

Артем Медведев

Переезд в Краснодар

2016 г.

Оглавление

[О себе](#)

[Глава 1. Краснодар: с 1991 по наше время](#)

[Глава 2. Кто чаще всего переезжает в Краснодар.](#)

[Глава 3. Минусы Краснодара](#)

[Глава 4. Подготовка к переезду.](#)

[Глава 5. Обзор рынка труда: вакансии и кандидаты.](#)

[Глава 6. Приобретение жилья: подводные камни.](#)

[Заключение. Чем я буду вам полезен?](#)

Справка:

Медведев Артем Павлович, 27.07.1985г.р.

До 2014г проживал в Ижевске. С 2008г — индивидуальный предприниматель.

В 2009 — лучший молодой предприниматель Удмуртской республики. В настоящее время занимается несколькими направлениями, среди которых основное место занимает недвижимость. Использует принципы Кийосаки в своей работе. В частности, для лучшего понимания рынка недвижимости работал в Сбербанке в 2012-2013г. В период с 2012 по 2016 сотрудничал с крупнейшими агентствами недвижимости г. Ижевска (АН Римский Квадрат) и г.Краснодара (ЖЦ Каян). Практикующий инвестор и риэлтор. Владеет 5 объектами недвижимости, еще 2 управляет (сдача в аренду). Автор книг и учебных пособий «Малый бизнес: как начать, как преуспеть» (ИД Питер, 2011г), «Управление многоквартирным домом», «Переезд в Краснодар: от мечты к реальности».

О себе

Меня зовут Медведев Артем, в настоящее время мне 31 год, я приехал в Краснодар из Ижевска чуть более двух лет назад. В Ижевске у меня было все: работа с хорошей белой зарплатой и статусной должностью (начальник отдела), небольшой бизнес, жена и сын, друзья, машина (легковая) и еще одна машина (грузовая), гараж (4шт), связи, клубные карты в лучшие заведения и телефоны всех нужных людей в записной книжке. Я был признан лучшим молодым предпринимателем Удмуртии в 2009г. Однако в 2011г мы приняли решение переехать из Ижевска в Краснодар, в 2013г купили квартиру и в конце 2014г стали жителями пригорода — пгт.Яблоновский, республика Адыгея.

Я продолжаю работать по специальности (преподаватель/тренинг-менеджер) на новом месте — специалист отдела подготовки персонала в одном из крупнейших агентств недвижимости города. Кроме этого у меня и на новом месте появился хороший дополнительный бизнес - это интернет-магазин и аренда жилья (купил несколько квартир под сдачу). Жена и сын приехали сюда спустя месяц. Супруга не работает (мой доход позволяет), сыну скоро 3 года и он пойдет в местный садик (в очереди с декабря 2014г, в июне 2017 дадут путевку). Мы переехали сюда на своей машине, за два года я так и не сменил номера — продолжаю кататься на 18rus, проблем с иногородними номерами нет.

Решение, принятое почти 5 лет назад, сильно изменило нашу жизнь, заставило очень много думать и сомневаться. Однако в конечном итоге мы выиграли от переезда: доход увеличился, море стало ближе, зима намного короче, а свежие сезонные фрукты (не из магазина) можно покупать каждый день. Тем не менее, не буду скрывать — было очень много бессонных ночей и волнений, были сложные периоды после приезда сюда (в ноябре 2014г евро стоило 100р, разразился сильнейший кризис), скучали по родным, приходилось работать продавцом рубашек и раздавать листовки за 100р/час. Тем не менее, мы прошли адаптацию и спустя два года живем намного лучше, чем раньше.

Эта книга написана для тех, кто хочет начать жить в Краснодаре. В ней разобраны самые важные моменты, которые волнуют любого переезжающего. Надеюсь, она поможет вам принять верное решение, развеет часть сомнений и даст ответы на самые острые вопросы.

В конце книги вы прочтете о моих услугах, вероятно, они могут потребоваться кому-то из вас. Буду рад видеть вас в числе своих клиентов, а впоследствии и соседей. Обязательно ознакомьтесь с отзывами моих прежних клиентов, чтобы принять для себя решение — довериться или нет? Надеюсь, что в будущем и вы сможете оставить отзыв для следующего поколения читателей этой книги. Перелистывайте страницу, мы начинаем!

Глава 1. Краснодар: с 1991 по наше время

Последние годы появилась целая мода на переезд в Краснодар. Это, конечно, хорошо для города: приезжие везут сюда деньги, вкладывают в этот город свой труд, вдыхают жизнь в новые районы, наполняют бюджет края своими налогами. Однако надо понять — а есть ли экономическая база для такой миграции, не надувается ли в городе мыльный пузырь, не рухнет ли экономика края от наплыва желающих переехать? Поэтому обратимся к истории и экономическому обзору города за период с 1991 года и до наших дней.

В 1991г распался Советский союз. Краснодар на тот момент был средних размеров городом с населением в 505 000 человек. Для сравнения, в моем родном Ижевске в 1991г проживало примерно 620 000 человек. Сейчас Краснодар — без пяти минут миллионник (официально 880 000 человек, неофициально от 1,2 до 1,6 млн). Для сравнения мой родной Ижевск по-прежнему насчитывает 620 000 человек — за прошедшие 25 лет многие города Центральной России, Урала и Сибири повторили этот путь. Люди из окрестных городков и деревень переезжают в районный центр, составляя положительный миграционный поток. А жители самого районного центра стараются уехать в крупные города (Москва, Петербург, Казань, Екатеринбург, Новосибирск и т.п), формируя отрицательный поток — в итоге, численность города почти не меняется. Это важно для нашей книги, сейчас объясню почему.

Краснодар за прошедшие 25 лет вырос почти вдвое. Такой рост сопровождается как положительными, так и отрицательными моментами. С одной стороны, когда численность города растет — то растет и его бюджет, появляется больше возможностей для малого бизнеса, строятся новые благоустроенные микрорайоны, открываются крупные гипермаркеты, растут продажи автомобилей, открываются кафе и магазинчики, требуется производить больше продуктов питания. Ведь человеку надо где-то жить, он хочет сделать в квартире ремонт, купить продукты питания, сходить в кафе или кинотеатр в выходные — это в итоге очень хорошо для экономики города. Большой объем строящегося жилья заставляет застройщиков конкурировать и держать цены на приемлемом уровне. А отсутствие естественных границ города (как МКАД в Москве), позволяет застраивать новые районы, избегая необоснованного взвинчивания цен на земельные участки под застройку. Это все характерно для Краснодара и это идет ему в плюс.

Минусы тоже существенные: городская инфраструктура испытывает серьезные нагрузки из-за наплыва людей. Дороги становятся узкими для такого большого количества машин, образуются пробки. Стоянка в центре становится проблемой из-за нехватки мест, поэтому власти сознательно ограничивают паркинг в центральных районах, делая его платным. Новые районы удалены от существующих трамвайных и троллейбусных линий, поэтому жители вынуждены пользоваться тесными маршрутками, чтобы добраться до работы. Наконец, в новых районах не хватает многих вещей: начиная от тротуаров и ливневой канализации, заканчивая парками, местами отдыха и памятниками, образующими «лицо» города. Окраины зачастую выполняют роль спальных микрорайонов с коробками новостроек и кубиками торговых центров. Увы, это тоже про Краснодар.

Вы можете спросить, а почему люди едут сюда? Где все они работают, ведь возможности того же малого бизнеса по трудоустройству ограничены?

Хороший вопрос, давайте разберем и его. Во-первых, каждое третье рабочее место создается в Краснодаре малым и средним бизнесом (МСБ) — здесь очень популярно иметь свое дело, в городе действуют программы поддержки предпринимателей и есть инвестиционный уполномоченный. Многие жители частных домов строят на первых этажах автомойки, магазины, мини-отели, салоны красоты — а сами живут тут же, на втором или

третьем этаже. Далеко не в каждом городе власти так лояльно относятся к малому бизнесу в частном секторе, хотя для России это историческая модель развития МСБ. Вспомните дореволюционные купеческие кварталы (районы «старого центра» почти в любом городе): это 2-3 этажные кирпичные дома, где на первом этаже расположена лавка, а выше — опочивальни купца и его семьи.

Кроме малого и среднего бизнеса (МСБ), в Краснодаре достаточно много рабочих мест предоставляет крупный бизнес. Многие фирмы, работающие на территории Края или у побережья, имеют головные офисы именно в этом городе. Например, офисы Лукойл-ЮгНефтепродукт, Роснефть, Ключ-Авто, КубТел, Ростелеком, КрайИнвест банк, Кубань-Кредит, ТрансАзияЛоджистик расположены в Краснодаре, а это крупные работодатели. Так же немало в городе производств: табачная фабрика Филип Моррис, завод кобмаинов Claas, завод Седина, Краснодарский нефтеперерабатывающий завод, Компрессорный завод, швейная фабрика «Александрия», Краснодарская ТЭЦ, фабрики СТМ «Магнит» (собственная торговая марка).

«Магнит» - это отдельный разговор: детище Сергея Галицкого имеет штаб-квартиру в на ул. Московской в Краснодаре. Это целый комплекс офисных зданий, где работают тысячи аналитиков, категорийных менеджеров, бухгалтеров и управляющих высшего звена. Сеть имеет уже более 12000 розничных магазинов и гипермаркетов по всей России, а налоги платит на Кубани. Более того, Сергей Галицкий за свой счет содержит футбольный клуб «Краснодар» - а кроме этого детскую футбольную академию (лучшая в России), и огромную сеть бесплатных детских футбольных школ. Обо всем этом интересно рассказывать, однако это не далекая теория — ближайшее футбольное поле расположено в 200 метрах от моего дома в п.Яблоновский! Так же я часто езжу по офисам нашего агентства - у 2 из 15 наших филиалов детские футбольные школы тоже расположены буквально под носом! В конце 2016 завершилось строительство новенького стадиона ФК «Краснодар» (а с ним — жилого микрорайона и нового городского парка на ул. Восточно-Кругликовская) — и это пока единственный стадион, целиком возведенный на частные средства одного человека.

Продолжая разговор о рабочих местах, нельзя не отметить строительную область: последние годы Кубань держит лидерство в РФ по объему вводимого жилья. Эта отрасль генерирует огромное количество рабочих мест в смежных областях: банковская отрасль (выдача кредитов и займов), производство строительных материалов (кирпич, арматура, бетон), продажа и обслуживание спецтехники (краны, бетономешалки, экскаваторы), гипермаркеты DIY (OBI, Бау-Центр, LeroyMerlin, IKEA), продажа отделочных материалов, мебели, бытовой техники, ремонтные работы, работа агентств недвижимости.

Поэтому можно говорить довольно смело: на Кубани нет «мыльного пузыря», ее экономика диверсифицирована и прочно стоит на ногах. Но что сделало Кубань и в частности Краснодар таким успешным и диверсифицированным? Давайте снова вернемся к началу 90х.

В СССР этот город не был особенно заметен, потому что, например, основными житницами страны традиционно являлись Украина и Казахстан. Основным южным портом — та же Одесса, а всесоюзным курортом — Грузия (включая современную Абхазию). Центром производства сельхозтехники — Ростов-на-Дону. Центрами виноделия — Крым, Армения и снова Грузия. Но когда СССР распалось, оказалось что:

- именно на Кубани остались самые плодородные земли. Здесь высокие урожаи и благодатный климат для сельского хозяйства/животноводства
- у России остался лишь один южный порт в Новороссийске (сейчас также работают порты Туапсе, Кавказ, Сочи)
- южные курорты оказались в других странах, а россиянам остались побережье Азовского и Черного морей (от Анапы до Адлера).

- РостСельМаш по-прежнему делает комбайны, но в 90-е завод не раз был на грани банкротства. Немецкий Claas решил построить свой завод ближе к рынку сбыта техники — так Краснодар стал машиностроительным центром. Кстати, Claas планирует расширять мощности своего завода и активно набирает стажеров из местных техникумов.

- пока Крым был еще не наш, на Тамани запустили крупный винодельческий комплекс, в Абрау-Дюрсо наладили производство шампанских вин, плюс в регионе много частных виноделов.

Наконец, рост благосостояния Северо-Кавказских республик привел к тому, что кортежи некоторых глав регионов почти полностью состоят из дорогих немецких, американских и японских автомобилей. Но почти все они куплены и обслуживаются в Краснодаре — ни один дилер не рискнул пока открыть официальное представительство там, где еще недавно воевали. А обслуживать автомобили все равно надо — и ближайший «белый сервис» это КлючАвто, местная сеть автосалонов.

Я приведу еще несколько примеров, которые благодатно повлияли на экономику края — уже из недавнего прошлого.

Все мы знаем, что братская Абхазия почти полностью формирует бюджет из безвозмездных дотаций России. Абхазы не имеют национальной валюты, поэтому покупают и тратят за рубли. В Грузии валюта лари, в Турции - лира. Угадайте, где в итоге оседают федеральные дотации, выданные Абхазии в рублях? Правильно, на Казачьем рынке в Адлере, а также в Сочи, Туапсе и в Краснодаре, куда абхазы приезжают тратить зарплаты, пенсии и летний заработок на российских туристах.

Другой пример: в 2014 Крым присоединился к России, а Украина ввела экономическую блокаду региона. Где теперь закупается основная часть продовольствия, сырья и материалов для Крыма?! Тоже в Краснодарском крае, это удобно логистически.

Строительство Крымского моста, объектов Сочинской Олимпиады, планируемый газопровод «Турецкий поток» - все эти масштабные проекты прольют золотой дождь не только над федеральными подрядчиками, но и над их кубанскими поставщиками: продукты или бетон из Москвы не повезешь.

Поэтому Кубани повезло, а ее столице — Краснодару — повезло вдвойне. Сильная, диверсифицированная экономика, а также удачное географическое положение стали той базой, на которой Краснодар ворвался на верхние строчки различных рейтингов последних лет: рейтингов инвестиционной привлекательности, рейтингов наиболее удобных для жизни городов, ТОП-30 городов для бизнеса по оценке Forbes и так далее. По предыдущей работе (еще в Ижевске) я объездил большое количество городов и могу констатировать: Кубань — на сегодняшний день один из лучших регионов для жизни по совокупности параметров. Здесь дешевле, чем в Москве, больше солнечных дней, чем в Питере и намного ближе до моря и гор, чем из Сибири,

Глава 2. Кто чаще всего переезжает в Краснодар.

Если взять статистику Федеральной Миграционной службы (ФМС), то ежегодный миграционный приток на Кубань составляет в среднем 50 000 чел/год за последние три года.

Существует и отток, но он ниже. Краснодар принимает львиную часть этого потока, на втором месте идет Сочи, далее уже идут Горячий ключ, Геленджик, Анапа и т. д. Давайте посмотрим на типичный состав приезжающих. В нем можно выделить три большие группы:

1) Жители дальних регионов — это Сибиряки, Дальневосточники, Северяне. Сюда же относятся Уральцы, жители Северо-Запада и Поволжья, но их намного меньше.

2) Ближайшие соседи — в первую очередь, Ставропольский край, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Дагестан. Сюда же относятся и более удаленные соседи: Волгоградская и Астраханская области. При том, что самым ближним соседом является Ростовская область, ростовских тут не много — им и дома хорошо. Ростовская область — тоже богатый, крупный регион с выходом к морю, крупными работодателями и инвестиционными проектами. Он давно соревнуется с Кубанью за звание «самый самый» в ЮФО.

3) Иностранцы — армяне, азербайджанцы. С 2014г был большой поток украинцев. Уроженцев Таджикистана и Узбекистана тут не очень много — на стройках в основном работают кавказцы: это очень крепкие, физически выносливые и трудолюбивые ребята, так что нет нужды в среднеазиатских рабочих руках. К тому же стройки часто проверяются ФМС, поэтому нелегально работать там чревато штрафами как для сотрудника, так и для застройщика.

Почему люди переезжают сюда?

Для жителей дальних регионов основной мотив переезда в Краснодар: более комфортный климат и диспаритет цен на недвижимость. С климатом все понятно: резко-континентальный климат Сибири тяжело переносить, особенно людям старшего (40) и преклонного возраста (55+). Климат Кубани куда приятнее: зимы почти нет, лето жаркое, а весна и осень — приятные, теплые и лишь слегка дождливые.

