ЕС, законе о риэлторской деятельности, ситуации в экономике и... впрочем,по порядку!

Подробнее: https://www.facebook.com/ppf.krona/posts/2157725480914038

КРОНА
производственно-правовая фирма

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Продолжаем нашу традиционную рубрику, посвященную новинкам Законодательства в сфере недвижимости.

15.01.2019 року набрав чинності Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 26.07.2018 року №186 **Про внесення змін до Інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна, яким вказану Інструкцію викладено в новій редакції.**

В кінці березня 2018 року Мінрегіон розпочав громадське обговорення доопрацьованого проекту Наказу Про внесення змін до Інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна (затвердженої наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 24 травня 2001 року №127), яким було запропоновано викласти зазначену Інструкцію у новій редакції.

У Пояснювальній записці до тоді ще проекту Наказу зазначалося, що аналіз проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна у 2013-2016 роках показав, що чинна (прим. станом на березень 2018 року) Інструкція про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна потребує детального перегляду.

drp.zp.ua

Нова форма декларації з податку на нерухомість

Мінфін виклав у новій редакції форму декларації з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

Мінфін наказом від 15.11.2018 р. №897 (зареєстрований в Міністерстві юстиції 26.12.2018 р. за №1473/32925) вніс до форми Податкової декларації з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, затвердженої наказом МФУ від 10.04.2015 р. №408.

Як зазначалося раніше у пояснювальній записці до проекту, зміни внесено з метою:

- забезпечення зручності суб'єктам господарювання декларувати податкові зобов'язання з податку по об'єктах як житлової, так і нежитлової нерухомості;
- забезпечення зручності справляння податку за об'єктами нерухомості, розташованими у різних територіально-адміністративних одиницях. Це є особливо важливим та актуальним в умовах створення об'єднаних територіальних громад;
- приведення форми декларації у відповідність із єдиними державними нормами, шляхом використання Державного класифікатора будівель та споруд ДК 018-2000, а також у відповідність із постановою КМУ від 24.05.2017 р. №483;
- вирішення проблемного питання щодо уточнення податкових зобов'язань з податку по об'єктах як житлової, так і нежитлової нерухомості шляхом розділення у декларації нарахувань за типами об'єктів нерухомості.

Коли вперше звітувати за новою формою декларації?

Наказ набере чинності з дня його офіційного опублікування. Станом на ранок 16.01.2019 р. не опублікований.

Відповідно до п. 46.6 ПКУ оновлені форми податкової звітності повинні застосовуватися для звітування за період, наступний за періодом їхнього офіційного опублікування. Тобто, оскільки Наказ №897 буде опубліковано у 2019 році, то за правилами ПКУ вперше за оновленою формою декларації з податку на нерухомість слід звітувати у 2020 році на 2020 рік.

Але, якщо Наказ 897 буде опубліковано до 20 лютого 2019 року (це планується зробити у «Віснику» від 18 січня), то податківці можуть наголосити на поданні нової декларації вже для звітування на 2019 рік. Про появу відповідного роз'яснення повідомимо окремо.

news.dtkt.ua

Уряд скасував обов'язковий дозвіл на реконструкцію систем опалення, вентиляції та водопостачання у будинку

Уряд змінив перелік нескладних будівельних робіт, які не потребують отримання дозволу Державної архітектурно-будівельної інспекції, виключивши з нього проведення реконструкції та капітальний ремонт інженерних мережбудинків, зокрема систем опалення, водопостачання, вентиляції.

Про це повідомив заступник міністра регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ Лев Парцхаладзе.

За його словами, відповідні зміни уже набули чинності, адже урядову постанову затвердили ще 18 грудня 2018 року.

«Раніше, щоб розпочати реконструкцію мережі опалення чи водопостачання у будинку, потрібно було отримувати дозвіл на початок робіт у Держархбудінспекції. Це відтерміновувало початок робіт тоді як такі роботи майже завжди потребують якнайскорішого проведення», — повідомив Парцхаладзе.

