

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕХНОЛОГИЯ

## Смена формата

В Перми получает распространение новая схема продажи жилья — аукционы

Полина Путякова

Аукционный способ реализации используется как для первичных, так и для вторичных объектов. Фактически это ещё один способ партнёрских продаж, организатором которого являются агентства недвижимости, выступающие в качестве посредников между покупателем и продавцом. При этом организатор аукциона не получает дополнительной комиссии, вознаграждение формируется точно так же, как и в обычных партнёрских продажах. «Компания берёт на себя обязательства по продаже объекта и получает свою комиссию. А механизм, который используется для продвижения, не имеет значения», — уточняет Александр Каменев, куратор отдела развития центра инвестиций, недвижимости и права «Белые ночи».

## Первый пошёл

Первый в городе аукцион по продаже нового жилья состоялся в ноябре, второй пройдёт в декабре.

По словам Екатерины Пахомовой, директора по развитию АН «Территория», формат проведения аукционов по продаже первичной недвижимости может варьироваться. «В первом случае мы проводили аукцион на понижение. Тогда застройщик устанавливал желаемую цену и с каждым шагом она снижалась, пока не появлялся покупатель, готовый приобрести квартиру. Никто из участников аукциона не знал, какая цена окажется конечной и в какой момент торги по лоту остановятся. Второй аукцион будет организован иначе. Он пройдёт в формате торгов на повышение: застройщики, напротив, устанавливают минимальную цену на каждый объект, и в дальнейшем участники могут поднимать цену сколько угодно раз», — рассказывает эксперт. Если на конкретный объект заявился только один покупатель, он может купить квартиру уже после первого шага.

Первый аукцион прошёл в усечённом формате. На нём предлагалось лишь 10 квартир и только одного застройщика — ПЗСП. В торгах приняли участие всего 30 покупателей, было продано три квартиры.



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

В отличие от первого аукциона, в декабрьском примут участие четыре застройщика: «Ива-Девелопмент», «Орсо групп», «Трест №14» и компания «Горизонт». На торги выставлено 150 квартир, но участие отдельных застройщиков существенно разнится по интенсивности от нескольких квартир до десятков.

По словам Екатерины Пахомовой, первоначальная цена объектов имеет среднюю скидку от стандартной 15–20%. Организатор аукциона отмечает, что уже сейчас количество заявившихся на участие в аукционе покупателей существенно выше, чем в ноябрьском. В то же время отдельные застройщики говорят, что на их квартиры пока не подано ни одной заявки.

## Сдвинуть с мёртвой точки

В отличие от аукционов по продаже первичной недвижимости, аукционы по «вторичке» уже имеют некоторую историю. «За последний год такой способ продажи вторичных объектов стал в Перми более или менее распространённым, и я уверен, что в дальнейшем он будет приобретать всё большую популярность», — отмечает Александр Каменев. Продавцами на таких торгах являются не организации, а собственники — физические лица.

Специалисты рынка недвижимости отмечают, что большинство продавцов «вторички» искусственно завышают первоначальную стоимость своей квартиры, а аукцион — это фактически сбор предложений от реальных покупателей и установление рыночной цены объекта. «Большинство продавцов сами не знают, как правильно и оптимально

определить стоимость своего объекта. Сколько бы методик по оценке недвижимости ни предлагали эксперты, у владельца квартиры всегда будет собственное представление о преимуществах квартиры и о том, сколько она может стоить. Предложите не продавцу, а покупателю назначать цену, и это сдвинет процесс продажи с мёртвой точки. Аукцион помогает правильно выстроить ценообразование, а также ускорить продажу объекта», — делится опытом Александр Каменев.

И тем не менее, уточняет эксперт, нередки случаи, когда между покупателями завязывается торг и цена даже вырастает. После того как предложения собраны, организатор передаёт их собственнику, и он вправе согласиться с предложенной ценой или отказаться и ждать, когда покупатели поднимут ставки.

В отличие от торгов по «первичке», аукционы по вторичным объектам проводятся заочно, через сайт агентства недвижимости, и не имеют ограничения по времени — продолжаются до момента продажи. Как утверждает Александр Каменев, в течение первой недели после того, как объект выставлен на аукцион, появляется пять–семь предложений о покупке, что позволяет либо реализовать объект, либо скорректировать стоимость.

## Спорный вопрос

«В отличие от аукционов по продаже первичной недвижимости, где победитель определяется правилами аукциона и продавец не может выбирать покупателя, на аукционах по продаже вторич-

ных объектов последнее слово остаётся за продавцом. Он может выбрать любого покупателя, например того, кто предложил не самую высокую цену, но готов заключить сделку в кратчайшие сроки», — отмечает Екатерина Пахомова.

Ещё одно существенное различие применения технологии в этих двух сегментах — это конечная цель. В случае со «вторичкой» аукционы используются исключительно как технология продаж, способ работы риелтора по поиску покупателей. Первичные объекты продают застройщики, и они преследуют двойную цель. «Решив принять участие во втором аукционе, мы нацелены как на максимальную реализацию квартир, так и на привлечение внимания клиентов к нашим объектам за счёт нестандартного для Перми формата», — говорит Наталья Лисина, руководитель отдела продаж компании «Ива-Девелопмент». Эксперт полагает, что если практика проведения аукционов станет постоянной, то они смогут оттянуть часть клиентов у стандартных способов продажи.

Впрочем, мнение участника первого аукциона по продаже первичных объектов достаточно пессимистично. «Влияние аукционов на уровень спроса ничтожно мало сейчас и будет оставаться таким же и далее. Этот формат «заезды» так же быстро, как и Ярмарки недвижимости, которые сейчас проводятся по несколько раз в месяц различными организаторами и существенного влияния на уровень продаж не оказывают. С целью увеличения продаж мы используем иные каналы привлечения покупателей», — заключает Кирилл Николаев, начальник отдела маркетинга ООО «Торговый дом ПЗСП».