Другое дело — цены на недвижимость. До кризиса 2014г почти все регионы имели необоснованно высокие цены на жилье. В Краснодаре же на тот момент уже строилось очень много квадратных метров и это вынуждало застройщиков конкурировать друг с другом по стоимости. Помню, как удивлялся: в мае 2015г я продал в Ижевске однокомнатную квартиру 32,9 кв.м с балконом и ремонтом «от застройщика» на 9 этаже 10 этажного панельного дома в удаленном микрорайоне за 1820р. Примерно в то же время в пгт. Яблоновский я купил 3 квартиры со следующими данными:

- 1) Однокомнатная 36,1 кв.м, первый этаж 1/5 новый кирпичный дом, предчистовая отделка (стяжка/штукатурка) — 1180 000р.
- 2) Однокомнатная 35,5 кв.м, жилой цоколь (как низкий 1 этаж, пол вровень с уровнем земли) 1/6 новый кирпичный дом, ремонт от застройщика — 1040 000р
- 3) Студия 33,4 кв.м в строящемся доме, 3/5 кирпичный дом от частного застройщика — 900 000р

Те есть с продажи одной своей квартиры в панельном доме на Урале можно было купить две квартиры в строящихся кирпичных домах в пригороде Краснодара. Потом подождать год, получить свидетельство о праве собственности и делать ремонт! Примерно такая же ситуация была и в других регионах: можно было дорого продать однокомнатную

квартиру в холодном Комсомольске-на-Амуре и дешево купить двухкомнатную в Краснодаре — сюда переезжали, потому что это было выгодно в денежном плане.

Кризис немного изменил расстановку в регионах: почти везде цены просели. Моя квартира в Ижевске подешевела с 2810 до 1650. А новостройки Краснодара стабильно дорожают каждый год на 1-2тыс/кв.м: в 2013г можно было купить отличную однокомнатную квартиру в пригороде за 30 000р/кв.м, в 2016г дешевле 35 000р/кв.м найти там же уже сложно, нужно торговаться или искать квартиры от подрядчиков. Тем не менее, в отличие от изменения в диспаритете цен, климат в Сибири и на Севере не поменялся, поэтому многие взрослые и пожилые люди продолжают переезжать на юга: они едут к теплу, к зелени, к свежим фруктам, к соленому морю и снежным горам. Они едут ЖИТЬ.

Немного другая ситуация с соседями из ближайших регионов Северного Кавказа и низовий Волги. Особенно интересна ситуация в Кавказских национальных республиках. Несмотря на то, что власть проявляет к этому региону повышенное внимание — он даже входит в отдельный Федеральный Округ (СКФО) — жизнь для большинства кавказцев не становится лучше. Золотой дождь проливается далеко не на каждого чеченца, дагестанца, ингуша или кабардинца. Многие живут небогато. Во многих семьях более 3 детей, которых надо как-то воспитывать, ставить на ноги, устраивать в жизни. Несмотря на засилье блата и родственных связей, многие молодые люди не могут устроиться в своих родных регионах.

И они едут за работой в Россию! Многие едут в Москву, что не требует объяснений. Большие диаспоры кавказцев в Сибири и на Севере — обычно там, где есть работа (нефтянка, газовые месторождения и так далее). Им там несладко: отношение к ним от умеренного до ярко-негативного, климат жесткий, поэтому заработанные в таких условиях деньги действительно получают «дорогими».

Поэтому наслушавшись рассказов родных и близких, часть повзрослевших дагестанцев, аварцев, лезгинов, черкесов, ингушей или кабардинцев переезжают в Краснодарский край. Тут тоже есть работа, но, во-первых, лучше отношение (кавказцев тут и так много, так что все свои), во-вторых, ближе к дому, в-третьих, комфортнее климат. Наконец, под боком у православного Краснодара находится мусульманская Адыгея, что позволяет им не терять связи с религией. Как житель Яблоновского подтвержу: Курам Байрам — это у нас выходной день. Лезгинка — это тот танец, который танцуют детишки на «День защиты детей» или «День поселка». И все жители поселка (включая православных и евреев) знают про намаз — из ближайшей мечети пять раз в день звучит магнитофонная запись, в которой мулла призывает единоверцев помолиться.

С кавказцами связано много опасений, т.к в отечественной прессе муслируются слухи про агрессивных «дагов» и безбашенных «чехов», которые почему зря режут, убивают и грабят незащитных православных. Национальная проблема действительно есть, довольно остро она стоит там, где разные люди живут слишком близко друг к другу или где власти попустительствуют беззаконию. Под первое определение попадает Москва: много людей, все сюда едут за легкими деньгами, живут впритык друг к другу, ассимиляции или «плавильного котла» не получается. Когда люди имеют разное воспитание, культуру, по-разному решают конфликтные ситуации и вынуждены конкурировать между собой, чтобы заработать деньги — конфликты на национальной почве неизбежны. Под второе определение попадает Ставропольский край. Судя со слов приехавших оттуда, местная власть довольно сильно коррумпирована, существует теневая экономика, которую «держат» кавказцы и армяне. Искать правды в Полиции — дело долгое и неблагодарное. Пожалуй, именно из Ставропольского края я слышал больше всего историй, когда люди уезжали с насиженных мест из-за национальных конфликтов. И таких людей не мало — 26 регион довольно часто встречается на дорогах Кубани — их (по ощущениям) столько же, сколько 05 (Дагестан), 06

(Ингушетия), 07 (Кабардино-Балкария) и 09 (Карачаево-Черкессия) вместе взятых. Удивительно, что не встречается 95 регион (Чечня), хотя они тоже рядом!

Также часто встречаются номера 34 (Волгоградская область). Как и в случае с Астраханской областью или Калмыкией, эти ребята уезжают из-за печальной социально-экономической ситуации в их регионе. Плохие дороги, неопрятные города, нищий региональный бюджет — и почти никаких перспектив в плане улучшения ситуации на ближайшие десятилетия. Те, кто относительно молод и находится в трудоспособном возрасте, предпочитают не ждать от судьбы подарков, а берут ее в свои руки — собирают вещи и едут туда, где экономика сильная и перспективы есть. Это либо Краснодарский край, либо Ростовская область. Для всех ближайших соседей переезд — довольно простое дело. Проехать предстоит всего 235 (Ставрополь), 720 (Астрахань) или 850 (Махачкала) километров. Многие не раз ездили отдыхать на машинах к морю, поэтому знакомы с Кубанью. У многих тут уже есть друзья или знакомые, которые помогут на первое время. Наконец, куда проще перевестись из Волгоградского METRO C&C в Краснодарский, чем проделать такую штуку в Омске или Хабаровске.

В этом главное отличие этой социальной группы от едущих из далека. Сибиряки в этом плане похожи на покорителей Дикого Запада из ковбойских вестернов: едут за тридевять земель туда, где никого не знают, где их никто не ждет — они лишь слышали или читали, что на Кубани хорошо. Смелые люди! Оптимисты! Они же потом больше других хвалят новую Родину, чаще других готовы помочь своим бывшим землякам, активнее отдыхают и заводят новые знакомства. У «ближних соседей» такого поведения я не замечал — когда тебе не надо лететь через полстраны, а достаточно проехать 300-400 километров, ты относишься к этому переезду более буднично. Когда ты много раз бывал на Кубани, а потом переехал сюда — чему удивляться и с чего расхваливать новое место?

Наконец, группа «иностранцев». Традиционно, сюда мы относим армян и азербайджанцев (поток из других стран намного меньше, хотя есть еще Казахстан — но это скорее случай сибиряков) — для среднестатистического русского это две похожие нации, живущие по-соседству где-то за Большим Кавказским хребтом. Если же присмотреться глубже, то нации оказываются совсем разные — враждующие друг с другом и по-разному одаренные природными ресурсами. Главное достояние Азербайджана — углеводороды и выход к Каспийскому морю. Это богатая республика. Поэтому отсюда уезжают намного реже, чем из соседней Армении, которой с ресурсами не повезло вообще. Эта страна не только на 100% зависит от российских углеводородов, она еще и потеряла регион Нахичевань в ходе гражданской войны с Азербайджаном, а так же граничит с Турцией (не самый лучший сосед, если вспомнить геноцид армян турками в начале XX века).

Из-за этого Армении очень сложно развиваться экономически: она зажата неблагоприятными обстоятельствами буквально с каждой стороны, поэтому люди отсюда и уезжают. Чего стоит тот факт, что армян во всем мире живет в несколько раз больше, чем в самой этой стране. Крупнейшие диаспоры — в США (Калифорния) и в России (Краснодарский край, Сочи). Про Сочи вообще говорят, что это вторая Армения — во многом это правда, особенно что касается малого и среднего бизнеса.

Если сравнивать армян/азербайджанцев с выходцами из Северного Кавказа, то налицо разница: кавказцы — отличные работники, очень крепкие и выносливые физически. Закавказцы — отличные бизнесмены, торгаши до мозга костей, хитрые и шустрые до денег.

С 2014г на Кубань хлынул поток беженцев с Украины. Увы, война путает карты и люди, которые никогда не помышляли о переезде, вынуждены были сняться со своих мест. Кому-то повезло — почуяв неладное, они успели продать недвижимость со скидкой, но зато приехали на новое место с деньгами (у меня было несколько таких клиентов — они уже все

устроились и живут в собственных квартирах). Но большинство до последнего не верило, что будет война и бомбежки, поэтому оказались в чужой стране без копейки в кармане. Эти люди здорово поддерживали тех же сибиряков, купивших по 2-3 арендных квартиры после продажи своих Хабаровских или Владивостокских двушек-трешек.

Я буду честен: как жителю Урала, мне почему-то ближе по менталитету «иностранные» граждане из Украины, чем «россияне» из регионов Северного-Кавказа. У нас с украинцами одна религия, цвет кожи, язык, шутки, пристрастия в еде и отношение к женщинам — хотя формально мы жители разных государств. Из переехавших украинцев нет ни одного бендеровца/славянофоба/националиста — сюда ехали только те, кто хотел жить в России и разделял ее внешнюю политику. Граница стала таким фильтром, через который прошли только социально-близкие элементы — остальные либо остались на Украине, либо уехали на Запад.

Все мои знакомые украинцы, даже не имеющие собственного жилья, довольны новой жизнью: тут меньше взяток (это удивило!), лучше дороги, доступнее ипотека (не 20-25% годовых), выше зарплаты, масштабнее торговые центры. Вообще, первые слова любого жителя Луганской или Донецкой области после переезда на Кубань: «Масштабно!» Масштабные развязки, масштабные Олимпийские объекты, огромный Оз-Молл, Красная Площадь, Галерея и МЕГА-ИКЕА. Особенно им нравятся зарплаты: шахтер в Донецке получал 15-20 тыс. рублей, рискуя жизнью каждый день, а на Кубани это нижняя планка оплаты какого-нибудь консультанта в Евросети.

Одна клиентка рассказывала: «Я работала в г. Димитров, там всего-то 40 000 человек, шахтерский городок. Мой муж зарабатывал 7000 гривен и это были очень неплохие деньги! Я получала 3000 гривен и тоже была довольна жизнью. Мы решили жениться незадолго до войны, а когда уже была назначена свадьба — летели снаряды. В одну сторону ехал наш свадебный кортеж, в другую — грузовые военные автомобили. Нам было страшно переезжать, мы не знали, как устроимся на новом месте. Помню наши рассуждения: «Ну, если мы вместе будем тысяч шесть гривен зарабатывать — на хлеб-воду там хватит». Первое мое рабочее место после переезда — менеджер по работе с госзаказом/тендерами — имело ставку 18 000 рублей! Те самые 6000 гривен я получала ОДНА! Месяца через два после переезда мы подумали: «Блин, давно надо было уезжать, почему мы не сделали этого раньше!?» Спустя полтора года после переезда мы смогли достичь многого: купили двухкомнатную квартиру в стройке в Адыгее, продали ее через полгода с хорошей выгодой и купили двухкомнатную квартиру большей площади в самом Краснодаре. Оба работаем. Купили трехлетнюю Fiat Albea. Перевезли родителей, помогли им купить дом в станице в 30км от Краснодара, где они завели огород и курей. Ездим в Сочи или другие курорты каждые два месяца. Зимой — на термальные воды. Завели новых друзей — там есть и русские, и наши земляки с Донбасса, и местные армяне. Муж начал заниматься спортом, на что не хватало времени на Украине. И да, мы очень много работали здесь после переезда, ведь на руках у нас было только 1,5 млн рублей — остальное заработали уже тут».

Как вы видите, на Кубани и в Краснодаре переплелись пути сразу трех совершенно разных социальных групп: дальневосточники-сибиряки, соседи с Северного Кавказа и «иностранные» из СНГ. У всех разные цели: первые едут жить, вторые — работать, третьи спасаются от тяжелого экономического положения в стране или войны. Все начинают с нуля и всем здорово помогает встать на ноги тот факт, что у Кубани крепкая растущая экономика (см. Глава 2). Это основа основ местного благополучия, без которой Краснодар (как столица Кубани) не вырос так сильно за такой короткий срок. Если 20% всех строительных кранов мира расположены в эмирате Дубай, то добрая половина всех строительных кранов России (исключая Москву, МО и СПб) — в Краснодаре. Этот город растет, а на растущем рынке

проще занять свое место. Поэтому если вы читаете эти строки и думаете: «Стоит ли мне бросать насиженное место, чтобы переехать на Кубань» - знайте, что при должном усердии и трудолюбии, свое место вы найдете и тут. Если, конечно, вы не переезжаете из-за веяния моды. Об этом — следующая глава.

Глава 3. Минусы Краснодара

Стоит признать, что за последние несколько лет Краснодар сильно распиарили и теперь переезжать сюда модно. С одной стороны, это хорошо: риэлторы, такие как я, зарабатывают комиссионные на новых клиентах, у застройщиков растут продажи, больше денег остается в розничных и оптовых магазинах, новоиспеченные кубанцы покупают машины, мебель, делают ремонты. Однако для самих переезжающих все не так однозначно: если руководствоваться только модой и трендами, то можно оказаться в незавидном положении.

Мне сразу приходят на ум стройотряды, покорявшие целину или строившие БАМ — туда насильно не загоняли, но агитации и пропаганды было хоть отбавляй. Многие ли из тех стройотрядовцев счастливы теперь жить на Дальнем Востоке? Нет, не многие.

Еще вспоминается повальное увлечение моих сверстников Москвой в начале 2000-х: чуть ли не каждый второй пробовал уехать в столицу, но покорилась она немногим. К сожалению, большинство уехавших живут в ближайшем Подмосковье, платят большие деньги за аренду или ипотеку, а в самой Москве почти и не бывают. Стоило ли менять шило на мыло? Климат в столице не ахти какой, а жить по принципу «дом-работа-ипотека» можно и в провинции.

Поэтому я хотел бы остудить некоторые горячие головы и рассказать об обратной стороне Краснодара и о том, что скрывается за рекламными проспектами и хвалебными отзывами.

Почему многие рекламируют этот город?

Начиналось все безобидно: в конце сытых нулевых на фоне общего экономического подъема в стране, Краснодар стал вдруг попадать на верхние строчки различных рейтингов. Основой этого успеха была сильная и диверсифицированная экономика. Согласитесь, когда у регионального и городского бюджета есть деньги, проще навести на город лоск: выложить тротуары плиткой, сделать освещение, привести в порядок дорожное покрытие и знаки, посадить цветочки - на этот счет в Краснодаре, кстати, принята программа «Кубанской столице — столичный лоск».

Я не хочу преуменьшать заслуги отцов города, однако благоустройство — все же не самая большая статья расходов бюджета. Но именно она (вместе с хорошим климатом) позволила в конце 2000-х начать регулярно попадать в ТОП-10 рейтингов самых удобных для жизни/самых благоустроенных городов России. Вспомните те времена: это сейчас плиткой никого не удивить, а тогда асфальт на тротуарах и дорожках воспринимался как должное! Велодорожек и велопарковок не было вообще, так же как и разметки для слабовидящих людей. Чего уж говорить, если плавный съезд с тротуара на дорогу до сих пор встречается далеко не в каждом городе — а в Краснодаре это делали уже тогда!

Переломный момент наступил 2008г — вся Россия помнит его из-за разразившегося экономического кризиса, а Краснодар — потому что впервые с 1991г он неожиданно оказался у всех на слуху: город вдруг попал в рейтинг журнала Forbes «30 лучших городов для ведения бизнеса». Причем сразу же на первое место! Казалось бы, есть же в России и более упоминаемые города: Казань, Екатеринбург, Ростов, Владивосток, Новосибирск или, например, Тюмень — а победил города-деревня Краснодар (Москва и СПб не включались в рейтинг)! Подобный рейтинг для России журнал составлял тогда впервые, ничего подобного раньше не было, поэтому-то раньше на слуху были в основном медийные города — в Тюмени нефть, в Новосибирске Академгородок, Екатеринбург столица Урала и так далее. На Краснодар долгие годы не обращали внимания и он был таким «гадким утенком» даже на

фоне своего северного промышленного соседа Ростова-на-Дону и южного курортного соседа Сочи. Однако после подсчета очков по всем показателям, лучшая сумма баллов оказалась в городе, где до сих пор в центре находится гигантский частный сектор и чуть ли не коров выгуливают!

Успех был настолько же ошеломителен, насколько и предсказуем: на самом деле долгие годы власти и бизнесмены Краснодарского края работали изо дня в день, а потом вдруг результаты их труда стало видно на всю страну.

