



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Время реалистов. Новогодний бизнес-план.

В конце года принято подводить итоги и делиться планами на будущее. 2009 год был непростым для участников рынка недвижимости. Но нам есть чему радоваться: в этом году не сбылись самые пессимистичные прогнозы - не произошло обрушения банковской системы, не произошло и глубокой девальвации рубля. Отсутствие плохих новостей – уже хорошая новость. Пришло время оптимистов? Московский Бизнес Клуб решил это выяснить.

Своими прогнозами делятся **Сергей Козловский**, Президент Корпорации «ИНКОМ»; **Григорий Куликов**, Председатель Совета директоров, холдинг «МИЭЛЬ»; **Георгий Дзагуров**, Генеральный директор Penny Lane Realty; **Татьяна Бриккер**, Генеральный директор, БЕСТ-Недвижимость, отделение на Щепкина; **Алексей Комаров**, Руководитель коммерческого департамента, УК «Финансы и недвижимость»; **Юрий Хлестаков**, Генеральный директор «Русского дома недвижимости»; **Виталий Ус**, Заместитель директора Центра страхования финансовых рисков СК «РОСНО».



«Кризис – это переход от одной реальности к другой, - замечает Григорий Куликов - Наступила новая экономическая реальность, и люди к ней привыкли. Процесс зарабатывания денег стал более трудоемким, сопоставимым с 90-ми годами. Зарботки стали ниже. Каждый встал перед выбором: работать вполсилы, но зарабатывать существенно меньше, либо работать лучше и больше, чтобы сохранить прежний уровень своих доходов».

Ушла, по словам Виталия Уса «прослойка мигрирующих из компании в компанию «топ- и мидл-менеджеров», «особо ценных специалистов», которые, по сути, преследовали только личные цели карьерного роста и роста уровня зарплаты не принося в компании ничего ценного.» По мнению Сергея Козловского, «рынок недвижимости прошел через низшую точку кризиса, через практически полную остановку продаж и научился работать в новых условиях.»

И хотя рынок стал оживать, прогнозы специалисты делают осторожные. Многие отмечают, что в этом году не вернулись докризисные объемы ипотечного кредитования и финансирования



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

строительных организаций. «В ближайшее время «разгона» рынка недвижимости не стоит ожидать», - прогнозирует Татьяна Брикер.

Интересно: в 2009 г. году недвижимости исчез спрос на предложения в среднем ценовом сегменте. «Повысился спрос на квартиры низшей ценовой категории, при этом наблюдается некоторый рост цен в этом сегменте, - констатирует Татьяна Брикер. Сергей Козловский отмечает, что «на рынке загородной недвижимости за этот год «пропал» средний класс, спросом пользовались или самые дешевые предложения или очень качественные и дорогие. Мы в течение года чутко реагировали на все запросы клиентов – сначала снизили цены в элитных поселках до психологически важной планки в 1 млн. долларов, летом вывели на рынок проект эконом-класса «Новорижский», который мгновенно стал хитом продаж.»

А Алексей Комаров говорит о том, что «большой популярностью стали пользоваться земельные участки без подряда. Эта тенденция легко объяснима. Приобретая участок в дачном поселке без подряда, покупатель не стеснен обязательствами по строительству дома: он может построить дом сегодня, завтра, или в далеком будущем, в зависимости от финансового состояния. Кроме того, покупатель может самостоятельно выбрать подрядную организацию, и значительно сэкономить, отказавшись от услуг «договорного» подрядчика».

«Очень важный результат кризисного года, - продолжает Козловский – государственные инициативы по развитию идеи загородного жилья эконом-класса. Возможности нашей Корпорации и многих других девелоперов, позволяют создавать современные поселки коттеджей и таунхаусов по цене в 30 тысяч рублей за метр».

В новых условиях существенно пришлось перестроить работу многим риэлторам и агентствам недвижимости. «Безусловный тренд - качество оказанных услуг и обоснованная их стоимость. Наша компания исторически рассматривает качество, как основной показатель по сделкам, в связи с этим комплекс тактических мероприятий касающихся качества практически не изменился. Что касается стоимости, то в последнее время нами разработаны и запущены несколько программ, в том числе и социальных, которые позволяют нашему клиенту получать серьезные скидки на оказываемые услуги, - говорит Юрий Хлестаков. По мнению Георгия Дзагурова сегодня, когда на рынке из консультантов всех направлений остались лишь самые лучшие «опасно делать инвестиции, развивать объекты, осуществлять проекты и просто продавать/покупать без их участия. Это касается вовсе не только риэлторов, но и управляющих компаний, аналитиков, рекламщиков и юристов». Обращайтесь к специалистам- риск ошибки и цена ее последствий неоправданно высоки в сегодняшних условиях.

«Риэлтор сегодня должен быть хорошим коммуникатором, как и в 90-е годы, - заявляет Григорий Куликов. - Сегодня клиент обращает большое внимание не только на цену и на потребительские характеристики объекта, но и на то, насколько глубоко риэлтор вникает в его, клиента, потребности и нужды. Меньше работает тема престижа, статуса. Если раньше доплачивали за бренд, за имя, то сейчас клиент уже не готов платить эту надбавку.

Могу напомнить, что в конце 90-х в Москве было более 100 консультационных пунктов компании «МИЭЛЬ» по вторичному рынку. Позже мы от этого отказались, но сейчас снова возвращаемся к этому. Речь идет не об огромных офисах с обезличенными риэлторами. Будущее бизнеса за небольшими, локальными точками, в которых предлагаются все услуги, связанные с рынком недвижимости.»

Большие перемены перешли и на рынке страхования. По мнению Виталия Уса «время надежды на русский «авось» в вопросах страхования прошло». Банкротство ряда страховых компаний и авария на Саяно-Сушенской ГЭС заставили пересмотреть отношение к страхованию.



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

«Для страховщиков этот год стал годом «работы над собой». У группы страховых компаний РОСНО при осуществлении всех преобразований было существенное подспорье: мы входим в состав мирового лидера страхования Allianz SE и имеем доступ к опыту и технологиям, накопленным во всех частях Света.

Благодаря своей сбалансированной и умеренно-консервативной политике Allianz SE в очередной раз стал обладателем самого высокого рейтинга финансовой устойчивости «АА» (прогноз «Стабильный») подтвержденным ведущим международным рейтинговым агентством Standard & Poor's. На этом фоне группа Allianz вновь возглавила индекс устойчивости Доу-Джонса (Dow Jones Sustainability Index) среди мировых страховых компаний, что свидетельствует о высоком уровне экономической стабильности и социальной ответственности бизнеса, который делают компании, входящие в Allianz SE, в частности, СК РОСНО.

Итак, члены Московского Бизнес Клуба смотрят в будущее с оптимизмом. За прошедший год стало ясно, что время легкой денег и некачественной работы прошло. Главное, не опускать руки. Успех всегда приходит к тем, кто много работает.

До встречи в Новом году!