Экспертный совет

Сегмент новостроек всегда был своеобразным «термометром», измеряющим настроения на рынке недвижимости. Если новостройки в стагнации, то замирает весь рынок. Однако генеральный директор инвестиционного агентства недвижимости Est-a-Tet Кайдо Каарма уверен, что стагнация позади и нужно морально готовиться к неизбежному росту цен на квартиры. Читать дальше...

События рынка

Выставки
Конференции
Круглые столы
Все события →

Партнёры

Медиапартнёры
Профессиональные общественные организации
Региональные СМИ
Премии
Проекты

Справочники

Агентства недвижимости
Застройщики
Кредитные организации
Все справочники →

Работа с населением

Справочник собственника
Консультации экспертов по жилищным вопросам
Архив опросов

Экспертный совет

Максим Атаянц: «"Охта-центр" – среднее между Фрейдом и Вавилоном»
Александр Хрусталев: «Пик кризиса придется на лето 2010 года»
Кайдо Каарма: «В Москву приходит монолитный экономкласс»
«Застройщиков больше не ошкуривают, у них шерсть отвалилась»
Сергей Жидаев: «Недострой – это замкнутый круг»

В гостях у звезд

Две вещи, без которых не может обойтись Татьяна Буланова
Известная писательница зарабатывала ремонтом квартир
«Виа Гра» делится женскими секретами
Мисс России рассказала о своих страстях
Борис Грачевский: «Я завел роман с жизнью»

Лучшее за неделю

Мифы и легенды о юридической чистоте: это может стоить вам квартиры
Аренда и регистрация – две вещи независимые
Хозяин в отпуск – домушник в квартиру
Как провести воду в частный дом: от колодца до водопровода
Как взять ипотеку на загородный дом

Авторские колонки

Каких ошибок стоит избегать, ведя праведную борьбу с соседями
Приключения православного собора в Париже
Старый отель: как преобразилась «Украина»
Иная стройка: удивительный район Борнео-Споренбург
Изнанка Болгарии: хорошо и дешево? Так не бывает

Главная страница → Жилая недвижимость → Новостройки

Три метода проверки застройщика «на честность»

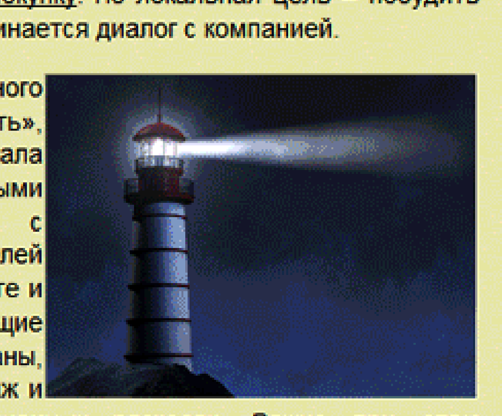
Текст: Валентина Серова | Фото: Fotolia | 01 июля 2010

Постоянная ссылка | Обсудить материал (0) | Закладки | Печатная версия

Как потребитель может проверить, хорошо или плохо агентство, застройщик или отдельно взятый риелтор? Одной из важных форм стало посещение сайтов агентств, компаний или страничек частных риелторов. Поиск в Интернете давно стал своеобразной проверкой «на вшивость» любых фирм, связанных с новостройками. На что обращать внимание?

Информационное оружие... борьбы

Начнем с того, для чего риелторы или застройщики вообще создают сайты. Главная их цель – побудить сделать покупку. Но локальная цель – побудить сделать звонок, ведь именно с него начинается диалог с компанией.



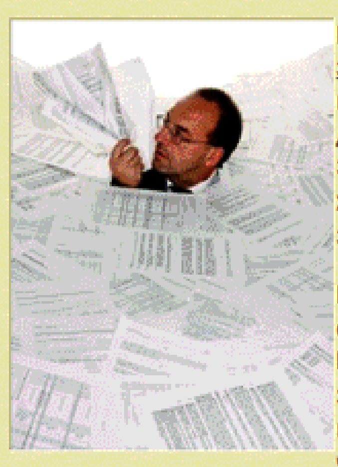
Илья Ступин, редактор специального приложения «Эксперт-Недвижимость», специальный корреспондент журнала «Эксперт», видит две стратегии, которыми пользуются компании. «Первая – с помощью сайта донести до покупателей исчерпывающую информацию о продукте и услугах. Сообщить посетителям текущие цены, опубликовать поэтажные планы, планировки, рассказать о схемах продаж и динамике строительства, эксплуатационных расходах. Важно при этом акцентировать внимание на имеющихся преимуществах перед конкурентами – с помощью внятного текста, фотогалереи, виртуального тура и прочих «штучек». Вторая стратегия – напустить тумана, запутать потребителя и тем самым вынудить его позвонить в компанию или посетить менеджера на объекте. В расчете на то, что опытный агент в состоянии легко «запудрить мозги» неподготовленному покупателю», – рассказывает Илья Ступин.