Например, мало кто знает, что «Международный экономический форум Сочи» начинался в далеком 2002 (!!!) году как скромный «Экономический форум Кубань» - именно на юге впервые стали целенаправленно приглашать инвесторов вкладывать деньги в их экономику. Остальные регионы начали проводить свои экономические форумы с опозданием на 4-6 лет, что сказалось на количестве и толщине кошелька приглашаемых инвесторов. Надо ли удивляться, что именно на Кубани в итоге были открыты заводы иностранных компаний «Кнауф» (стройматериалы), «КЛААС» (комбайны), «Филипп Моррис» (сигареты), «Нестле» (продукты питания), «Бондюэль» (консервация), «Каргилл» (сельское хозяйство), «Лафарж» (стройматериалы), «Анадолу Джем» (стеклотара), «ТетраПак» (упаковка).

После 2008г Краснодар почти в любом рейтинге входит либо в ТОП-3, либо в ТОП-5 и изредка в ТОП-10. Рейтингов было так много, что имеет смысл отметить самые важные из последних (в скобках — рейтинговое агентство):

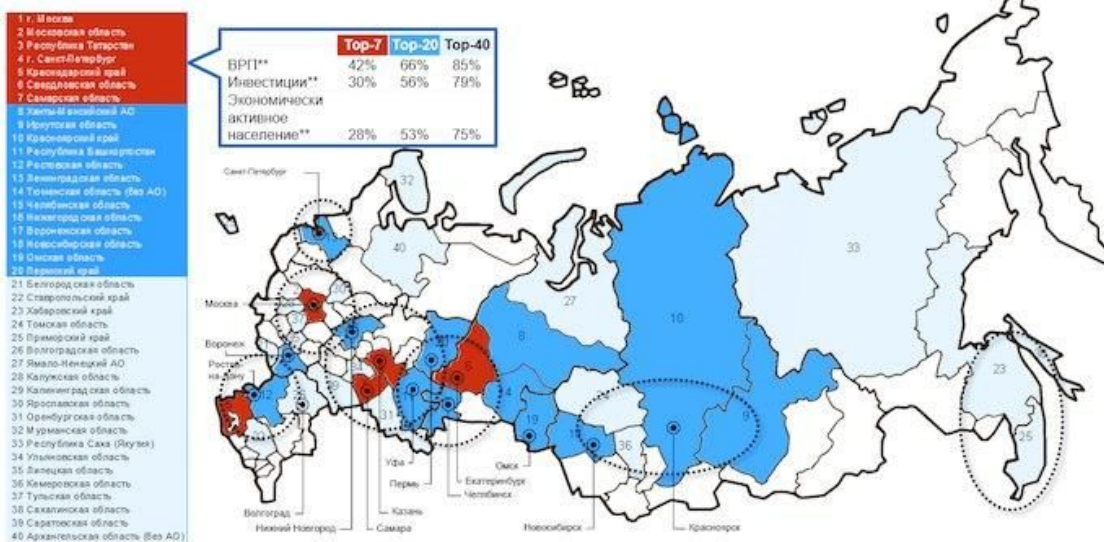
1) Инвестиционный потенциал российских регионов 2015 — 1 место (РА Эксперт). Учитывается большое количество факторов, от которых зависит рискованность и отдача от инвестиций. Любой инвестор думает прежде всего не о барышах, а о возврате вложенных средств — для этого и анализируются риски. Очевидно, что первое место (и постоянное нахождение в ТОП-5 с 2012г) дает больше возможностей привлекать деньги, что очень важно в условиях кризиса.

Грубо говоря, когда везде по стране все плохо, на Кубани все равно людям будет лучше, а инвесторам — безопаснее и доходнее. Прелесть данного рейтинга (в отличие от таблиц журнала Forbe's), что в нем присутствуют и Москва, и Московская область, и Санкт-Петербург — тяжеловесы, с которыми трудно тягаться.

2) Рейтинг конкурентоспособности регионов России 2015 — 5 место (AV RCI). Этот рейтинг уже не про потенциал развития и риски, а про вклад в ВВП страны и количество инвестиций конкретно в деньгах. Пресс-релиз дает убийственно точное пояснение: «Топ-7 регионов России - Москва, Московская область, Татарстан, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Свердловская и Самарская области на сегодняшний день формируют 42% ВПП России и 30% всех инвестиций. Именно вокруг этих регионов можно выстраивать повестку дальнейшей глобальной конкурентоспособности страны».

Регионы – полюса роста формируют ключевой вклад в социально-экономическое развитие России

Рейтинг конкурентоспособности регионов России (AV RCI)*



Источник: *© AV RCI-2015,** усредненные значения 2009-2013 гг. На карте подписаны города-миллионеры (на 01.01.2012 г.).



Грубо говоря, если вы живете не в этих регионах, то лучше бы вам туда перебраться — когда остальные регионы будут топтаться на месте или деградировать, тут развитие продолжится. На бытовом уровне «развитие» означает рост зарплат, больше работы, новые торговые центры и больше возможностей (и денег) для отдыха.

3) Рейтинг самых быстрорастущих городов России 2016 — 1 место (РБК). Методика хороша тем, что не учитывает прежние заслуги (или обременения), а рассматривает лишь изменения показателей за последние годы. Составители изучали изменение миграционных потоков, размера зарплат, разницу между количеством открытых/закрытых заведений (рестораны, заправки и проч), изменение количество предприятий МСБ и так далее. Первое место означает, что даже не смотря на былые заслуги («высокую» базу, наработки прошлых лет), Краснодар лидировал в 2016г по темпам положительных изменений по отношению к другим регионам. Рейтинг охватывает все города РФ с населением свыше 150 000чел.

Интересна ремарка составителя: «Обилие южных городов и полное отсутствие дальневосточных отражают интуитивное представление о том, что деловая активность все-таки зависит от обилия рабочих рук — и от климата». Грубо говоря, где много людей и тепло — там проще жить и развиваться (хоть обычному трудяде, хоть бизнесмену), в отличие от малонаселенных и холодных регионах.

К слову, население Кубани 5,5 млн человек - это третья по численности территория РФ (после Москвы и Московской области, впереди Санкт-Петербурга, Свердловской области, Башкирии, Татарстана и Ростовской области). В Краснодарском крае (включая Адыгею, отделилась в 1989г) живет столько же людей, сколько во всем Дальневосточном Федеральном округе (включает города Владивосток, Хабаровск, Якутск, Комсомольск-на-Амуре, Благовещенск, Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Магадан и др). При этом население края с 1991г выросло почти на миллион человек, тогда как большая часть страны теряет в численности (ДФФО с 1991г потерял два миллиона человек).

Именно из-за того, что город и край стали все чаще и чаще появляться на вершинах рейтингов, на них стали обращать внимание люди из других регионов. Сюда и раньше (еще с

Советских времен) переезжали обеспеченные пенсионеры с Севера. И раньше ехали на работу ребята с Северного-Кавказа. Но это был небольшой поток и он не носил характер истерии, как сейчас.

Когда же Краснодар ежегодно стал «светиться» на верхних строчках, на него стали смотреть чаще, пристальнее и большее количество людей. Так сюда потянулись переезжающие-пионеры. Это был поток с 2008 (строительство МЕГА-ИКЕА в пригороде Краснодара) и примерно до 2011 года (официальное окончание первого кризиса). Тогда еще не было такого большого количества форумов и блогов о переезде, город был еще гадким утенком, который только-только превращался в прекрасного лебедя. Переезжать было страшно: как раз в 2008-2009 грянул мировой финансовый кризис. Впрочем, он прошел очень быстро и регион вышел из него более сильным, чем был. Впечатления от города у новичков: «*Круто! Тут тепло и море близко!*» - пробок и других минусов еще не было.

Типичная история тех лет: иркутский программист Артем переезжает в Краснодар, пробует найти себя на новом месте и параллельно ведет «*Блог Артемки-путешественника*». Продавать армянам сайты и услуги по SEO-оптимизации не очень получается, зато блог влетает в ТОП-№ Яндекса по запросу «*переезд в Краснодар*». Когда отвечать на все вопросы и комментарии становится физически невозможно, Артем создает форум *ktory.ru*, куда перенаправляет всех посетителей блога. Форум растет так быстро, что становится и местом встреч бывших земляков, и торговой площадкой, и руководством по переезду для собирающихся поменять место жительства. В итоге, доходы от прямых рекламодателей и переходов по ссылкам перекрывают доходы от создания сайтов и SEO.

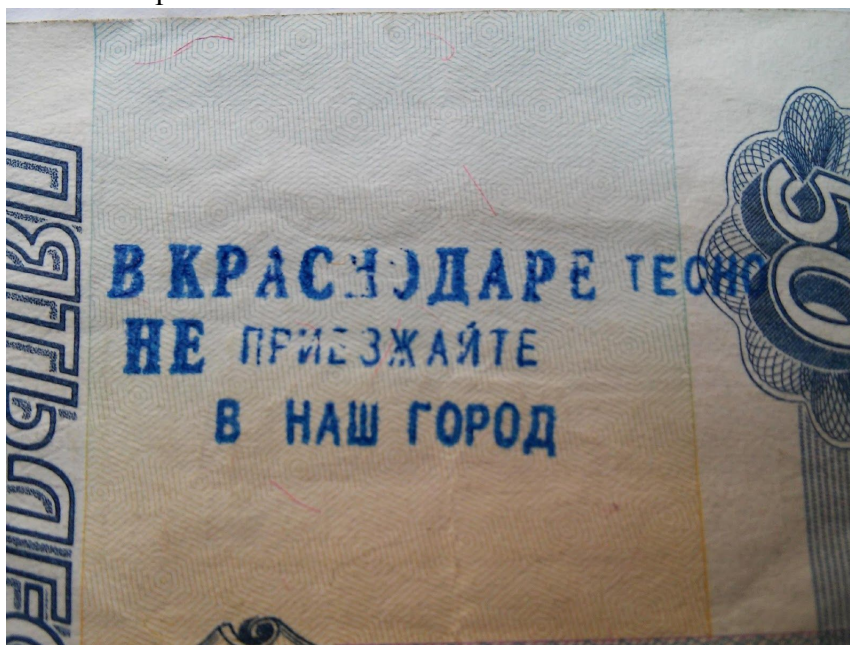
И таких форумов/блогов, посвященных переезду именно в Краснодар — десятки! Чтобы понять важность этого факта, попробуйте найти хотя бы один форум для тех, кто хочет переехать в Волгоград или Махачкалу. Не форум города Махачкалы, а именно форум *собирающихся* переехать туда. Их нет! А для Краснодара таких создано больше тридцати! Это единственный город, где форумы про Краснодар для переезжающих (то есть находящихся еще в *других* городах) лучше, информативнее и технически совершеннее, чем форум про Краснодар для местных — *forums.kuban.ru*

Эти блоги, форумы и истории переезда потянули второй поток — условно его можно очертить 2011-2014г (докризисный период). Информации уже много, люди массово делятся своими историями переезда. Экономика растет, работы и места под солнцем хватает всем. Это было лучшее время для переезда. Могу предположить, что после окончания кризиса 2014-2016г опять наступят такие же хорошие времена. В этот период 2011-2014г — аккурат за две недели до обвала доллара — переехала и моя семья. Моя история тоже типичная: начитался отзывов пионеров (поток 2008-2011г), продал квартиру в Ижевске и купил в Краснодаре — еще и выиграл от диспаритета цен. Кстати, я был активным пользователем сайта *ktory.ru* и до сих пор бываю там под ником *m2c*

В этот период люди делились впечатлениями просто потому, что им нравилось новое место: впереди была Олимпиада, экономика края и страны росла, строители сдавали объекты и тут же начинали новые. Люди с удовольствием общались, создавали микросообщества, проводили живые встречи, вместе ездили на моря. Потом начался кризис и ситуация изменилась — для переезжающих наступил третий период.

Третий поток можно разграничить ноябрем 2014г и он тянется по сей день. Эти люди тоже начитались отзывов — тех, кто приехал сюда с 2011 по 2014 - только ситуация уже изменилась. Такие как я писали хвалебные отзывы, потому что тогда действительно все было хорошо и с работой, и с ценами на жилье. Этим же ребятам достались другие условия — уже в середине 2015г стало понятно, что кризис будет затяжным. Работы стало меньше, зарплаты

уменьшились, начались задержки сроков сдачи и банкротства строителей. Местные жители, ранее радостно встречавшие вновь прибывших, теперь называют их «понаехавшие». В интернете гуляют такие картинки:



Раньше такого отношения не было, друзья! Сказывается то, что приехавшие часто более активны и трудолюбивы, чем местные. Они занимают их рабочие места, что обостряет ситуацию с занятостью: «понаехавших» охотнее принимают на работу, потому что они понимают суть выражений «работа по стандарту», «корпоративная этика» и готовы учиться.

Из-за машин с 25, 59, 27, 54, 42 регионами стало еще теснее на дорогах — а ведь заторы и раньше были большими! Кто виноват в пробках — конечно, «понаехавшие»!

Наконец, «новые Краснодарцы» открывают свои фирмы и отбирают у местных клиентов! Эти иркутские или новокузнецкие предприниматели грамотно отвечают на звонки, вежливо общаются при встрече, не обманывают в расчетах и — представьте себе — не косячат! Немудрено, что при их услуги пользуются спросом.

Приведу пример из своей жизни: мы решили установить кондиционер в квартире и заказали штробление трассы еще до окончания ремонта в ней — в этом случае все трубы можно было спрятать в стенах. Монтажная бригада выполнила работы, а после окончания ремонта специалист подключил внутренний и наружный блоки — это было в ноябре 2014г. В июне 2015г началась жара и мы начали пользоваться кондиционером. Оказалось, что внутренний блок течет — после ночи работы (спать без кондиционера тут невозможно), на полу обнаруживалась лужа. Для ламината лужа — это очень и очень плохо, т.к он разбухает и приходит в негодность. Т.к прошло полгода, то фирма отказалась бесплатно выехать на диагностику и ремонт кондиционера. Хорошо, что я сам продавал их раньше (еще в Ижевске) — мне удалось разобрать внутренний блок и обнаружить причину. Оказалось, что мастер попросту забыл подсоединить дренажный шланг к емкости для сбора конденсата. Емкость переполнялась и вода капала вниз. Я всего лишь натянул резиновый шланг на штуцер — и проблема была решена. Что мешало мастеру сделать то же самое изначально?!

И таких примеров здесь масса: местный КубТел подключает абонентов в пгт.Яблоновский за 1200р, а федеральный Ростелеком — бесплатно. У местного Армена заказ москитных сеток стоит 1400-1900р на окно (при стоимости всего пластикового окна в 7800р!), а в федеральном «ЛеруаМерлен» готовые сетки продаются за 880р — причем, местные комары успешно пролезают что через те, что через эти сетки.

Другая моя история: в одной из арендных квартир сантехники допустили ошибку в монтаже водопровода в санузле — в итоге мы залили соседей снизу. Мало того, что пришлось решать вопросы с соседями — пришлось демонтировать керамическую плитку и разбирать короб из гипсокартона, т.к протечка выявилась уже после сдачи объекта.

Если в Ижевске я заказывал услугу и искал того, кто ее сделает лучше и дешевле, то здесь при заказе услуги ты ищешь отзывы на форумах, чтобы просто найти того, кто выполнит услугу и не накосячит. Увы, это правда!

И если в Краснодаре ты с этим сталкиваешься время от времени, то ближе к морю частота подобных историй растет. К примеру, в шиномонтаже в Красной поляне (горный Олимпийский курорт) местные предлагали мне обычную КАМА-Евро под видом зимней «липучки». Ребята просто не знали, как выглядит зимняя резина, потому что она не продается на юге!

В другой раз мы поселились в мини-отеле в первой линии на пляже в Геленджике — оказалось, что смежные помещения сбоку и снизу используются как банкетный зал и караоке-клуб. Вечер пятницы у нашей семьи с годовалым малышом получился действительно незабываемым — а ведь хозяйка видела ребенка и могла предупредить нас!

Ну, и на закуску стоит рассказать, что в летний сезон даже не стоит пытаться снять номер «на выходные» (популярный формат отдыха у «новых Краснодарцев») в частном секторе: при фразе «нам только переночевать» многие хозяйки частных гостиниц полностью теряют к вам интерес. И это при том, что вы не бесплатно хотите пожить, а готовы платить за эти 2 или 3 ночи! Впрочем, такая с этим можно столкнуться не только на Кубани, но и в Крыму.

Вернемся к третьему потоку, который начался в ноябре 2014 (с наступлением кризиса) и тянется по сей день. Вы уже поняли, что сейчас в Краснодаре не самые сладкие времена: меньше работы, урезали зарплаты, больше строек задерживается или вообще прекращают строиться (такое встречается, причем не только у частных застройщиков, но и у крупных игроков). Нельзя сказать, что жизнь замерла, но таких благоприятных возможностей, как раньше, теперь нет. Кризис вносит свои коррективы и вы должны это понимать.