Окрім цього, уряд дозволив проводити перепланування квартир без узгодження з ДАБІ. Такі роботи можна проводити без дозволу лише, якщо вони не зачіпають несучі стіни будинку.

zik.ua

КРОНА
производственно-правовая фирма

Що змінилося у земельному законодавстві: 8 головних нововведень

З початку року земля перейшла у власність територіальних громад. Ключові зміни, які дозволять громадам ефективніше використовувати земельні ресурси, внесено в Земельний кодекс, в Закони України «Про землеустрій», «Про оцінку землі», «Про Державний земельний кадастр».

Про 8 найважливіших змін у земельному законодавстві України повідомляє ресурс decentralization.gov.ua.

Огляд змін до Закону № 2498-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розв'язання питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні» підготував Олександр Гнітецький, радник з просторового планування та управління ресурсами Житомирського Центру розвитку місцевого самоврядування.

1. ОРЕНДА ПОЛЬОВИХ ДОРІГ

- Земельні ділянки державної чи комунальної власності під польовими дорогами, запроектованими для доступу до земельних ділянок, розташованих у масиві земель сільгосппризначення (крім польових доріг, що обмежують масив), передаються в оренду (на 7 років) без проведення земельних торгів власникам та/або користувачам земельних ділянок, суміжних із земельними ділянками під такими польовими дорогами.
- Передача в оренду земельних ділянок державної чи комунальної власності під польовими дорогами, запроектованими для доступу до земельних ділянок, здійснюється за умови забезпечення безоплатного доступу усіх землевласників до належних їм ділянок.

2. ОРЕНДА ЛІСОСМУГ

Земельні ділянки під полезахисними лісосмугами, які обмежують масив земель сільгосппризначення, передаються у постійне користування державним або комунальним підприємствам або в оренду фізичним та юридичним особам з обов'язковим включенням до договору оренди землі умов щодо отримання та збереження таких смуг і забезпечення виконання ними функцій агролісотехнічної меліорації.

3. НЕВИТРЕБУВАНІ ТА НЕРОЗПОДІЛЕНІ ПАЇ

- Якщо до 1 січня 2025 р. власник невитребуваної земельної частки (паю) або його спадкоємець не оформив право власності на земельну ділянку, він вважається таким, що відмовився від одержання земельної ділянки.
- Нерозподілені ділянки можуть передаватися в оренду для використання за цільовим призначенням.
- Протягом 7 років з дня держреєстрації права комунальної власності на земельну ділянку, сформовану з невитребуваної земельної частки (паю), забороняється її передача у приватну власність (крім передачі її власнику невитребуваної земельної частки (паю) або його спадкоємцям).

4. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ МАСИВУ ЗЕМЕЛЬ

При інвентаризації масиву земель сільгосппризначення здійснюються такі заходи:

- внесення відомостей до Державного земельного кадастру відомостей про сформовані земельні ділянки;
- формування невитребуваних (нерозподілених) земельних ділянок;
- формування земельних ділянок сільгосппризначення під польовими дорогами;
- формування земельних ділянок сільгосппризначення під лісосмугами;
- виправлення помилок Державного земельного кадастру щодо об'єктів, розташованих в межах масиву.

5. ОБМІН

Обмін земельних ділянок здійснюється лише в разі, якщо обидві ділянки мають однакову грошову оцінку, або якщо різниця міжоцінками становить не більше 10%.

6. ІСТОТНА ЧАСТИНА

Особою, якій належить право користування істотною частиною земель сільгосппризначення, є землекористувач, якому належить право користування земельними ділянками загальною площею не менше 75% усіх земель масиву.

7. ОБМЕЖЕНИЙ ЕМФІТЕВЗИС ТА СУПЕРФІЦІЙ

Строк користування земельною ділянкою державної, комунальної та приватної власності: емфітевзис (право користування чужою земельною ділянкою для сільгосппотреб) та суперфіцій (право користування чужою земельною ділянкою для забудови) не можуть перевищувати 50 років.

8. КОЛЕКТИВНІ ЗЕМЛІ

З 1 січня 2019 р. землі колективних сільгосппідприємств, що припинені (крім земельних ділянок, які на день набрання чинності зазначеним законом перебували у приватній власності), вважаються власністю територіальних громад, на території яких вони розташовані.

Зазначений закон є підставою для держреєстрації права комунальної власності на земельні ділянки, сформовані за рахунок земель, які в силу зазначеного закону переходять до комунальної власності.

landlord.ua