



Бизнес по рекомендациям

О привлекательности рынка недвижимости Латвии, профессионализме современного риелтора и пяти законах его успеха рассказывает Александр Романенко, основатель корпорации «Адвекс. Недвижимость», вот уже два десятилетия являющейся флагманом российского риелторского рынка.

Какой вы видите нынешнюю ситуацию на рынке недвижимости в ЕС?

– Я отмечаю определенный прогресс и улучшение ситуации в Великобритании, Германии, Австрии, Скандинавских странах. Что касается большинства европейских стран: Италии, Греции, Португалии, Кипра, бывших стран – членов СЭВ, то я бы сказал, что сейчас они находятся на стадии стагнации, когда ситуация не ухудшается, но и не улучшается.

Какие тенденции вы бы выделили, анализируя доклады экспертов по недвижимости на конгрессе FIABCI 2013 в Риге, в чем они сходятся во мнении?

– В их докладах прослеживалась мысль, что следующий год будет достаточно сложным. Роста цен на недвижимость не предвидится. Мы должны объективно оценивать ситуацию и понимать, что особой активности и значительного роста цен на российском и латвийском рынках в 2014 году не будет.

Каким вы видите рынок недвижимости Латвии в целом?

– Этот рынок по-прежнему остается интересным, особенно для российских клиентов. В первую очередь, благодаря закону об иммиграции – это серьезное конкурентное преимущество страны. Несомненно, Латвия является одной из наиболее ▶

АЛЕКСАНДР РОМАНЕНКО

Основатель и президент корпорации «Адвекс. Недвижимость», которая в 1996, 2002, 2005 и 2007 гг. называлась лучшей компанией на рынке риелторских услуг в Санкт-Петербурге, а в 2000-м и 2008-м – лучшей риелторской компанией в России.

2011–2012 гг. – президент Международной федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI.

Почетный член Королевского общества оценщиков RICS.

Почетный член Российской гильдии риелторов, награжден «Знаком Кудрявцева» за выдающийся вклад в образовательную деятельность и укрепление профессии риелтора.

Входит в 100 лучших менеджеров Санкт-Петербурга и в 1000 самых успешных менеджеров России (по версии изданий «Деловой Петербург» и «Коммерсантъ»), «Человек года» в категории «недвижимость» по версии интернет-портала «Рамблер».

Текст: Виктория Поспелова

MIDTOWN APARTMENTS

YIT КВАРТИРЫ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ РИГИ



Элегантный многоквартирный жилой дом в эксклюзивном месте – историческом центре Риги, на ул. Хоспиталю, 39. Современные, комфортабельные квартиры с полной отделкой на расстоянии неспешной прогулки от активной части города и Старой Риги.

MIDTOWN APARTMENTS – ЭТО ЦЕННАЯ НАХОДКА!

Продажа квартир:

Зане Каупере
Моб. тел. +371 26310633
Эл. почта: zane.kaupere@yit.lv

Лаура Озола
Моб. тел. +371 26160553
Эл. почта: laura.ozola@yit.lv

Байба Хейселе
Моб. тел. +371 29330556
Эл. почта: balba.heisele@yit.lv

YITMAJAS.LV

YIT

« Наиболее популярными являются квартиры от 80 квадратных метров, которые можно сдавать в Риге за 500–600 евро в месяц. Люди смотрят на это с точки зрения гарантированного возврата денег. Несмотря на достаточно дорогие коммунальные услуги, это все равно самое простое и спокойное вложение денег.

привлекательных стран с точки зрения проведения финансовых операций и получения банковских услуг. В 2013 году состоялось более двух третей покупок недвижимости с целью получения вида на жительство в Риге и Юрмале. Другие регионы пока менее интересны из-за финансовых рисков в последующем использовании этой недвижимости.

Какие основные требования предъявляют при покупке недвижимости в Латвии ваши клиенты?

– Большинство наших инвесторов – это средний класс, который ориентируется на минимальный порог в 143 000 евро, расценивая это как инвестицию, чаще всего такая недвижимость сдается в аренду. Соответственно, наиболее популярными являются квартиры от 80 квадратных метров, которые можно сдавать в Риге за 500–600 евро в месяц. Люди смотрят на это с точки зрения гарантированного возврата денег. Несмотря на достаточно дорогие коммунальные услуги, это все равно самое простое и спокойное вложение денег.