Особенно сильно кризис ударил по строительной области — в предкризисный 2014г Краснодар сдал 1720 000 кв.м. жилья — один миллион семьсот двадцать тысяч квадратных метров - если переводить это в однокомнатные квартиры, получится целых 50 000 квартир за один год! Для сравнения, весь Пермский край в 2014г ввел лишь 1103 000 кв.м, вся республика Татарстан — 2404 000 кв.м, вся Самарская область — 1889 000 кв.м, а весь Приморский край — лишь 681 000 кв.м. А тут один лишь город вводит в эксплуатацию больше жилья, чем некоторые регионы.

Действительно, до кризиса — в 2014г — Краснодарский край занимал первое место в России по объемам сдаваемого жилья (4,75млн.к.вм — больше, чем в Московской области, Москве и т.д). Эта же отрасль испытывает теперь серьезные проблемы: застройщики планомерно наращивали мощности, поэтому они не могут быстро затормозить и подстроиться под падающий спрос. Куда девать избыточные квадратные метры? Ответить на вопрос можно по-разному: кто-то из застройщиков предлагает рассрочки за свой счет, другие разрабатывают совместные программы с банками (объединение ВКБ-новостройки), некоторые готов оплатить за покупателя первоначальный взнос по ипотеке. Однако все эти меры направлены на клиентов внутри региона, а их число ограничено.

Очень быстро выяснилось, что куда проще привлекать иногородних клиентов — в первую очередь из Москвы и Подмосковья (покупают в Сочи), а так же сибиряков и

дальневосточников (Краснодар, Анапа, Геленджик). Они и так готовы ехать на юг, им только подсказки и помощи. Подсказывают и помогают на форумах и в видеоблогах на YouTube, поэтому там сейчас так много рекламы строительных компаний. И надо сказать, что политика привлечения иногородних работает: несмотря на кризис, квартиры распродаются — застройщик не заработает на них сверхприбылей, но покрывает свои затраты, оплачивает услуги подрядчиков и завершает объект. Приезжие выкупают немалую часть от сдаваемых новостроек (этому способствует и льготное кредитование объектов первичного рынка), поэтому и риэлторы, и застройщики, и видеоблогеры нахваливают свой город: чем больше кликов/переходов/заявок и сделок, тем больше шансов пережить кризис.

На этом примере очень хороша разница между рекламой Краснодара в период с 2008 по 2014 и сейчас: раньше люди хвалили его не за деньги или клики, а от души. Сейчас это бизнес: чем больше конверсия у видеоблогера или форума, тем больше денег получит его владелец. В принципе, в этом нет ничего страшного — вся реклама работает на этом принципе. Но вы, как читатель, должны внимательнее фильтровать входящую информацию: если советам хорошего друга можно верить без оглядки, то рекламные объявления нужно проверять — понимаете разницу?

В Краснодаре действительно есть минусы и о них далеко не все рассказывают. Я перечислю основные, которые озвучиваю в своем видеоблоге и на сайте:

1) Кумовство. Особенно распространено в Адыгее (адыгейцы везде тянут своих) и среди национальных диаспор Краснодара. Армяне тянут армян, азербайджанцы — азербайджанцев и так далее. С одной стороны, такое поведение логично — выживать вместе проще. С другой стороны, когда человек занимает должность не из-за знаний/умений, а потому что он чей-то брат/сват — это плохо для остальных. Одно дело, если это клерк в банке — а если врач или глава администрации поселка?!

2) Коррупция. Юг традиционно более богатый и более ленивый регион, поэтому она произрастает с обеих сторон. Взяткополучатели не стесняются предлагать свои услуги за решение проблем, а взякодатели ленятся изучать законодательство и работать по правилам. Типичные примеры: при получении водительских прав супруге предложили заплатить 11 000р за сдачу экзаменов «автоматом». Вся ее группа заплатила взятку — кто-то ленился готовиться, кто-то боялся не сдать город — и все сдали с первого раза! Она сдавала сама, права получила с седьмого раза. Теперь вопрос: какой толк от купленных прав, если человек не умеет управлять автомобилем?! Его же опасно выпускать на дорогу!

3) Как следствие, на дорогах творится бардак. Пользоваться сигналами поворота не принято. Выезд на перекресток на красный свет — стандартная практика. Подрезание или вклинивание в голову очереди — тоже (к последнему относятся на удивление лояльно). Езда с превышением скорости вообще не считается нарушением, как и заезд за стоп-линию — нет фиксирующих камер, как, например, у нас в Ижевске. И конечно же, в случае правонарушения, сотрудник ДПС всегда предложит решить вопрос без составления протокола. Местные водители так лихо гоняют, что порой страшно ехать рядом с ними.

4) Следствие бардака на дорогах и обилия машин — пробки. Город страдает от бурного роста — дороги в центре никак не расширить. Так же город рассечен несколькими железнодорожными линиями (Краснодарский железнодорожный узел) — из-за этого весь поток машин скапливается на мостах. Новые районы строятся без опоры на трамвайные пути, метро в городе тоже нет. Поэтому все ездят на автомобилях или маршрутках — нагрузка на узкие улочки в центре просто колоссальная. Чтобы уменьшить число автомобилей, весь центр города — зона платной парковки. Большой плюс, что ее можно оплачивать через приложение в телефоне и что паркинг бесплатный в выходные дни. Тем не менее, год от года ситуация с пробками лишь ухудшается.

Каждый решает этот вопрос по-своему: я подбирал работу поближе к дому, чтобы не было перепробегов. Оставляю машину далеко от работы — оставшийся путь легче и быстрее пройти пешком, чем проехать на авто и найти свободный паркинг в центре. Отгрузки в интернет-магазине планирую после 20.00, когда ситуация на дорогах спокойнее — благо, что есть круглосуточная транспортная компания «Деловые линии». Всегда пользуюсь навигатором, чтобы заранее видеть заторы на дороге. И, честно говоря, если мне завтра предложат переехать в Краснодар — первым делом я куплю себе велосипед с корзиной для мелких грузов. Гораздо проще проехать до магазина или парикмахерской на велосипеде, чем проделать этот же путь на машине: дороги ровные, почти всегда сухо, съезды с тротуаров гладкие, многие заведения имеют велопарковки и, наконец, 9 месяцев в году тут тепло.

5) Новые районы сильно страдают от недостатка садиков и школ. В некоторых садиках в группах числится по 70 детишек (правда, реально ходят около 40). Со школами тоже не все гладко — когда ребенок ходит в 1 «Ф»-класс (это школы №93 и №71), это уже не весело. Причины просты: во-первых, застройщики традиционно филоняют, строя в новых микрорайонах сперва жилые дома, а в конце — садики и школы. Получается временной лаг 3-5 лет, пока жители первых домов смогут отправить детей в садик. На это наложился кризис: во многих почти завершенных микрорайонах у застройщиков теперь не хватает денег на социальную инфраструктуру.

Во-вторых, честно говоря, никто не думал 5 лет назад, что начнется эта «краснодарская истерия» и со всех концов страны сюда поедут люди. Чтобы построить садик или школу, надо найти под них место, сделать землеотвод, заказать проект, пройти госэкспертизу, найти финансирование и, наконец, лишь в финальной стадии выполнить строительные работы. Лишь пару лет назад власти региона всерьез взялись за решение проблемы садиков и школ, ужесточив требования к застройщикам и начав расширять уже существующие заведения. Сейчас ситуация в городе выправляется. Более того, власти готовы поддерживать частные детские садики, что открывает возможности для предпринимателей.

В-третьих, большую нагрузку на социальную инфраструктуру формируют частные застройщики, которые лепят в частном секторе 3-5 этажные многоквартирные дома. В Краснодаре целые районы состоят из таких «шанхаев». Такие застройщики и не планируют строить садики (так же, как ливневые канализации или асфальтированные дороги). А наивные жильцы полагают, что удастся получить место в существующем или что власти сжалятся над ними. Власть к частным застройщикам относится жестко - такие дома регулярно сносят (около 400 домов подлежат сносу по решению суда). Клиентов таких домов тут никто не жалеет, обманутым покупателям частных застройщиков не предусмотрено никаких компенсаций — позиция проста: «Сами виноваты!»

И это правда: если хочешь жить хорошо и комфортно — покупай новостройку по ФЗ-214 с регистрацией договора долевого участия. Но такие квартиры дороже, поэтому многие клиенты стараются выиграть в деньгах, благо предложений на рынке масса. А дальше знакомая история: купил дешево, а оказался кот в мешке. Кого тут винить? Огромный массив полулегальных или откровенно нелегальных квартир в Краснодаре без дорог, канализации (центральной и ливневой), социальных объектов, а иногда и без отопления — это шестой минус города. Чаще всего на эту удочку попадают малообеспеченные семьи из других регионов, так что будьте внимательны!

7) Если отвлечься от новых районов и перенестись в старый центр, то в глаза бросается такой неприятный момент, как обилие незаконных металлических гаражей. Большая часть из них давно не используется для хранения автомобилей. Остальные используются в лучшем случае как склад для хлама. И при этом они занимают большую часть двора, ужасно выглядят и не имеют никаких документов! Для столицы региона это

позор. Власти это понимают, поэтому ежегодно сносят по несколько сотен таких гаражей за счет городского бюджета. Процесс оказывается не быстрым, потому что сперва надо найти собственника, потом обратиться в суд за признанием постройки незаконной. И лишь потом приезжает бригада рабочих, демонтирует и эвакуирует гараж. Такой длинный путь выбирается специально, чтобы не провоцировать социальный протест.

8) Примерно такая же ситуация и с ларьками/незаконной торговлей. Город бурно растет, на каждый перекресток инспектора не поставить. Поэтому очень часто в людных местах появляются ларьки, магазинчики или даже целые торговые павильоны. Например, перекресток Калинина и Октябрьская — одно из самых оживленных и загруженных мест в городе, где за последний снесли с десятков ларьков. Местные предприниматели юлят и хитрят — южной хитрости позавидует любой делец! Например, предприниматель получает разрешение сделать отдельный вход в свой магазинчик на первом этаже жилого дома. А вместо этого строит на газоне пристрой на 85 кв.м, чуть не вдвое расширяя площадь магазина! Формально это «отдельный вход», а по факту — изменение вида разрешенного назначения объекта. В прошлом году в Москве была большая компания по сносу павильонов около метро - «ночь длинных ковшей». Такое же, но в меньшем масштабе, происходит на регулярной основе и в Краснодаре — увы, это необходимая мера.

9) Часто приходится слышать от приезжих, что местные, мол, недалекие люди. Что ленивы, что глуповаты, что не разбираются в новых технологиях и так далее. Тут стоит быть аккуратным: да, некоторые местные жители действительно не блещут интеллектом. Однако и среди приезжих не все доктора наук. Данный минус очень субъективен, сюда накладываются и национальные особенности.

Например, уровень образования в ВУЗах регионов Северного Кавказа, откуда едет одна часть новых Краснодарцев, действительно будет ниже, чем в Академгородке Новосибирска, откуда едет другая часть. Справедливо ли после этого утверждение, что «все кавказцы тупые»? Пожалуй, нет — справедливее было бы сказать, что они другие: у них другое прошлое, у их родителей другие приоритеты, их воспитывали в другой среде. Это как сравнивать кошек и собак — кто из них лучше? Да никто, это совершенно разные домашние животные. Кавказцы с таким же успехом могут сказать, что все сибиряки слабаки или алкоголики (Коран запрещает мусульманам налегать на спиртное). Дагестанец или лезгин в свободное время идет в тренажерный зал или на борьбу, а житель Новосибирска — сидит в социальных сетях или смотрит сериал. Ну, и кто из них лучше?

10) Работа. Из-за кризиса возросла конкуренция за рабочие места, большой поток приезжих позволяет работодателям подбирать лучшие кадры за меньше деньги. Если из моего Ижевска все время уезжают квалифицированные кадры, поэтому перманентный дефицит ощущается постоянно — попробуй тут понизить зарплату! То в Краснодар эти кадры приезжают, поэтому вот уже года два как зарплаты особо и не растут. Если в 2008г журнал Forbes цитировал одного из предпринимателей: «Новые торговые центры появляются быстрее, чем для них находят персонал. Мы испытываем страшный дефицит кадров. Конкурентная борьба очень острая» - то теперь ситуация изменилась с точностью до наоборот. Скорее всего, это временное явление: с окончанием кризиса можно прогнозировать дальнейший рост розничной торговли и объема услуг — а значит, будут нужны все новые и новые рабочие руки.

Впрочем, кризис коснулся не только Кубани — подобные истории наблюдаются сейчас везде. Везде есть пробки, нехватка детских садов и высокооплачиваемой работы. Краснодарский край еще хорошо выглядит на фоне других территорий. И тем не менее, я далек от того, чтобы обещать всем приезжим золотые горы — не обольщайтесь рекламой и красивыми картинками застройщиков: вас тут не ждут, никто не будет вникать в ваши

проблемы, разбираться во всем придется самому. Самому искать работу, самому решать вопросы с арендой или покупкой жилья, привыкать к этому ужасному стилю вождения местных автовладельцев, узнавать про садики и больницы. Книга лишь может помочь вам в этом, дать ориентиры. Но делать все придется самостоятельно — и легкой жизни в Краснодаре ожидать не стоит.

Глава 4. Подготовка к переезду.

Как подготовиться к переезду в Краснодар, если вы все же приняли (или примете) такое решение? Сам я на этот вопрос ответил очень просто: съездить сюда и увидеть все своими глазами. Дело в том, что можно бесконечно читать форумы — и это полезно на определенной стадии — однако вы не получите объективной информации через интернет.

Есть старый анекдот про трех слепых мудрецов, которые описывали слона: первый держал его за хобот и говорил, что слон похож на змею. Второй обхватил ногу и заявил, что слон — как дерево. Третьему достался хвост, поэтому он сравнил слона с веревкой. Такая же история с форумами: читая их, вы каждый раз видите лишь одну часть этого слона. Поэтому надо ехать и смотреть все самому.

Я действительно считаю, что лучший способ подготовиться к переезду в Краснодар — приехать сюда на разведку. Если к этой разведке грамотно подготовиться, то она окажется очень полезной. Лично я раза три ездил сюда разведывать обстановку, благо что такие поездки легко сочетать с отпуском: если ехать в Геленджик или Сочи, то вы все равно проезжаете Краснодар (на поезде или автомобиле). Мы каждый раз заезжали сюда на три дня: гуляли по ИКЕА, посещали встречи «*новых Краснодарцев*», пользовались общественным транспортом. Впервые мы оказались тут еще в 2011г — переехав в 2014г, я не узнавал некоторые районы!

Что нужно сделать до отъезда на разведку? Конечно, провести исследование с помощью интернета:

1) читать тематические форумы — тот же *ktory.ru* Особенно полезны истории переездов и региональные землячества, там вы получите очень точное описание от тех, кто уже переехал из вашего города. Это важная информация.

2) изучать рейтинги, статьи на Википедии, данные из открытых источников (тот же Росстат). Когда ваш губернатор или мэр выступает с отчетом о проделанной работе, запишите цифры и сравните их с показателями Краснодара: бюджет, численность населения, процент занятых в малом бизнесе, количество торговых центров на человека или автомобилей на 1000 человек. Это очень полезная информация. Если вы бизнесмен — вам будет полезен рейтинг *Forbe's*, т.к там приводя усредненные данные стоимости подключения к коммунальным ресурсам и оборот розничной торговли.

3) вспомнить все свои навыки и умения, которые могли бы пригодиться на новом месте. После этого заново составить резюме и разместить его на *SuperJob* и *HeadHunter*. Сразу ставьте пометку «*Краснодар*» и считайте количество приглашений на работу или звонков от работодателей. Чем больше звонков — тем выше ваши шансы на новом месте.

4) сделать фотографии вашей квартиры и разместить объявление о продаже. Но не для того, чтобы реально продать жилье — нет, мы просто кидаем пробный шар. Нам важно понять, сколько примерно денег мы сможем получить тут, чтобы исходя из этой суммы присматривать жилье там.

Эти простые действия дадут вам много аналитической информации. Часто бывает ситуация, когда человеку и на нынешнем месте, в принципе, неплохо: есть семья, оба работают, неплохие зарплаты, есть машина, огород у родителей в деревне, какие-то связи и знакомства. И очень страшно бросать насиженное место, потому что не факт, что на новом будет лучше!

Я это называю парадоксом пессимиста: когда у человека уже есть какое-то положение и доходы — он боится уезжать, т.к может их потерять. Его ход мыслей: «*А вдруг станет хуже!?! Здесь-то у меня хоть что-то есть! Вот, если бы у меня тут не было ни кола, ни*

двора — я бы переехал без раздумий!» А тот, у кого за душой ничего нет — тоже боится уезжать, думая: «У меня и тут-то ничего нет — как я там-то буду устраиваться!? Ни сбережений, ни активов для продажи, ни умений, ни профессии — с чего у меня там будет иначе? Вот, если бы у меня была работа, профессия, квартира — тогда бы без раздумий все продал и уехал!» Получается замкнутый круг.

