

РАСТЕМ ВМЕСТЕ С ГОРОДОМ



Жанна

РОВНО ГОД НАЗАД ЖУРНАЛ «ПОД КЛЮЧ» РАЗГОВАРИВАЛ С ДИРЕКТОРОМ АГЕНТСТВА «БЕЛЫЙ СЛОН» ВЕРОНОЙ ТЕПЛЯКОВОЙ. КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ЭТО ВРЕМЯ, КАКИЕ НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НАМЕТИЛИСЬ И ЧТО ИЗ ПЛАНОВ КОМПАНИИ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ, МЫ ОБСУДИЛИ С АГЕНТАМИ НА НОВОЙ ВСТРЕЧЕ.

— Каковы последние тенденции на рынке недвижимости Паттайи?

— Рынок продолжает демонстрировать динамичность. Иностранцам, которые так долго диктовали здесь свои правила, приходится двигаться: на Паттайю все больше стали обращать внимание крупные тайские компании; они в состоянии предложить более гибкие условия рассрочки.

Из курорта Паттайя превращается в настоящий город и обретает все большую привлекательность для семейного отдыха и инвестиций, как для иностранцев, так и для тайцев. В последние 5–6 лет застройщики активно восполняли пробел в строительстве 1997–2007 и постепенно начинают удовлетворять текущую потребность. Мы ожидаем большого количества готовых квартир, которых нам так не хватало в прошлые годы, и вместе



Жанна

с ним — активного развития рынка вторичного жилья.

— Что сейчас строят и покупают?

— Проекты, гарантирующие доход от аренды, — самые популярные среди наших клиентов, желающих выгодно вложить деньги. Большой интерес у жителей прохладных стран вызывают комплексы курортного плана, характеризующиеся богатой инфраструктурой: таких предложений на рынке сейчас больше всего. Высотных зданий строят меньше, хотя спрос на них среди наших клиентов растет. Нехватка высотных кондоминиумов на первой линии — актуальная проблема.

— Потрет покупателя за последний год изменился?

— Несомненно. Сегодня подавляющее большинство приходят подготовленными. Задают много

вопросов, сравнивают, оценивают риски. Период импульсивных покупок миновал, и мы этому несказанно рады. За прошедший год интересы наших клиентов кардинально поменялись. Сейчас 70–80% рассматривают жилье как объект для инвестирования, и текущий приоритет — долгосрочные вложения с акцентом на доход от аренды.

— Какова ситуация с арендой? Легко ли сдать приобретенное жилье?

— Спрос на аренду растет, а специализированных компаний, которые способны осуществлять поддержку и уход за сдаваемым жильем, практически нет. Многие обещают брать в управление квартиры своих клиентов, но на деле это всегда так. Несколько наших партнеров-застройщиков предлагают гарантированный доход от аренды приобретенного у них жилья, мы активно предлагаем такие

Если бы я был застройщиком, я бы построил...

Верона: ...высотный проект на первой линии с грамотными планировками, оптимальным использованием пространства, недалеко от парковой зоны.

Жанна: ...проект низкой этажности, возможно, бутиковый, не более 50 квартир, с собственным выходом на пляж.

Руслан: ...коттеджный поселок средней ценовой категории с развитой семейной инфраструктурой, необязательно в шаговой доступности от моря, но в черте города, с удобными выездами на основные транспортные магистрали.

Игнат: ...коттеджный поселок? удобный для постоянного проживания.

Михаил: ...небольшой кондоминиум в тропическом стиле с просторными апартаментами для уютной, спокойной жизни на острове.

Татьяна: ...небольшой уютный кондоминиум-бутик.



+66 86 15-000-79
info@beli-slon.ru
www.beli-slon.ru



Игнат

проекты тем, кто не хочет волноваться за последующее управление. Возможно, несколько позже мы также сможем предложить клиентам обслуживание квартир, а пока ожидаем завершения строительства объектов, которыми готовы управлять. Это большая работа, требующая серьезной подготовки, хочется уделить этому максимум внимания.

— Как часто в вашей практике встречаются недовольные клиенты?

— К счастью, таких клиентов немного, однако, вне зависимости от страны, сферы деятельности, качества работы и предоставляемых услуг, всегда найдутся недовольные. Мы не видим в этом ничего страшного. Мы всегда готовы выслушать жалобы и замечания, ведь для нас это хороший стимул улучшить свою работу. Тяжелее всего работать с немотивированными жалобами. Наша компания сопровождает сделку до получения ключей; вероятно, поэтому порой клиенты возлагают на нас ответственность за свое дальнейшее финансовое благополучие. Мы стараемся уделить нашим клиентам максимум внимания и оказать посильную помощь, даже если это не входит в наши обязанности. Иногда это отнимает больше времени, чем планировалось, но ведь для многих клиентов мы – единственные в незнакомой им стране, к кому можно обратиться за советом, поэтому относимся к этому с пониманием.

— Бывают ли обоснованные причины для недовольства?

— Несомненно, и в первую очередь они связаны с нарушением сроков сдачи или начала строительства того или иного объекта. Мы всегда предупреждаем клиента до завершения сделки о возможном

смещении сроков, но, к сожалению не можем контролировать процесс строительства. Несколько скрашивает ситуацию то, что застройщики в Таиланде не требуют все деньги вперед: с задержкой проекта происходит также и отсрочка заключительного платежа, который в среднем составляет 30-60% от стоимости квартиры. Мы тесно общаемся с застройщиками, стараемся минимизировать негативные последствия для клиента.

— Что удалось исполнить из прошлогодних планов?

— За прошедший год нам удалось значительно повысить качество и скорость работы. Мы вплотную занялись финансовым планированием и изучением инвестиционных возможностей, с головой окунулись в тайский рынок, открыли филиал на Пхукете, расширили базу предложений вторичного жилья. Весь год наше агентство активно принимало участие в различных мероприятиях, семинарах и выставках, связанных с недвижимостью и финансами. Совместными силами всей команды из небольшого Белого Слона мы вместе строим серьезную, успешную, надежную компанию, которая будет не только радовать клиентов своим сервисом, но и прочно стоять на ногах. Мы молоды, энергичны, полны сил и амбиций, легко адаптируемся к переменам.

— Какими бы вы хотели видеть застройщиков, клиентов и рынок в будущем сезоне?

— Прежде всего от застройщиков хотели бы разнообразия. Мы немного устали от однотипных проектов. Все они по-своему хороши, но слишком уж похожи. Хочется предложить клиентам что-то интересное, уникальное не только в сегменте элитного жилья, но и в средней ценовой категории.



Михаил



Татьяна



Руслан