Когда покупатель обнаруживает второй вариант, ему следует насторожиться. Журналист рассказывает о том, что около 80% сайтов подмосковных строительных компаний (большинство областных объектов реализуются напрямую, а не через риелторов) – это ужасная халтура, сайты-пугала, сделанные «на коленке» не понятно для каких целей. Они изобилуют недостоверной информацией (не соответствуют действительности цены, заявленные сроки строительства и пр.) Олег Репченко, руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», добавляет, что основная проблема сайтов застройщиков – отсутствие достоверной и оперативной информации о ходе продаж и строительстве того или иного объекта, а имеющаяся информация представлена в неудобном для восприятия потенциальными покупателями формате.

Илья Ступин в итоге пользуется собственной базой новостроек Москвы и области, собранной вручную. «Она опирается на информацию компаний и СМИ, достаточно репрезентативна, охватывает большинство строек, позволяет улавливать тренды. В последнее время объем информации уже стал превышать собственные потребности, поэтому я постепенно переношу мониторинг в Интернет: на househunter.ru», – делится он. Ступин предупреждает, что далеко не каждой информации, позитивной или негативной, появляющейся на форумах, можно верить: объективные данные зачастую перемешаны с дезинформацией или просто некомпетентными высказываниями.

Таким образом, рекомендация первая – оценить качество сайта и собрать информацию о компании в сети.

Лицом к клиенту



Многие эксперты отмечают, что сайты застройщиков, особенно в эконом-сегменте, очень похожи друг на друга. Ольга Шакалова, генеральный директор инвестиционного агентства «Трамп Реал Эстейт», отмечает, что подобным сайтам не хватает индивидуальности, сайты трудно запомнить.

Можно ли считать хорошей рекламой тот факт, что сайт не вызывает положительных эмоций? Ольга Шакалова подчеркивает, что сайты многих застройщиков не вызывают у потенциальных покупателей ощущения надежности компании, без чего рынок девелопмента определенно неполноценен и даже беспомощен. Олег Репченко добавляет, что почти все сайты изначально ориентированы на информирование людей, но не на то, чтобы общаться с ними.

Однако есть и вполне правильные примеры, Ольга Шакалова называет такими сайты компаний «Ведис Групп» или Mirax Group. Эти сайты отличает открытость компании к людям и ведение блогов лично руководителями. Кирилл Гончаров, руководитель проекта OSAN.RU (Объединенный сервер агентств недвижимости), тоже называет сайт «Ведис Групп», отмечая его довольно удобный «объемный» интерфейс, с трехмерной моделью жилого комплекса и отображением всех свободных квартир. «Но такой сайт – это довольно дорогой и сложный продукт, и, как правило, его могут позволить себе только крупные застройщики, имеющие свои IT- и PR-отделы, которые сами ведут рекламную кампанию своего объекта. Менее масштабные застройщики, как правило, своих отделов реализации вообще не имеют, и этим вопросом занимаются агентства недвижимости. Такие застройщики не заморачиваются созданием сайта объекта или имеют какой-то достаточно примитивный», – поясняет он.

Ольга Шакалова считает, что сегодня, только серьезно относясь к «виртуальной» составляющей своего бизнеса, можно делать успешные шаги в реальности, что актуальная проблема – отсутствие интерактивности. Но Олег Репченко предостерегает, что покупателя не должны обмануть спецэффекты на сайте: «Никаким дизайном и эффектами нельзя восполнить отсутствие достоверной информации о характеристиках предлагаемых квартир».

Так что второй шаг при проверке компании – посмотреть, насколько сайт обращен лицом к людям, ведет ли блог руководитель компании, отвечает ли компания на вопросы посетителей, и сделать вывод о том, как компания строит отношения со своими клиентами.

А фотки чьи?

Есть еще один весьма интересный способ, косвенно позволяющий оценить серьезность компании и ее ориентацию на длительную работу на рынке.

Сергей Елин, управляющий партнер группы компаний «АИП – Аудит и Право», советует обратить внимание на то, как компания относится к интеллектуальной собственности в Интернете, то есть тем материалам, которые размещены у нее на сайте. Свои ли у нее фотографии, графика, тексты, элементы дизайна или они взяты «откуда-то»? Проставлен ли на страницах знак охраны авторского права (копирайта) – ©, а далее наименование лица, обладающего исключительными правами на контент сайта и год первого опубликования произведения? Знак копирайта может быть размещен и непосредственно на конкретном объекте авторского права (например, на фотографии). Оговаривает ли компания условия использования ее контента на других сайтах? Такая мелочь позволяет судить о том, насколько серьезно относится компания к своей деятельности. Ведь, согласитесь, если компания потратила достаточно много денег, чтобы создать свой контент, заказывала фотографу специальные фотографии своих объектов, а копирайтеру – тексты, тщательно охраняет эту информацию, то можно предположить, что и к основной своей работе в компании относятся более тщательно.