Если вы провели исследование по вышеприведенным четырем пунктам, то у вас должно появиться более конкретное понимание по вашей ситуации с переездом: вы будете понимать, на какую должность и с какой зарплатой сможете устроиться по приезду? В каком районе приобрести или снимать жилье? На что вам ориентироваться в плане своего бизнеса? С какими трудностями чаще всего сталкивались ваши бывший земляки на новом месте? И все это ставит перед вами вопросы: кем работать, где жить, в какой сфере начать свое дело и как преодолевать трудности? Ответы на эти вопросы вы и должны искать во время разведки боем.

Я считаю, что именно наличие более-менее сформулированных вопросов является поводом к вашей первой ознакомительной поездке. Без вопросов она будет просто забавной экскурсией: вы прогуляетесь по Красной, сходите в местные рестораны, купите какую-нибудь ерунду в ИКЕА и, конечно же, постоите в наших пробках. Но как это поможет вам с переездом?!

Если же вы сформулировали для себя вопросы, то за время 3-5 дневного пребывания в городе, сможете найти для себя либо ответы на них, либо людей, знающих ответов. Пользуясь случаем, я, конечно, приглашаю вас в свой офис, чтобы ответить на вопросы о жилье (и частично работе) — это мой хлеб, для этого я и написал эту книгу!

По возвращении домой советую написать для самого себя отчет от поездки, где фиксировать все нюансы: что понравилось, что не понравилось, что бросилось в глаза, какие вопросы прояснились, а что осталось как в тумане. Запишите эти впечатления по горячим следам (это важно). Потом оставьте записи на 1-3-6 месяцев, продолжая жить обычной жизнью — я не советую торопиться с переездом, т.к. скоропалительные решения редко бывают правильными. Свою поездку я готовил целых три года и во многом поэтому адаптация на новом месте в основном прошла гладко.

Если вы вернетесь к записям через 2-3 месяца (или полгода), когда впечатления улягутся, восторги пройдут, жизнь вернется обратно в привычную колею — то строки, написанные вами же самим, ответят на многие вопросы. Приведу свой пример: во время подготовки и после разведок я постоянно делал записи в своем дневнике. Вот одна из них:

«Меня пугают пробки в этом городе, а так же что много кавказцев. Не представляю, что мой сын будет учить адыгейский язык! С другой стороны, там дешевле жилье. Понятно, что центр города мы не осилим, но взять что-то на ул. Есенина за 26000р/м — вполне возможно, и эти дома достраивают. Главный вопрос — кем там работать, потому что начинать свое дело на абсолютно незнакомом месте глупо {у меня был свой бизнес в Ижевске, который я совмещал с работой по найму — прим.автора}, у меня семья — а вдруг бизнес не пойдет!? И кто будет тогда платить ипотеку за Ижевскую квартиру? Ижевскую квартиру нельзя продавать минимум год — вдруг не получится, тогда будет куда вернуться и отец не выключает мне мозг. В общем, надо думать про работу — может быть получить какую-то специальность тут?»

Эта запись была сделана в 2012г, мы как раз ездили в отпуск в Геленджик с нашей общей подружкой. Спустя полгода я пошел на учебу и получил новую профессию — «тренинг-менеджер/специалист по обучению персонала».

Когда после Нового года случайно наткнулся на эту старую запись, то вопрос «Переезжать или нет?» решил сам собой: появилась профессия, которая оказалась свободно-конвертируемой — то есть устроиться на эту должность можно в любом городе

страны!

Оставалось решить вопрос с жильем в Краснодаре: в 2013г мы съездили туда еще раз и вдруг поняли, что хотим жить не в доступном жилье (ул. Есенина, это район «Ленты»), а в комфортном (пусть и более удаленном от центра). Как ни крути, а ребенку надо где-то гулять, да и меня не радовала перспектива жить в «шанхае», где соль можно передать из окна одного дома в окно другого. Так мы оказались в более дешевой Адыгее, пгт. Яблоновский. Купили на стадии котлована (в мае 2013г) квартиру в ЖК «Звездный» — девять корпусов на ул. Гагарина 144, у каждого корпуса своя детская площадка, комплекс находится в центре поселка, за забором новая поликлиника, рядом Почта, Сбербанк и три магазина «Магнит». Это удовольствие обошлось всего в 1215 000 за 40,5 кв.м (в итоге построили 41,7кв.м, тут часто строят с запасом), но административно это не Краснодар — хотя до центра города мне ближе, чем из многих новых районов города.

Говоря о подготовке к переезду, нельзя не отметить такой фактор, как возраст. Переезд по разному воспринимается и переносится в разном возрасте. Дети переезжают очень легко — до 13-14 лет молодое деревце можно пересадить в новый грунт и оно приживется. Больше волнуются в таком случае родители, а не сами дети: эти месяц-два погрузят, а потом у них уже новая жизнь с новыми друзьями. Родители все еще привыкают, а эти уже адаптировались.

Возраст от 14 до 20 лет (границы условны) я считаю очень важным: в этом возрасте завязываются те отношения, которые потом называются «*дружба на всю жизнь*», «*лучший друг*» и так далее. Это результаты исследований психологов и они легко проверяются практикой: мы чаще всего уже не общаемся с друзьями по песочнице или начальным классам, но мы долгие годы поддерживаем отношения, начатые в старших классах и в университете. Поэтому если ваш ребенок находится в этом возрасте, к переезду надо относиться внимательнее — вы не сможете без ущерба для психики ребенка ездить туда-сюда, если на новом месте дела не пойдут. Стрелять придется сразу, без промахов.

С 21 до 35 лет — молодость. Человек уже взрослый, он не боится нового, напротив — идет к нему навстречу. В этом возрасте легко менять место жительства, легко преодолевать трудности, заводить новую компанию, получать новые навыки и профессию. Останавливающим фактором могут быть родители, родственники и старые друзья — часто люди спрашивают самих себя, как пережить расставание с ними?

Я тоже сталкивался с такими мыслями (в 2014г мне было 29 лет). Решение оказалось нестандартным: раз в Краснодаре так хорошо жить, то почему бы друзьям и родственникам не перебраться ко мне? С тех пор со многими из них мы видимся во время летних отпусков в Сочи или Крыму, а примерно 10-15 человек друзей и знакомых переехало сюда на ПМЖ и составляет ижевскую диаспору Краснодара. С теми же, кто остался (родители жены) мы почти каждый день общаемся по Skype — эффект присутствия настолько полный, что сын помнит в лицо и по именам всех родственников из Удмуртии.

От 35 до 45 лет — непростой период. Почти всегда переезд на новое место сопровождается откатом назад в плане статуса, дохода и положения в обществе. Я был начальником отдела обучения в производственной компании в Ижевске — в Краснодаре карьера выглядела так: «*курьер*», «*промоутер*» (раздача листовок), «*супервайзер*» (начальник промоутеров), «*продавец рубашек*» — и лишь спустя два месяца работа по профилю «*специалист отдела подготовки персонала*». Всего лишь специалист!

С этим сталкиваются почти все, кому не удалось устроиться на новое место переводом. Так же исключение составляют обладатели конвертируемых профессий (программист, бухгалтер, автослесарь и так далее) — они довольно быстро находят новое место и откат назад не бывает большим. Хуже представителям «персонального сервиса»,

которые завязаны на клиентов в своем городе — им приходится начинать все сначала и с нуля набирать клиентскую базу: парикмахеры-стилисты, риэлторы, стоматологи, фитнес-инструкторы и почти все индивидуальные предприниматели. Странная ситуация: вроде бы у тебя неплохая профессия/бизнес, но ты понимаешь — весь твой доход обеспечивают постоянные клиенты. А их с собой не увезешь! Увы, на новом месте старые связи уже ничем не помогают и это разбило мечту о переезде для многих людей (даже из моего окружения).

Для 35-45 летних вопрос статуса и дохода стоит особо остро: они уже привыкли к определенному образу жизни и им нужно обеспечивать не только себя, но и семьи. Как легко догадаться, цена ошибки для таких людей существенно выше, чем для всех остальных категорий. Поэтому эти люди дольше других сидят на форумах и испытывают намного большие сомнения.

После 45 лет переехать, с одной стороны, сложнее: устроиться на работу в предпенсионном возрасте тяжело. Особенно это касается руководителей среднего и высшего звена: им не предлагают аналогичных должностей на новом месте, а работать простым менеджером или рабочим уже не хочется. С другой стороны, в этом возрасте ниже обязательства: ипотека на квартиру уже выплачена, погашен и автокредит, а дети уже подросли и могут частично/полностью обеспечивать себя сами. Казалось бы — продавай квартиру там и покупай квартиру тут! Особенно просто дается решение о переезде пенсионерам с высокой пенсией: бывшие военные/полицейские/МЧС, судьи, высокопоставленные муниципальные и федеральные чиновники, жители северных регионов — их доход фиксирован и он достаточно высокий. Иногда их держат на старом месте престарелые родители, которым требуется уход — но после смерти, они уже ничем не привязаны к месту.

Как вы понимаете, для каждого возраста мотивы и сдерживающие факторы переезда будут разными. Эта книга адресована двум целевым группам: от 21 до 35 и от 35 до 45 лет. Для этих групп очень важен вопрос трудоустройства, поэтому в следующей главе поговорим о работе.

Глава 5. Обзор рынка труда: вакансии и кандидаты.

Если вспомнить материал предыдущих глав, то вы уже поняли: раньше в Краснодаре был острый дефицит кадров, теперь такого дефицита нет. Это усложняет задачу для будущих жителей города, т.к работа — это второй из основных вопросов любого переезжающего (первый — жилье).

Из-за обилия крупных иностранных компаний, а так же филиалов российских корпораций, в столице Кубани работы довольно много. Другое дело, что зарплаты невысокие - кризис и большой приток новых людей создал в Краснодаре «рынок работодателя». То есть именно работодатель может диктовать, на каких условиях и кого он примет в штат — кандидат может либо согласиться, либо отказаться, но своих условий он выдвинуть не может. Потому что иначе на его место тут же придут другие кандидаты.

Поэтому, если вас устроит не самая высокооплачиваемая работа, то её вы найдете без труда: продавец в продовольственном магазине, товаровед, категорийный менеджер, работник склада, водитель маршрутного автобуса, уборщик, продавец-консультант технических товаров, работник ресторана фаст-фуд. На эти вакансии спрос есть почти всегда и кризис тому не помеха.

Другое дело, если вы хотите от жизни большего — тогда надо проанализировать свои сильные/слабые стороны и начать подготовку загодя. В частности, в предыдущей главе я советовал заново составить резюме и разместить его на рабочих сайтах с указанием места жительства «Краснодар». Это нужно сделать вовсе не для того, чтобы найти работу дистанционно, а чтобы прощупать спрос. Если вы получаете много просмотров и ответов на свои отклики (откликаться самому надо обязательно) — значит, у вас есть перспективы на новом месте. Если же нет — имеет смысл хорошенько призадуматься: либо поумерить зарплатный аппетит, либо искать работу в другой (смежной) области. И почти всегда надо быть готовым опуститься на ступеньку ниже в должности, чем ваше нынешнее положение в родном регионе. Если вы начальник отдела, то на новом месте вас никто не готов будет взять на такую же позицию: придется снова поработать менеджером, доказать свою компетентность и затем уже возглавить отдел на новом месте. Исключение составляют лишь специалисты востребованных профессий и варианты с междугородним переводом.

Междугородний перевод — это вообще самая лучшая вещь, если вы собираетесь переезжать. Один из моих клиентов работал в компании Makita в Волгограде и успешно перевелся на такую же специальность в Краснодарский филиал. У меня самого была мысль устроиться в Samsung Corp. в Ижевске, чтобы потом перевестись в офис Samsung Corp. в Краснодаре — и я даже прошел 6 собеседований в обоих офисах. Многие крупные компании работают с кадровыми агентствами — в случае с Samsung Corp. это был Ancor. У менеджеров-кадровиков всегда есть в запасе несколько хороших вакансий в разных регионах, поэтому если вы действительно классный специалист — не бойтесь отправлять резюме, созваниваться и дружить с кадровыми агентствами в своем городе. Потому что они напрямую заинтересованы в том, чтобы трудоустроить вас на хорошую должность с высокой зарплатой — они получают за это комиссионные.

Приведу свой пример: за полгода до отъезда я начал активно обновлять свое резюме и однажды мне позвонили из кадрового агентства Ancor. Им нужен был КАМ в филиал Samsung Corp. в Ижевске. КАМ — key account manager (менеджер по работе с ключевыми

клиентами), 45-55 тыс.р/мес зарплата, корпоративная связь, можно пользоваться гаджетами компании, ежеквартальные и ежегодные бонусы, белая зарплата, стажировки в Европе и Корею. Требовался опыт в продажах, знание английского на уровне разговорного и рекомендации от коллег. Кто-то из бывших наших сотрудников туда перевелся и порекомендовал меня.

Я объяснил специалисту кадрового агентства, что польщен вниманием, но не смогу принять предложение из-за планируемого переезда на юг. Кадровик не смутилась и тут же предложила устроить меня на работу в Краснодаре: офис Samsung Corp. там тоже есть — и куда более крупный, чем в Ижевске.

Мы вместе составили резюме — причем, она помогала мне сделать акценты на те вещи, которые были важны будущему работодателю (работа с розницей, работа с федеральными ретейлерами, знанием основ trade marketing и так далее). Это была неоценимая помощь, т.к менеджер кадрового агентства намного лучше знает требования заказчика «изнутри», чем обычный кандидат «снаружи». Я прошел skype-собеседование — частично на русском, частично на английском языке. Выполнил тестовое задание — расчет доли рынка продукции этой компании в Ижевске. Для этого нужно было обойти несколько магазинов, пообщаться с продавцами, узнать о предпочтениях клиентов, сделать фото-отчет, вручную посчитать SKU на полках, сделать на основе этих данных доклад о доле рынка и оформить его в виде презентации — не самая сложная работа, честно говоря. Ближе к концу октября я прошел еще два собеседования и сдал отчет по своей презентации. Путь на Краснодар был открыт.

В середине ноября я прибыл в столицу Кубани и через несколько дней поехал на собеседование. Мой вам совет: если вы едете на собеседование в центр — выезжайте сильно заранее, т.к припарковаться там негде (хоть платно, хоть бесплатно). В частности, минут за 10 до назначенного времени я уже был под окнами офиса — но был за рулем! Мне еще предстояло где-то встать — на это ушло еще 15 минут - а потом добежать обратно, подняться на нужный этаж и запыхавшемуся предстать перед глазами корейского менеджера мистера Ли. Надо ли говорить, что я опоздал?! Это в принципе плохо для работодателя — в офис нужно прибыть минимум за 10 минут до назначенного времени. Для корейцев же это недопустимо вообще!

Собеседование заняло 45 минут, из которых 43 минуты я отвечал на вопросы и делал это по-английски. Мистер Ли в итоге одобрил мою кандидатуру, однако 15 декабря случился «черный понедельник» - рубль рухнул по отношению к доллару и евро. Начался кризис, все компании пересмотрели кадровую политику, моя вакансия тоже была закрыта. Через три месяца, уже работая на новом месте, я увидел на *HH.ru* резюме старшего менеджера Samsung Corp., который собеседовал меня вместе с мистером Ли. Его тоже сократили!

В итоге, вместе высокооплачиваемой и стабильной работы в корейском чеболе, пришлось раздавать листовки за 100р/час — зато это были «живые» деньги, которые можно было заработать каждый день. В Ижевске у меня была своя промо-фирма и мы обслуживали таких крупных клиентов, как сеть «Магнит». Я нанимал суперайзеров и гонял промоутеров — в Краснодаре пришлось самому становиться промоутером и заниматься чем попало: анкетировать клиентов в ТЦ МЕГА-ИКЕА, раздавать листовки, работать на дегустациях в ТЦ «Лента». Не скажу, что эта работа доставляла удовольствие, но она давала неплохие деньги. И это были «живые» деньги, которые ты мог заработать здесь и сейчас — в ситуации, когда надо платить аренду или ипотеку (мой вариант) выбирать особо не приходится.

Хочу особо обратить на это внимание тех, кому сейчас 21-35 лет: работа промоутером или «тайным покупателем» — это совсем не стыдно, а иногда очень даже доходно. Её можно рассматривать в качестве подработки на первое время, пока вы не нашли себе постоянное

место, соответствующее вашей квалификации. Я подрабатывал промоутером даже тогда, когда купил и сдавал тут в аренду две квартиры — иногда попадались такие «вкусные» заказы, что гордость отходила на второй план! Например, нам платили по 180р/час на дегустациях Baccardi! Требовалось лишь выучить названия напитков, пройти краткий инструктаж и иметь медицинскую книжку. На анкетировании в ТЦ МЕГА ставка была 50р за каждую заполненную анкету из трех листов, дневной план был 60 анкет — за четыре часа я делал план и зарабатывал 3000р в день! Вна проекте «тайный покупатель» нужно было купить (а потом и сдать обратно) любую вещь из магазинов Адидас — визит укладывался в 30-40 минут, платили от 300 до 500р за торговую точку!