Интерес в будущем году скорее всего будет возрастать к коммерческой недвижимости, но выбор таких объектов в центре Риги небольшой, а цены высокие – получается, что нужно инвестировать гораздо больше, чтобы получить хорошее помещение в центре города, которое даст хороший процент возврата. Речь идет о более серьезных инвестиционных возможностях, а в этом случае инвесторы рассматривают как Латвию, так и другие страны.

Какими качествами должен обладать настоящий риелтор?

– Я убежден, что профессиональный риелтор должен быть честным – бизнес риелтора работает по рекомендациям. Главное человеческое качество, помогающее в нашей профессии, на мой взгляд, – это интеллигентность. Зато скромность риел-

тора не украшает. Он должен быть энергичным, активным, даже напористым. Каждый день нужно вести «свою предвыборную кампанию». Тогда клиент, принимая решение, с кем работать, выберет именно вас.

Из каких составляющих, на ваш взгляд, формируется профессиональный кодекс риелтора?

– Есть профессиональные стандарты, и есть кодекс этики. Самым главным является золотое правило, работающее в любой стране мира, которое гласит, что ты должен обращаться с клиентом так, как если бы сам был на его месте. Существует определенный кодекс профессиональной этики, где на практических примерах показано, как надо себя вести в той или иной ситуации. Естественно, риелтор должен исходить из интересов клиента, которого представляет.

« – Я убежден, что профессиональный риелтор должен быть честным – бизнес риелтора работает по рекомендации. Главное человеческое качество, помогающее в нашей профессии, на мой взгляд, – это интеллигентность. Зато скромность риелтора не украшает. Он должен быть энергичным, активным, даже напористым. Каждый день нужно вести «свою предвыборную кампанию».

В одном из своих интервью вы упомянули формулу успеха работы современного риелтора. Из чего она состоит?

– Из пяти законов. Первый – вера в то, что делаете. Второй – закон причины и следствия, принцип которого состоит в том, что в жизни ничего не бывает случайным. Третий – закон притяжения, когда наши мысли обладают бесконечной силой. Предпоследний – закон поставленной цели. И пятый – закон инвестиций в себя. Ведь знания, навыки и опыт – это тот капитал, который навсегда останется с вами.

Какое место, на ваш взгляд, занимает образование в профессии риелтора? Должно ли оно быть многопрофильным?

– Риелтор с большой буквы должен быть образованным, должен прекрасно разбираться в предмете, знать законы, которые часто меняются. Риелтор должен постоянно учиться. Во всем мире существует программа повышения квалификации. Такая система должна быть и в наших странах, но пока официально ее нет, как и законов о риелторской деятельности. Соответственно, большую роль играют общественные организации, но, к сожалению, мы видим, что им не хватает уровня влияния и лоббирования. Таким образом, достаточное количество риелторов не уделяют должного внимания образованию. Отсюда – не очень высокое качество оказываемых услуг, что, безусловно, влияет и на имидж нашей профессии.

Главная задача риелтора – это быть профессиональным продавцом. Уметь вести переговоры и так позиционировать объект недвижимости, чтобы отстоять интересы своего клиента и найти самое лучшее предложение, которое есть на рынке. Далеко не все риелторы умеют это делать, поэтому иногда скла-

дывается впечатление, что вся работа заключается в том, чтобы свести покупателя с продавцом. Только профессионал может знать все нюансы сделки, что сохраняет нервы, время и деньги клиента.

Бывали ли вы в Риге, Юрмале раньше и если да, то какие перемены вы увидели?

– Меня давно связывают дружеские отношения с президентом LANIDA Эдгаром Шином и его коллегами. Я часто приезжаю в Ригу, вижу новые проекты, интересные своей архитектурой, дизайном. Вообще, считаю Ригу одним из лучших европейских городов. Местом, где можно вести бизнес, открывая для себя самые лучшие перспективы в освоении новых рынков. ■

Возможно, это Ваш новый дом?



Среда

- Красивое и тихое место
- В окружении соснового леса
- Экологически чистая среда

Место

- В 20 минутах езды от центра Риги
- Благоустроенная территория
- Развитая инфраструктура

Квартиры

- Полная отделка
- Наземная автостоянка
- Городские коммуникации

Квартиры в новом проекте в Баложі

- Просторные двухэтажные квартиры
- Комфортабельные двухкомнатные квартиры
- Квартиры площадью от 64,9 до 146 кв. метров
- Стоимость – от 770 EUR/кв. метр

Hipotēku bankas nekustamā īpašuma aģentūra

SIA Hipotēkas bankas nekustamā īpašuma aģentūra
 Elizabetes iela 41/43, Rīga, Latvija, LV-1010
 Tāl. +371 67282080



www.hiponia.lv/ru