Рецепты сайтостроения

Кирилл Гончаров делится своим представлением об идеальном новостроечном сайте, ориентированном на покупателя: «Как правило, продажи новостроек начинаются на этапе котлована, когда самого объекта еще нет. Есть только его проект на бумаге. Для большинства людей покупка квартиры в новостройке – это воплощение мечты о собственном доме, но дом-то на данном этапе еще не построен. Поэтому важно создать интерактивный, виртуальный дом, который покажет все преимущества будущего жилья. Чтобы решить эту задачу, на сайте, в идеальном случае, должны быть:

а) модель дома и всего микрорайона;
б) трехмерные модели квартир;
в) виды из будущих окон;
г) виды или модели зон общего пользования – холлов, коридоров, лестничных площадок и т. п.;
д) визуализация прочих элементов будущего жилья, интерьеров, инфраструктуры.

Кроме этого, идеальный сайт должен иметь разделы о текущем строительстве, содержащие виды стройки, или, что лучше, web-камеры, установленные на стройке. Хорошо, если есть живой форум или форма иной интерактивной связи застройщика с соинвесторами».

Материалы по теме

Как выбрать риелтора научным методом
Как я не купил квартиру в Сочи, или 4 признака обмана
Риелторские приемы: как «впаривают» неликвид
На чем сегодня экономят девелоперы?
Выяснилось, чем занимаются сейчас ипотечные брокеры

Максим Никитин, руководитель отдела интернет-проектов компании «Риэлто.ру», недавно на практике испытал удобство подбора квартиры в новостройке. «Недавно я подбирал себе квартиру в новостройке. Угадайте, какой способ оказался самым эффективным? Открывать сайт компании, находить телефон, звонить и спрашивать. Да, на каждом сайте есть база с предложениями. Но вот актуальность представленной информации в большинстве случаев удручает. По телефону выясняется, что и цены уже другие, и метражи могут «плавать», и варианты могут быть такие, которыми даже не пахнет в базе на сайте. Может, лучшим сайтом для продажи новостроек является белая страница, на которой крупно написан телефон?» – иронизирует эксперт.

Помните, что на идеальном сайте вы не встретите громких, но ничего не значащих лозунгов, типа «лучшая цена», «идеальная планировка», «отличное месторасположение». Там будет честная и точная информация, но таких сайтов в российском Интернете пока маловато.

Копирование данного материала возможно только с письменного согласия редакции и в соответствии с Правилами.

← В список материалов рубрики «Новостройки»

Обсудить материал (0)

Новости раздела

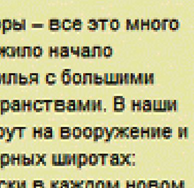
11:04 Цены на квартиры в Москве: последние данные
21 сентября, 11:50 Информация для обманутых дольщиков Москвы
20 сентября, 15:39 Квартиры в дальнем Подмосковье дорожают
20 сентября, 12:24 Цены на квартиры в Москве: последние данные
15 сентября, 14:11 Динамика WinNER-индекса недвижимости в августе-сентябре

Архив новостей →

Читайте также

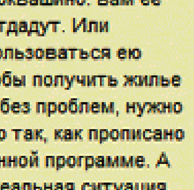
Как и почему стоит застраховать имущество ТСЖ
Как и зачем сдавать квартиру без посредников?
Права арендатора: как поставить на место квартирного хозяина
Как выбрать загородный дом: советы эксперта
Честный риелторский отъем денег, или воздух по сходной цене

Дополнительная жилплощадь: как выбрать квартиру с террасой



Родиной террас считается Средиземноморье. Теплый климат, восхитительные виды на море и горы – все это много веков назад положило начало строительству жилья с большими открытыми пространствами. В наши дни этот опыт берут на вооружение и строители в северных широтах: сегодня практически в каждом новом московском элитном доме есть пентхаусы, непременным атрибутом которых являются террасы.

Как получить государственный жилищный сертификат



Государственные жилищные сертификаты (ГЖС) – это как посылка почтальона Печкина из Простоквашино: вам ее принесли, но не отдадут. Или отдадут, но воспользоваться ею будет трудно. Чтобы получить жилье при помощи ГЖС без проблем, нужно сделать это точно так, как прописано в правительственной программе. А прописана там идеальная ситуация, от которой действительность зачастую далека.

Войти в «Личный кабинет»

Вы получили SMS с уведомлением об отклике клиента?

Sob.ru Недвижимость:
Купить квартиру в Москве

Консультации экспертов по жилищным вопросам