Чтобы найти такую работу, нужно поискать в социальных сетях группы «Промоутеры Краснодара», «VTL Краснодар», «Подработка Краснодар» - и подать заявку на вступление в каждую из них. Чаще всего там будет масса работы с низкой ставкой (100-140р/час), но если показать себя хорошим работником, супервайзеры будут звать вас на более денежные проекты. В Краснодаре очень много крупных торговых сетей, поэтому рынок VTL живет припеваючи: федеральные (Лента, Магнит, Детский Мир, Карусель) и международные игроки (Ашан, Метро, ИКЕА) имеют хорошие рекламные бюджеты, которые нужно грамотно осваивать и распределять между подрядчиками.

Чтобы вас звали на такие проекты, достаточно хорошо одеться на первое собеседование, пройти обучение по продукту (названия торговых марок, рецептуры, отличия от конкурентов), приходить за 15-20 минут до начала работы, быть все время на позитиве и не отвлекаться на ерунду во время работы (разговоры по телефону, жвачка, курение, болтовня с другими сотрудниками, прием пищи вне перерыва).

Другая хорошая подработка в Краснодаре доступна тем, у кого есть автомобиль. Если у вас хорошая иномарка младше трех лет — пробуйте себя в такси Uber или Gett. Это международные компании, они не требуют обязательного оформления разрешения на услуги легкового такси и у них довольно много заказов. Более того, у них есть разные тарифы: например, если вы выполняете в Uber 15 заказов ежедневно в течение месяца, компания гарантирует вам зарплату в 65 000р. Хорошие деньги в кризис!

Если машина не такая свежая или не иномарка, всегда есть вариант подработать курьером. Я находил работу на Avito и рабочих группах Вконтакте: развозил полиграфию одного из местных глянцевого журналов и доставлял призы на те же промоакции. Работы часов на 6, больше стоишь в пробках. В сетке всего 8-10 адресов, платят 1500р на руки в тот же день.

Особенно хорошо себя будут чувствовать тут владельцы малотоннажного коммерческого транспорта: обилие строительных супермаркетов и повальный спрос на ремонты (очень много новостроек) делает выгодным услуги грузотакси. Мой клиент-земляк из Ижевска не смог устроиться работать каменщиком на нужную ему зарплату, но зато успешно работает на доставках в грузотакси на своей Газели: прошел обучение в офисе (такси «Сатурн»), установил приложение на телефон, оплатил абонентскую плату и теперь каждое утро делает минимум три доставки из «ЛеруаМерлен» в ближайшие районы Краснодара. Средний чек на доставку тут выше, чем в небольших городах (500р/час против 350р/час в том же «Сатурне» в Ижевске), так же намного дороже стоят услуги грузчиков. Поэтому меньше 1500р/день он не привозит.

Сфера ремонтов и всего, что с ними связано, тоже позволит заработать хорошие деньги. Несмотря на то, что плиточников, кондиционерщиков, оконщиков и электриков тут много, работы хватает — строительный бум ежегодно выводит на рынок Краснодара миллион квадратных метров даже в кризис. И все эти метры требуют ремонта, стройматериалов и грамотных рук.

Что делать тем, кто не хочет работать руками, раздавать листовки или развозить мебель на Газелях? Давайте рассмотрим офисные вакансии в Краснодаре.

Ситуация для тех, кто работает головой, а не руками, не такая однозначная. В частности, совсем несладко здесь офисному планктону: слишком велико предложение со стороны работников.

Кто обычно идет работать секретарем, офис-менеджером, на ресепшн и т.д? Либо жены, которые не хотят сидеть дома (хотя их супруг может неплохо зарабатывать) — это вариант подработки. Либо не самые грамотные девушки, имеющие непонятную специальность и неясно зачем окончившие этот самый ВУЗ по этой самой специальности. Я исхожу из того, что выбирая место учебы, надо понимать — какую профессию ты получишь на выходе и как ее можно монетизировать на рынке труда? Когда девушки отправляются на экономические, юридические и другие красивозвучающие специальности, к моменту окончания ВУЗа они либо получают диплом об окончании, либо свидетельство из ЗАГС о бракосочетании. До сих пор основная цель учебы в ВУЗе для многих девчонок — найти себе толкового мужа.

Естественно, таких гламурных красоток много и в Краснодаре, где почет и уважение к знанию (как и везде на Юге) не являются приоритетом. Поэтому если у вас нет никакой специальности и вы хотите переехать сюда работать офис-менеджером — в теплом офисе, с хорошей зарплатой и офисной техникой — вам придется конкурировать с кандидатами из Краснодара. Из-за обилия предложений, расценки на работу таких специалистов в городе довольно низкие. В нашем офисе девушки работают за 17 тыс.р/мес — что для дорогого Краснодара вообще-то копейки. Более-менее нормальной зарплатой тут считается цифра хотя бы 25-30 тыс.р/мес, а большинство мужчин считают адекватной для себя планку в 40-50 тыс.р/мес.

Можно зарабатывать больше денег на подобных позициях, если девушка имеет эффектную внешность, исполнительна и знает английский язык на уровне разговорного (уровень B1) — таким прямая дорога в Сочинские отели крупных гостиничных сетей, где можно делать и 50 тыс.р/мес.

Немного по-другому обстоят дела с работой в сфере продаж. Продажники бывают нескольких типов:

1) продавец-консультант — клиент приходит в магазин сам, нужно ответить на его вопросы, продать основной товар и кучу дополнительных. Зарплата небольшая (22-25тыс.р/мес), но и работа несложная. Минус: нужно постоянно таскать коробки с товаром.

2) торговый представитель — необходимо ездить на личном авто по маршруту, собирать заявки с торговых точек, периодически заключать договора с новыми клиентами. Очень много спецзадач (сбор дебиторки, продажа акционной продукции, trade marketing, размещение ПОСМ), но и зарплата довольно хорошая: 40-60тыс.р/мес для середнячков и успешных продавцов.

3) менеджер по продажам в небольшой компании (активный) — много холодных звонков, нужно потратить время на наработку клиентской базы, нужно досконально знать свою область. Работа в офисе, периодически выезды к клиентам. Зарплата чаще всего серая, небольшой оклад и хороший процент, размер колеблется от 30 до 70 тыс.р/мес (зависит от успешности менеджера).

4) менеджер по обслуживанию клиентов в небольшой компании (пассивный) — обработка входящих заявок, выставление счетов, составление договоров, набивка спецификаций, согласований цен и объемов, отгрузка со склада, периодически требуется обзванивать всю АКБ и оповещать о новых поступлениях. Работа в офисе, много работы с

компьютером и документами, особых навыков и знаний не требуется. Зарплата невысока: 25-35 тыс.р/мес.

5) менеджер по тендерам и госзаказу — очень большой объем бумажной работы, требуется аналитический ум, знание законодательства в сфере закупок, умение читать тендерную документацию и правильно составлять пакет документов. Таких сотрудников ценят, т.к они своими мозгами могут пробивать стены в отделах закупок самых крупных корпораций. Зарплаты очень сильно отличаются в зависимости от объемов продаж и наценки на товары. Нижняя планка начинается с 20-25 тыс.р/мес/мес и высокая достигает уровня в 50тыс.р/мес. Зарплата зависит от стажа/опыта менеджера — нередко он сам может диктовать работодателю условия труда.

6) супервайзер, региональный представитель — по сути, это менеджер среднего звена, начальник отдела. Управляет группой из торговых представителей или менеджеров по продажам. С одной стороны, он не продает сам, с другой стороны, он должен так построить работу отдела, чтобы продавали его менеджеры. И не только продавали, но и выполняли все спецзадачи, развивали АКБ, собирали дебиторку и т.д.. Работа требует управленческих компетенций и стрессоустойчивости. Зарплата начинается с 40 тыс.р/мес и заканчивается на отметке в 80-100тыс.р/мес.

7) key account manager – менеджер по работе с ключевыми клиентами. Обычно эта позиция открыта в компаниях западного типа. Менеджер в том же Samsung Corp. должен поддерживать отношения с крупными сетями (MediaMarkt, DNS, Эльдorado и другие), следить за наличием всех SKU в ТТ, планировать с сетью маркетинговые активности, вовремя отправлять ПОСМ и следить за размещением, следить за долей рынка продукции компании, обучать продавцов (по продукту и новинкам), постоянно пытаться откусить кусок от доли конкурентов, предоставлять руководству сводные отчеты по продажам в разных сегментах (в нашем примере: телевизоры, видеокамеры, сотовые телефоны, бытовая техника — и по каждому сегменту отчет в разных разрезах). Часто требуется знание английского языка и последних тенденций в trade marketing. Эти сотрудники — белая кость среди всех менеджеров по продажам. Белые зарплаты, хорошие компенсационные пакеты, бонусы, стажировки у вендора, работа в офисе класса А и клубные карты лучших фитнес-клубов.

Как видите, продажник продажнику рознь. С одной стороны, если вы успешно работали в определенной сфере — то сможете без особых проблем найти себе точно такую же работу в Краснодаре. В этом плане повезло тем, кто и на старом месте занимался строительством карьеры: работал все время в одном сегменте (например, только электроника/только кондиционеры и вентиляция/ только банковская отрасль), проходил обучение и имеет подтверждающие сертификаты (например, «Мастер-консультант Шкода-Ауто Россия» для менеджера в автосалоне), получил рекомендательные письма.

Наверное, некоторые читатели удивятся тому, что карьеру можно строить и планировать, однако это действительно так. На своей нынешней работе примерно 50% времени я занимаюсь подбором персонала и провожу первичные телефонные собеседования. По резюме сразу видно, кто сознательно строил свою карьеру, а кто бездельничал и мотался от одного работодателя к другому. Последним при переезде придется несладко, т.к найти стабильную работу с высоким окладом на новом месте будет почти невозможно: при прочих равных работодатель выберет того, кто уже имеет опыт и сертификаты в своей области, нежели будет обучать нового человека.

Бизнес в России становится все более узконаправленным: в ту же банковскую область уже невозможно прийти с улицы на руководящую должность — слишком большой багаж навыков и умений надо иметь: знать постановления ЦБ РФ, внутренние инструкции банка, закон о противодействии легализации полученных преступным путем денежных средств и

так далее. То же самое с продажами автомобилей: почти все западные бренды имеют свои стандарты работы менеджеров — внешний вид, визитные карточки, проведение тест-драйва, презентация автомобиля, составление индивидуального предложения для клиента, послепродажный сервис. Если вы хотите понять, какого класса сотрудники работают в автосалонах — просто запишитесь на тест-драйв или возьмите заказ поработать «тайным покупателем»! Вы удивитесь количеству контрольных точек в анкете!

Поэтому, если кто-то хочет приехать в Краснодар и ждет тут легкой жизни — притормозите. Прежде всего, честно ответьте себе — в какой сфере вы являетесь специалистом? Если вся предыдущая жизнь прошла как «то работа тут, то работа там» - скорее всего, на новом месте придется начинать с низовых специальностей. Всегда открыты наборы в магазины «Магнит», легко устроиться в строительные супермаркеты «ИКЕА» или «ЛеруаМерлен», постоянно требуются сотрудники ресторанов в «MacDonald's» и «KFC», девушки могут найти себя в сети «Санги стиль» (аналог «Магнит Косметик»).

Да, это не самая лучшая работа на свете, но зато она имеет перспективы: 80% менеджеров и директоров ресторанов «MacDonald's» начинали карьеру с кассира, примерно такая же ситуация с «Магнитом». Все эти компании очень быстро растут и испытывают дефицит кадров на средних управленческих должностях. У всех этих компаний белые зарплаты и неплохие соцпакеты (для среднего звена). Если читатель активный, сообразительный и исполнительный человек — пусть даже на прежнем месте его дела с работой не ладились — у него есть все шансы за какие-нибудь 3 года вырасти до директора магазина «Магнит» или менеджера-управленца в сфере общепита (людей из «MacDonald's» с удовольствием берут во все другие сети фаст-фуд, это сейчас очень быстрорастущий сегмент).

Что я хочу сказать: если во время высоких нефтяных цен в России любой бездельник мог устроиться на хорошую зарплату, то в кризис таких возможностей уже нет — единственный путь к хлебной должности лежит через обдуманное построение и планирование карьеры. Особенно это касается бывших ментов, таможенников и прочих чиновников/неудачников, которые хотят и в коммерческих структурах продолжать получать хорошие деньги, ничего не делая.

Совершенно точно не надо ехать в Краснодар, если вы:

- 1) не хотите много и упорно работать в первые 3-6 мес и при этом у вас нет денежного запаса на этот период — тут либо работаете, либо проедаете старые запасы
- 2) начитались форумов и восторженных отзывов, вам кажется, что тут маслом намазано — экономика края лучше чем в целом в РФ, но маслом тут не намазано
- 3) не сложилась жизнь (семейная/личная) на прежнем месте и вы бежите от проблем — смена декораций не поможет решить внутренние проблемы.
- 4) думаете, что на Юге живут сплошь добрые и отзывчивые люди, поэтому вам не дадут пропасть — люди такие же как и везде, просто климат лучше.
- 5) были проблемы с алкоголем, наркотиками, законом на старом месте — не заставляйте краснеть земляков, очень стыдно читать о воришках или наркоманах из Удмуртии в Краснодаре.
- 6) ненавидите ваш город за сырость, холод, разбитые дороги, вороватую власть — это вообще очень негативная эмоция, и, кстати, не надо идеализировать Краснодар, тут тоже немало минусов.
- 7) неблагополучная, неполная, многодетная семья, которая увидела в интернете объявление «Продам двухкомнатную квартиру за 1 350 000 в Краснодаре». Скорее всего, после переезда в городе появится еще одна семья обманутых дольщиков. Даже если такие квартиры существовали бы, жизнь в них не сделает вас счастливыми (сч.Глава 6).

Мы уже говорили о том, что Краснодар излишне разрекламирован, сюда стало модно переезжать. Поэтому будет лучше для вас же самих прежде всего трезво смотреть на свою ситуацию с работой.

Вернемся к нашему обзору рынка труда. Остался последний сегмент: государственная служба/бюджет и высшие управленческие позиции.

Если говорить о местах в Администрации города/районов, в РосРеестре и прочих тепленьких местах — тут везде сидят свои люди. Это особенность Юга, называемая «кумовство». Меня всегда веселят резюме, где какой-нибудь первый заместитель начальника Отдела ЖКХ Администрации Кировского района города Вольска ищет работу такого же ранга в Краснодаре с зарплатой не меньше 50-60 тыс.р/мес. Работа в госаппарате всегда была «хлебной» и на нее целая очередь желающих. И тот самый первый заместитель из Вольска будет последним в этой очереди, так что не надо тешить себя иллюзиями — лучше остаться в своем городе до пенсии, а уж потом ехать сюда в другом статусе.

Другая ситуация с бюджетными рабочими местами: учителей, врачей, преподавателей ВУЗов с радостью ждут. Но чаще всего не в самом Краснодаре, а в станицах — что тоже очень хорошо, т.к. большинство станиц имеют отличную транспортную доступность, развитый сервис и невысокую стоимость жизни. Я часто бываю в небольших городах Краснодарского края — там довольно комфортно, чисто, спокойно и, к слову, нет пробок. В некоторых населенных пунктах приняты программы для учителей-врачей, которые либо компенсируют стоимость проживания/аренды, либо позволяют оформить доступный ипотечный займ. Не надо этого чураться.

В самом Краснодаре любой квалифицированный врач сможет найти работу в частных клиниках — население города богатое, поэтому и частных клиник тут достаточно много. Воспитатели и учителя найдут работу в местных школах/садиках (их много строится в последние годы), плюс никто не отменял возможность подработать репетитором старших классов или на дошкольной подготовке малышей. Спрос на эти услуги высокий, т.к. ленивых балбесов в старших классах тут ничуть не меньше, чем в других регионах. А через чур заботливых мамочек дошколят — наверное, даже и больше (коэффициент рождаемости в среднем по РФ — 12,0; в Краснодарском крае — 13,5). Поэтому бюджетники тут живут, может быть, и не шикая — но жалким их существование не назовешь.

Топ-менеджеров, директоров и прочих птиц высокого полета я расстрою: вам проще найти работу в Москве, чем в Краснодаре. Особенно, учитывая зарплатные ожидания некоторых кандидатов: нет в городе должности «генеральный директор» с зарплатой 4500\$/. Получать 100-150 тыс.р/мес тут будет скорее Senior Java-developer, чем амбициозный 34 летний кандидат в коммерческие директора из Нижнего Тагила. К слову, из-за комфортного климата здесь довольно много программистов и спрос на эту профессию только растет. А вот начальников хватает и своих.

Я исхожу из того, что в каждом бизнесе есть масса нюансов, которые намного лучше знают свои же менеджеры, чем пришлый амбициозный коммерческий директор из Нижнего Тагила. Поэтому даже экономически выгоднее растить топ-менеджеров внутри компаний, чем приглашать их со стороны. Ситуация усугубляется запрашиваемыми зарплатами: я видел резюме как с более-менее адекватными цифрами в 80-100 тыс.р/мес, так и совершенно неадекватные запросы по 2000-4500\$.

Понимает ли кандидат, желающий получать на руки 300 000р/мес (4500\$), что он будет стоить работодателю примерно 450 000р/мес из-за налогов? Сколько же он должен давать добавочной стоимости компании, чтобы его позиция окупалась?! Какого масштаба бизнес это должен быть?! Увы, наверное, Краснодар слишком сильно разрекламировали — таких больших денег, как в Москве, тут точно нет. Поэтому уважаемые генеральные

директора, снимайте свои короны и приступайте к обычной менеджерской работе. А если это слишком низко для вас — оставайтесь в своих Сибирих и Дальних Востоках, тут таких «звезд» точно никто не ждет.

Глава 6. Приобретение жилья: подводные камни.

Пособие по переезду подходит к завершению. У нас осталось совсем немного вопросов, требующих рассмотрения: я вкратце расскажу о ситуации с жильем и, конечно же, прорекламирую свои услуги.

Жилье и работа — два самых важных момента в любом переезде. Те же садик, школа, приятели и знакомые — это уже дело наживное. А такие элементы сервиса, как парковка, автосервис, любимый торговый центр, семейное кафе и парк для прогулок — они доступны в Краснодаре почти в любом районе.

Мы уже говорили о том, что в Краснодаре строят очень много. Однако среди всего объема возводимого жилья есть разные категории: эконом-класс, жилье для среднего класса и элитное жилье. Районы Краснодара неоднородны: в каких-то превалирует эконом-жилье, в каких-то больше элитного — от этого зависит уровень благоустройство района и контингент соседей. Одними из самых лучших в городе считаются районы ЮМР, ФМР, ЦМР, Черемушки и Кубанонабережная. Там самые дорогие квартиры, лучшая инфраструктура и самые красивые парки.

Есть районы «гетто», в которых при покупке надо четко отдавать себе отчет: после дождя будут огромные лужи, на выездных магистралях придется стоять в пробках, а садики и школы будут переполнены. В первую очередь, это Музыкальный микрорайон, район Ленты, район «Шанхая» на ул. Московской/ул.Российской и ряд других.

Очень неоднозначна жизнь в новых районах, которые разбиваются чуть ли не в открытом поле — например, ул. Кирилла Росинского, ул. 9 тихая, район ул. Автолюбителей и Оз-Молла. Так же есть вопросы к поселкам, которые формально включены в состав города, но сильно удалены от центра и уступают ему в уровне благоустройства: п. Российский, п. Лорис, п. Знаменский, п. Новознаменский и ряд других. Исключениями из этого списка являются п. Колосистый и пгт. Яблоновский.

В Колосистом находится элитный район «Немецкая деревня»: красивейшие парки, оригинальный дизайн домов, искусственный водоем, огороженная территория и при этом торговые центры (гипермаркет «Магнит», мегацентр «Красная площадь») в паре километров. Цены на готовое жилье кусаются, хотя новостройки можно приобрести за весьма умеренные деньги. Огромный плюс района: новые школа и садик — не нужно по утрам возить детей, а потом ехать на работу. Детишки сами дойдут по тротуарам и не нужно беспокоиться за их безопасность: вся территория поселка огорожена и находится под видеонаблюдением.

Пгт. Яблоновский вообще не относится к Краснодару — это территория Тахтамукайского района республики Адыгея — но он настолько близок к центру, что многие предпочитают селиться именно в нем. Тут ниже цены на жилье (к слову, ИКЕА построена именно тут), недавно появился новенький аквапарк, нет высотных зданий, плотность застройки не такая большая, красивые детские площадки, садики и школы. Более того, в поселке уже запланировано строительство новых микрорайонов, в которых предусмотрены учреждения школьного/дошкольного образования. Т.к. я сам живу в Яблоновке, то постоянно бомбардирую администрацию запросами на тему школ и садов — вы можете ознакомиться с ответами.

РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ
АДМИНИСТРАЦИЯ
МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ТАХТАМУКАЙСКИЙ РАЙОН»
385100, аул Тахтамукай, ул. Гагарина 2
тел. 8(87771) 96-2-90, 8(8772) 57-15-95
E-mail: tahtamukay@mail.ru



АДЫГЭ РЕСПУБЛИК
МУНИЦИПАЛЬНЭ ЗЭХЭТ
«ТЭХЪУТЭМЫКЪОЕ РАЙОН»
ИАДМИНИСТРАЦИЙ
385100, къ. Тэххутэмькыуай,
ур. Гагаринэм ышэжэ шьтыр, 2
тел. 8(87771) 96-2-90, 8(8772) 57-15-95
E-mail: tahtamukay@mail.ru

«13» 09 2016 г. № 01-6-2487
№ 1210 от 22.08.2016 г.

гг. Медведеву А.П.
e-mail:ros cement@list.ru.

Уважаемая Артем Павлович!

На Ваше обращение, поступившее в форме электронного документа, о строительстве новых детских садов на территории муниципального образования «Яблоновское городское поселение», администрация МО «Тахтамукайский район» сообщает следующее.

На основании Генерального плана утвержденного решением Совета народных депутатов муниципального образования «Яблоновское городское поселение» №26-8 от 29.04.2011 г. на территории поселка планируется размещение новых учебных заведений и дошкольных образовательных организации в следующих районах:

- по ул. Заводская (бывший район Адыгейского консервного комбината) планируется размещение средней образовательной школы и одной дошкольной образовательной организации;
- в северной части поселка по ул. Солнечной и Российской планируется размещение одной дошкольной образовательной организации;
- в южной части поселка по ул. Дорожной, Луговой, Тургеневское шоссе планируется размещение трех дошкольных образовательных организации и двух средних образовательных школ.
- в районе МБОУ СПШ №5 планируется размещение одной дошкольной образовательной организации.

Заместитель главы администрации
МО «Тахтамукайский район»


Я.А. Ярахмедов

Исп.: Руководитель УО
Паранук С.М.
тел. 8 (87771) 96-6-35

Чаще всего приезжие стараются купить жилье подешевле, благо выбор такого жилья тут большой. Вообще, когда я сам начинал искать квартиры, то с удивлением обнаружил, что кроме тех же самых однокомнатных квартир в высотках за 1,8-2 млн, есть масса предложений за 1-1,2млн в трехэтажных домах! В чем же тут разница, неужели только в этажности?

Этот вопрос действительно надо рассмотреть подробно, потому что любой нормальный человек предпочтет купить подешевле, а не подороже. И хорошо еще, если ему придет в голову задать вопрос: «А в чем разница?»

Разница чаще всего в том, что более дорогие квартиры возводятся в соответствии с ФЗ-214 «О долевом участии/строительстве». Такие объекты страхуются, договора долевого участия регистрируются в Росреестре — в целом, покупатель может спать спокойно. Другое дело, когда речь заходит о дешевом жилье: часто тут приходится иметь дело с частными застройщиками или ЖСК.

ЖСК — это жилищно-строительный кооператив (ФЗ-215), в котором нет застройщика, а есть только пайщики и председатель кооператива. Пайщики делают взносы на жилье (приобретают паи), а председатель ЖСК заказывает на эти деньги строительные материалы и услуги. В случае, успешного окончания объекта, пайщик получает квартиру —

и нередко ее цена ниже, чем если бы он покупал у застройщика по ФЗ-214. Кооператив имеет возможность на многом сэкономить, но они не страхуют ответственность перед пайщиками.

Как следствие, рисков тут намного больше: в случае задержки сроков строительства клиент не получает возмещение по двойной ставке рефинансирования ЦБ РФ (как в случае с договорами долевого участия). Кроме того, нередки случаи, когда в ЖСК кончались деньги еще до окончания всех работ и пайщики были вынуждены делать дополнительные взносы. Наконец, на ЖСК сложно оформить ипотеку — банки считают такой вид строительства рискованным. А это тоже тревожный знак.

Если у человека уже есть жилье и при этом есть лишние деньги, он может попробовать выгодно вложить их в строительный кооператив. В этом случае он действительно может купить подешевле строящуюся квартиру в ЖСК и продать подороже готовый объект на открытом рынке. Когда же в ЖСК вступают малоимущие граждане, неполные семьи — те, у кого по сути нет права на ошибку - я стараюсь отговорить их от этого. Почти всегда их аргумент: «*Зато дешево!*» или «*У нас больше нет денег*» Что ж, если у взрослых людей нет денег — лучше им не менять место жительства и остаться в Сибири! Иначе переезд становится очень рискованным и может ухудшить их положение. На самом деле таких историй с обманом доверчивых матерей-одиночек тут пруд-пруди. Введите поисковые запросы «*Зеленый город*», «*Рада*», «*Подсолнух ул. Майкопская*» и «*обманутые дольщики*» - лучше один раз прочитать это своими глазами, чем сто раз услышать от других.

Еще более рискованная ситуация с частными застройщиками. Почти всегда они предлагают низкие цены, но только взгляните на форму их договора — предварительный договор купли-продажи или договор денежного займа! Во втором случае речь вообще не идет о квартире. А в первом случае в предварительном договоре нет пункта о его обязательной государственной регистрации, там написано: «*после окончания строительства исполнитель обязуется заключить основной договор купли-продажи и зарегистрировать его в органах юстиции*». Такой предварительный договор не имеет юридической силы и ничем не отличается от туалетной бумаги. Отдавать деньги такому застройщику — играть в лотерею.

С одной стороны, в Краснодаре у застройщиков есть понятие морали: никто даже из обанкротившихся застройщиков не планировал изначально обманывать людей — у них просто не получился бизнес. Это отличает Юг от той же Москвы, где недавно была история со строительством заведомо негодного для проживания дома — застройщик изначально не планировал доводить дело до конца и лишь имитировал строительство.

Но у нас тут другая проблема: помните, мы обсуждали тот факт, что на Кубани нет преклонения или хотя бы уважения перед знанием? Это сильно сказывается и на бизнесе, т.к. причиной провала многих частных застройщиков было банальное отсутствие продуманного бизнес-плана!

Часто бывает так: начали строить, дом еще не готов, а деньги уже кончились. Застройщик не хочет обманывать клиентов, поэтому закладывает фундамент нового дома — и за счет денег с новых дольщиков завершает уже начатый проект. До кризиса по такой модели — ее называли «пирамида» - работали многие, в кризис такие проекты повалились как карточные дома.

Другая проблема частных застройщиков — коммуникации. Часто многоквартирные дома строятся на участке, предназначенном для «ИЖС» (индивидуальное жилищное строительство). Естественно, такие участки не подготовлены в плане канализации, мощности электрических подстанций, теплоснабжения. Поэтому если построить дом сейчас довольно просто: купи бетон, купи кирпич, найди рабочих. То вот подключиться к коммуникациям — каждый застройщик решает этот вопрос индивидуально. Получается не у всех: некоторые

дома в «Шанхае» или у «Ленты» по 1,5-2 года отапливаются дизельными котлами, что сказывается на стоимости коммунальных услуг.

Нельзя сказать, что квартиры частных застройщиков — это однозначное зло. Многие краснодарцы живут в таких квартирах — без них они не смогли бы решить свой жилищный вопрос. Многие приезжие, особенно небогатые семьи, начинают жизнь с таких же квартир — а потом уже переезжают в нормальные дома. Тем не менее, я никому не советую начинать поиски жилья под покупку именно с сегмента самых дешевых квартир в строящихся домах. И вот в чем причина.

В риэлторском бизнесе около 3-6% сделок — это проблемные сделки. Либо были проблемы с документами, либо откровенное мошенничество, либо дом не достроили. Казалось бы, цифра сама по себе не большая — многие клиенты думаю: «*Всего 3%? Меня это точно не коснется!*» Но в сегменте самых дешевых квартир (то есть жилье от частного застройщика) этот процент выше в несколько раз! Поэтому надо отдавать себе отчет: если у вас уже есть жилье, есть работа, свободные деньги и вы хотите рискнуть, вложив свободные средства в инвестиционную квартиру — тогда можно экспериментировать с такими квартирами. Тем более, что по соотношению «стоимость аренды»/«стоимость жилья» они дают самую лучшую доходность.

В моем примере: 900 000р — стоимость квартиры от частного застройщика в Яблоновском и 12000р/мес — стоимость ее аренды. Это значит, что она окупится всего за 77 месяцев (6,5 лет)! Это отлично для бизнеса! Но есть риск, что дом сильно задержат по срокам, либо не сдадут вообще — в настоящий момент, задержка составляет уже 5 месяцев. Кто-то из покупателей нервничает, другие поднимают панику на форумах, но я понимал этот риск еще на этапе приобретения, поэтому воспринимаю задержку спокойно.

Рассмотрим ситуации, когда точно нельзя покупать жилье у частного застройщика:

- 1) Вы приобретаете квартиру в строящемся доме в кредит, сами при этом арендуете жилье. Есть огромная вероятность, что дом будет сдан позже срока (или не сдан вовсе), а покупатель будет вынужден продолжать платить кредит и арендные платежи одновременно.
- 2) Вы едете из другого города и покупаете «вслепую»/через интернет квартиру в строящемся доме. Для любого иногороднего лучший выбор — взять готовое жилье, пусть и более дорогое. Это будет лучшей иллюстрацией поговорки про синицу в руках и журавля в небе. Иначе можно оказаться в ситуации из п. 1
- 3) Вы живете в другом городе и хотите выгодно инвестировать с целью дальнейшей перепродажи. Таких горе-инвесторов я причисляю к разряду «новичков»: во-первых, только новичкам трава на чужом лугу кажется зеленее, во-вторых, они выбирают объект инвестиций только по цене (а не по потенциалу прироста стоимости). Новичкам лучше вкладываться в те объекты, которые находятся рядом с ними и в тот рынок, который они понимают.
- 4) Вы многодетная/неполная/неблагополучная семья, у которой хватает денег только на такое жилье. Самый распространенный вариант — строящаяся двухкомнатная квартира от частного застройщика по нереально низкой цене. Поверьте, лучше за эти же деньги купить готовую однокомнатную квартиру: так семья будет жить хотя бы в тесной, но своей квартире. Иначе есть большая вероятность, что вообще негде будет жить. Таким социально незащищенным слоям вообще нельзя рисковать! К сожалению, у меня есть печальные примеры среди несостоявшихся клиентов и это всегда трагедия для семьи.
- 5) Вы недавно переехали в Краснодар, уже купили квартиру и оставшиеся деньги хотите вложить в недвижимость. На нормальный объект не хватает, зато хватает на строящуюся квартиру от частного застройщика. Очевидно, что речь также идет про начинающего инвестора, поэтому лучшее решение — оформить кредит на недостающую часть суммы и все же купить жилье от надежного застройщика/готовую квартиру. Да, это

потребует больше денег, но такое жилье сразу начнет отбивать свои затраты.

Повторюсь, только опытному игроку на рынке недвижимости можно работать с этим «trash bonds» - по аналогии с названием «бросовых» облигаций на рынке ценных бумаг. По той же аналогии с фондовым рынком я приведу нелицеприятную поговорку:

«На фондовом рынке есть четыре типа игроков: быки (играют на повышение), медведи (играют на понижение), свиньи (трейдеры с большим левериджем) и овцы (инвесторы-новички). Свинская тактика заканчивается полным поражением и банкротством. Не важно, сколько денег заработала «свинья», она все равно пойдет под нож из-за «эффекта плеча»! Овцы – это инвесторы-новички, считающие себя спекулянтами. Они смотрят на графики, как на баран новые ворота и не знают, что предпринять – в итоге 95% хороших сделок от них уходит. Если свиней режут, то овец – попросту стригут!»

Это в полной мере относится к начинающим инвесторам в сфере недвижимости — именно они составляют добрую часть тех самых обманутых дольщиков, которые регулярно проводят митинги у своих долгостроев. Разница между опытным и неопытным инвестором простая: опытный инвестор обычно работает «изнутри» рынка — он риэлтор, менеджер по продажам квартир, подрядчик этого застройщика. То есть он смотрит глубже и видит дальше других клиентов, снижая за счет этого свои риски.

Неопытный инвестор обычно не имеет возможности узнать о положении дел застройщика «изнутри», поэтому принимает решения на основании рекламных проспектов и со слов менеджеров по продажам. Он не может управлять своими рисками. Когда на каком-то объекте частного застройщика менеджеры продают квартиры с большими скидками — такие новички нередко клюют на наживку. По факту, часто в этой продаже опытные инвесторы выходят из своих инвестиций — в предварительном договоре купли-продажи нет данных прежнего приобретателя (т.к они не регистрируются в РегПалате), поэтому многие покупатели считают что им просто повезло. На самом деле они покупают воздух. Не устану повторять, что лучший (и, пожалуй, единственный) способ работать с частным застройщиком — покупать готовые квартиры со свидетельством.

Главу о недвижимости можно писать бесконечно: во-первых, рынок Краснодара очень большой. Во-вторых, тут разные сегменты жилья (квартиры, дома, таунхаусы), в-третьих, бывают разные цели приобретения (для себя, для инвестиций, для аренды и тд). Наконец, я просто люблю этот бизнес и готов говорить о нем часами.

Однако для целей данного краткого пособия информации достаточно. Вы должны были понять главный тезис: покупка жилья, особенно недорогого и особенно удаленно — это риск, который лучше всего минимизировать с опытным специалистом. Я предлагаю свои услуги в подборе недвижимости для разных целей: для собственного проживания, в качестве выгодного вложения, для последующей посуточной или долгосрочной аренды. В моем арсенале есть много полезных инструментов, которые позволяют решать даже сложные ситуации клиентов:

- ипотека без первоначального взноса
- междугородняя ипотека
- кредитный брокеридж.

Поэтому в последней главе я прорекламирую свои услуги — заодно, вы узнаете о некоторых приемах, которые используют опытные игроки рынка недвижимости.

Заключение. Чем я буду вам полезен?

Позвольте описать, как в идеале выглядит покупка квартиры иногородним клиентом.

1) Клиент принимает решение о переезде в Краснодар. Я бы настоятельно советовал почитать информацию на форумах или данную книжку (если у вас есть такие друзья — не стесняйтесь переадресовывать ее им). Также следует спланировать пробную ознакомительную поездку. Невозможно составить представление о городе, не посетив его.

2) Если вы едете на разведку в Краснодар, то советую найти время для встречи в том числе с агентом по недвижимости. Это могу бы я или кто-то из членов моей команды, это может быть любой другой агент. Моя специализация — междугородние сделки и я знаю каждый ее нюанс досконально, поэтому имею конкурентное преимущество перед другими риэлторами. После возвращения назад имеет смысл оставить письменные впечатления от поездки — запишите все (или надиктуйте в телефон вместе с супругой), чтобы потом можно было вернуться к этим данным. Это особенно важно, если вы не до конца определились с переездом. Через 2-3 месяца информация в голове утрясется и вновь прослушав записи, вы сможете неожиданно найти для себя важные инсайты.

3) Когда решение принято, нужно составить бизнес-план: что и за какие деньги можно продать в вашем городе, что за эти деньги можно приобрести тут. Для этого можно пробно выставить объект на продажу у вас и исследовать интернет-порталы недвижимости Краснодара. Не будет большим лукавством сказать, что примерно 40% существующих на досках объявлений являются «болванками», поэтому еще лучше обратиться к агенту. С одной стороны, опытный агент даст вам более высокие цены на покупку, чем вы можете найти в сети интернет. Но с другой стороны, это будут цены реальных квартир, а не «крючки» (используются для того, чтобы сгенерировать звонок клиента, а затем менеджер переключает его на более дорогие объекты).

Я не зря говорю, что перед продажей и покупкой жилья нужно составить бизнес-план. Дело в том, что существует масса подводных камней — я перечислю лишь основные: покупка с материнским капиталом (где-то надо обналичить, где-то можно использовать по номиналу), купля/продажа ипотечной квартиры (момент погашения долга перед банком), квартира в совместном владении (нотариальная регистрация договора купли-продажи), налогообложение (налоговый период 3/5 лет) и так далее.

Приведу примеры нескольких ситуаций, которые бывают у моих клиентов.

Во-первых, самая простая — клиент продает квартиру в своем городе и мы покупаем жилье тут за наличные. Могу сказать честно, что это самая сильная позиция у клиента-покупателя: при 100% форме оплаты я смогу торговаться с продавцами до посинения, так что вы получите лучшую цену и мои услуги окупятся за счет торга. Вы не представляете, что делают деньги с продавцами, особенно, в кризис. Мы с вами зайдем выжидательную позицию, но когда объект будет найден — действовать придется очень быстро.

Вторая история, когда квартира не полностью принадлежит клиенту из далекого северного региона — она куплена в кредит (нужно погасить остаток долга) или он владеет ею в долях (с кем-то из родственников). Тогда придется использовать ипотечный займ и должен сказать, что в вопросе междугородних ипотек я съел не одну собаку: мы сможем подать заявку прямо в вашем городе, там же получить одобрение — а объект приобретем уже тут. Это намного выгоднее в плане расходов, потому что в банк и в РегПалату придется ездить много раз — если брать отпуск и делать это все в Краснодаре, то у вас выпадет до двух месяцев (в самом худшем случае)! Все это время нужно снимать квартиру, покупать

продукты, оплачивать свой проезд в оба конца — и в это время вы не получаете зарплату.

Я предлагаю другую стратегию: мы подбираем более-менее подходящие объекты во время выезда на разведку, после чего клиент подает заявку в своем городе, получает одобрение и выписывает на меня доверенность на совершение регистрационных действий. Многие клиенты опасаются этого пункта, поэтому сразу сделаю пояснение.

Мне не придется притрагиваться к вашим деньгам — первоначальный взнос и ипотечный кредит перечисляются на расчетный счет продавца напрямую. Я так же не смогу зарегистрировать покупаемую квартиру на себя — в доверенности четко указано, на какие действия она дает право и кто является приобретателем.

Вы занимаетесь работой с банком, а я — с квартирой. Обмен документами осуществляется через экспресс-почту — нам будет нужно сделать всего два отправления: вы отправляете мне доверенность на регистрационные действия (и иногда нотариальное согласие супруги), а я отправляю готовые документы (ДДУ/ДКП) в банк для выдачи ипотечного кредита. Деньги из банка к продавцу уходят перечислением на расчетный счет, ключ от новой квартиры я передаю вам уже по приезду. Более того, если вы не торопитесь приезжать, мы можем сдать вашу квартиру в аренду и переводить вам причитающиеся за это деньги на банковскую карту.

Покупка с оформлением кредита в вашем городе несет и еще один плюс: если вы оформляетесь дома, то получите более выгодные условия от банка. На вас будет работать стаж на прежнем месте, вы можете оформить ипотеку в зарплатном банке (не потребуются куча справок), удастся купить более дешевую страховку. На новом же месте придется сперва устроиться на работу, отработать полгода — и только потом подавать заявку на ипотеку. Мне никогда забыть примера одного неудачливого клиента: мы примерно 2 месяца вели переговоры и я скинул несколько действительно хороших вариантов. В декабре клиенты приехали на разведку и я помог снять им квартиру. Мы разговорились и оказалось, что оба уволились с работы. *«Зачем вы это сделали?»* - недоумевал я. *«Ну, мне не хотели давать отпуск на работе, поэтому я написал заявление по собственному желанию»* - ответила супруга. Мы, конечно, посмотрели с ними несколько квартир, но о покупке не могло быть и речи: банк в первую очередь интересуется занятостью!

Поэтому никогда не торопитесь обрубать концы — оформление ипотеки еще на старом месте жительства является лучшим решением: вы уже становитесь собственником квартиры в Краснодаре, которую всегда можно сдать в аренду до момента вашего приезда (нередко аренда окупает ипотечные платежи). Вам не надо искать гостиницу или квартиру посуточно на первые несколько дней вашего прибывания, так же как искать квартиру в долгосрочную аренду до момента приобретения собственной. Это сразу же экономит массу денег и нервов.

Я переезжал именно таким образом: свое жилье в Яблоновском мы купили еще в мае 2013г, получив одобрение кредита, оформив нотариальное согласие супруги и выслав его с доверенностью менеджеру по продажам. Менеджер зарегистрировала договор долевого участия (ДДУ) и отправила его копию обратно в Ижевск. Получив зарегистрированный ДДУ, банк перечислил деньги в размере ипотечного займа продавцу. Мои расходы на переправку документов составили 950р: в Краснодар они ушли экспресс-почтой Major-Express, а обратно уже некуда было торопиться, поэтому письмо привезла «Почта России».

Третья ситуация, когда продавать в своем городе клиенту нечего и нет никакого первоначального взноса. Это довольно рискованная стратегия, т.к на новом месте клиенту сперва нужно будет найти работу, а уж потом думать, как обзавестись жильем. Обычно я

предлагаю таким клиентам не копить на первоначальный взнос, а после устройства на работу подавать заявку на кредит без первоначального взноса. Это не совсем корректное название, т.к ни один банк не даст ипотеку без первоначального взноса. Однако некоторые требования банка можно обойти и вот как это работает:

Например, если мы с вами будем покупать квартиру за 1500 000р, а банку покажем цену в размере 1800 000 рублей — то разница в 300 000р может быть показана как тот самый первоначальный взнос. В документах просто завышается цена квартиры на сумму первоначального взноса, а продавец получает на руки только требуемые им 1500 000р. Для этого необходимо заказать оценку объекта, которая бы оказалась равно как раз сумме 1800 000р. После этого с продавцом заключается два договора: основной — на 1,8млн, и дополнительный — на 1,5млн. Основной остается для банка, а по дополнительному проходят расчеты между участниками сделки. Разницу между двумя суммами оформляется в виде расписки о внесении первоначального взноса — и дело готово.

Скорее всего, у вас сейчас возникнет много вопросов, но погодите — я привел лишь упрощенную схему, в реальности она сложнее, поэтому на ваши вопросы лучше всего ответить во время личной встречи или skype-консультации. Многое зависит от конкретной ситуации клиента. А в некоторых случаях такие сделки вообще невозможны.

Насколько же вообще безопасна эта схема? С риелтором она безопасна, т.к мы составляем такие договоры, которые прочно связывают руки продавца. У него не возникает желания отказаться от сделки после регистрации, чтобы получить обратно больше денег (1,8млн), чем стоит квартира (1,5млн).

Мы так же не обманываем банк, используя эту схему: поймите правильно, она помогает выполнить региональным филиалам банков планы по продажам ипотечных продуктов. Москва отправляет в регионы завышенные планы по выдаче ипотечных кредитов, на которые далеко не всегда удается найти заемщиков с хорошими зарплатами. Куда обычно обращаются клиенты за ипотекой? Правильно, в Сбербанк и ВТБ-24. Что делать менеджерам остальных более чем пятиста мелких и средних региональных банков? Им приходится закрывать глаза на некоторые заявки, которые приходят по каналу «работа с партнерами» (это канал, через который с банками взаимодействуют риэлторы).

Мы с региональным менеджером понимаем, какого рода заявки поступают по этому каналу. Когда я покупал четвертую свою квартиру, у меня совершенно не было денег на первоначальный взнос. Но нельзя было упустить объект с ремонтом от застройщика всего за 1040 000р! Я обратился в 10 банков, в 9 получил отказ, но в банке «Возрождение» мне пошли навстречу. Менеджер прекрасно понимал ситуацию, поэтому всучил мне все возможные банковские продукты: страховку жизни, страховку объекта, страховку титула (риск потери права собственности), дебетовую и кредитную пластиковую карты — и нельзя было отказаться, т.к тогда сама ипотечная заявка уводилась в отказ. Это честный бизнес: ты переплачиваешь лишние 15-20 тыс.р за дополнительные банковские услуги, но получаешь в итоге квартиру без каких-либо вложений. Эта квартира еще до окончания сделки была сдана мною в аренду за 12000р/мес, а ипотечный платеж по ней составляет 14000р/мес при сроке 15 лет (при сроке 20 лет аренда перекрыла бы ипотечный платеж). И большинство моих клиентов покупают по аналогичному сценарию.

Пример: Марина и Дима переехали из Ижевска примерно в одно время с нами. Мы познакомились еще в 2012г, когда вместе ездили в отпуск в Геленджик. Разговорившись, узнали, что у нас одинаковые планы и решили поддерживать связь. В 2016г я помог им оформить ипотечный кредит без первоначального взноса — они уже два года как арендовали жилье (36кв.м), выплачивая 13000р/мес. Когда хозяин предупредил, что через 1,5 месяца поднимет аренду до 14000р/мес, они обратились ко мне. Мы подобрали маленькую квартиру

за 950 000р в жилом цоколе (31 кв.м), которую застройщик согласился продать с завышением стоимости для банка. Я подготовил все документы, а Марина подала заявку на ипотеку.

Банк одобрил кредит, платеж составлял 15000р на 10 лет. Клиенты могли бы растянуть выплату на 20 лет, чтобы снизить размер платежа, но они наоборот, стремились снизить срок кредита до минимума, чтобы не переплачивать банку проценты. За две недели мы закрыли сделку, я заработал свои комиссионные, а ребята получили квартиру, сделали ремонт и теперь платят за свою собственное жилье.

Это тот самый случай, когда ипотека без первоначального взноса не несет рисков для банка: в этой семье совершенно не поменялась структура расходов — они и раньше ежемесячно выплачивали деньги за квартиру, только раньше это был чужой дядя, а теперь платежи получает банк. Клиентам не надо менять свои привычки, образ жизни или кардинально урезать затраты — для них почти ничего не изменилось, кроме того приятного факта, что через 10 лет квартира окажется в их полномочном владении.

Междугородние ипотеки, удаленная покупка квартир, ипотека без первоначального взноса — это те услуги, которые я оказываю на постоянной основе. Другие агенты сталкиваются с этим время от времени и могут не знать всех нюансов. Например, после оформления междугородней ипотеки, требуется зарегистрировать закладную (находится в банке в вашем городе) в органе юстиции по месту приобретения жилья (в Краснодаре или Адыгее). Мало кто из краснодарских риэлторов знает об этом нюансе. Еще меньшее количество умеет это делать: для подобной операции требуется представитель банка (никто не выдаст на руки закладную, т.к это именная ценная бумага, имеющая в обеспечении вашу ипотечную квартиру). Я не только могу регистрировать такие закладные — у меня уже есть в телефонной книжке номера нужных банковских сотрудников! Поэтому вам не о чем переживать.

Последний пункт касается вопроса оплаты услуг. Это щепетильный вопрос.

Риэлторские услуги стоят денег. Стандартная практика при работе с покупателем в Краснодаре — 3% от стоимости объекта, но не менее 50 000р. Я тоже беру деньги со своих клиентов, но сумма каждый раз обговаривается индивидуально и иногда она равна нулю. Поясню: со многими застройщиками уже сложились рабочие отношения и они выплачивают комиссионные со своей стороны, т.к я работаю с иногородними клиентами от их лица как внешний отдел продаж.

Если речь идет не о новостройке, а о вторичном рынке, то я беру деньги с клиента-покупателя. Чаще всего стоимость услуг окупается за счет торга с продавцом (не в моих правилах делать «закладки» на цену продавца) и на экономии транспортных-командировочных расходов.

В мои услуги входит не только консультирование и подбор нужных объектов. Однако ценность этих пунктов нельзя преуменьшать. Нанимая агента для покупки жилья, вы не купите неликвид, долгострой или проблемную квартиру — мы знаем об этих нюансах намного больше, чем клиенты. Поэтому имеет смысл прислушиваться к нашим рекомендациям. Хотя признаюсь, очень часто клиенты считают, что они умнее и делают по-своему.

Один из несостоявшихся клиентов летом приобрел двухкомнатную квартиру ул. Дунаевского за 1750 000р. Казалось бы, цена хорошая — я ориентировал его минимум на 1950-2050 тыс.р, а он смог найти на 200-300тыс.р дешевле и сэкономить на моих услугах. Однако радость оказалась недолгой: осенью начались дожди и их район начало заливать. Я об этом знал, но меня клиент не послушал. В середине октября начались холода (тут «холодно» означает «меньше +10С»). Однако отопление в квартирах не включили, так же не

было горячей воды. Этот район сплошь и рядом застроен нелегальными домами, а мощностей котельной не хватает. Когда котельная сломалась в преддверии отопительного сезона, весь микрорайон остался без отопления. Как вы догадываетесь, жильцы бросились греть воду электроплитами (газа там нет) — думаю, не стоит объяснять, к каким проблемам это привело.

Теперь вопрос: разница между двухкомнатной квартирой от «белого» застройщика в районе 40 лет Победы/Восточно-Кругликовская и вариантом клиента составляла всего 200-300 тыс.р. Стоила ли эта экономия того, чтобы терпеть с семьей и маленькими детьми такие лишения?! Я надеюсь, что котельную им починят — но ливневую канализацию в том районе никто делать не будет точно. После каждого дождя во дворах будет маленькая Венеция. Настоятельно советую посмотреть как это выглядит на YouTube (Краснодар после дождя).

Моя работа заключается не только в том, чтобы подобрать клиенту 5-8 подходящих объектов и продать один из них. Моя работа — вместе с вами разработать и реализовать стратегию покупки будущей квартиры, а также заранее предусмотреть параметры ее продажи в будущем. Это важно, т.к позволяет выиграть на налогах. При правильной покупке можно получить налоговый вычет с 2 000 000 рублей (при необходимости могу подсказать, как увеличить этот лимит до 3 000 000р). А при правильно оформленной продаже вы сможете избежать подоходного налога в 13%. Но обо всем этом нужно думать еще ДО покупки, чтобы грамотно оформить документы. Потому что если думать об этом в РегПалате, то будет поздно.

Поэтому пользуйтесь услугами профессионалов — это не только облегчает жизнь, но и сохраняет ваши деньги. Я желаю вам всего хорошего и надеюсь вскоре увидеться в Краснодаре. До скорых встреч!

Ваш Медведев Артём.
Сайт www.medvedevartem.ru