

Квартиры в домах высокой степени готовности будут расти в цене или уже подорожали за последнее время. А вот на начальном этапе строительства хорошую скидку у ряда застройщиков получить пока реально



МИХАИЛ СОКОЛОВ

обращений к застройщикам и риелторам (а в этом можно было убедиться, периодически бывая в офисах продаж), и они все чаще стали завершать сделки.

В конце года традиционно наблюдается повышение спроса, а под видом скидок в это время обычно проводят запланированные снижения цен на определенные позиции. На этот же раз возможные «сбросы» цен, например при изменении маркетинговой политики застройщиков, уже реализовались под эгидой кризиса. Поэтому еще за месяц в преддверии рождественских продаж они разделились на две категории — тех, кто решил, что скидок не будет, и тех, кто еще не решил, какие скидки предоставить.

Исключение составили объекты, в реализации которых компании-застройщики заинтересованы в первую очередь, так называемые «неликвиды» — на них скидки будут.

Лучший мой подарок Сейчас часть застройщиков находится на перепутье: как не отпугнуть готовых к сделкам покупателей подъемом цен и од-

новременно не упустить прибыль, реализуя квартиры со скидками. Помимо этого, активными скидками они опасаются отбросить еще «робкий» рост цен на прежние позиции. Поэтому заинтересовать покупателей они стараются не скидками, а отсутствием надбавок, гарантируя на какое-то время нынешний уровень цен.

Ценовая политика в период рождественских праздников обозначается как «акции» скорее в силу традиций. На деле это означает только, что расценки будут оставаться стабильными. Так, на объекты «Компании „Сувар Казань“» цены зафиксированы



ЗАСТРОЙЩИКИ ВЫНУЖДЕНЫ БАЛАНСИРОВАТЬ МЕЖДУ ЖЕЛАНИЕМ КОМПЕНСИРОВАТЬ НЕДОПОЛУЧЕННУЮ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА ПРИБЫЛЬ И ОПАСЕНИЕМ СПУГНУТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

на период с 15 ноября по 15 января. «При 100% оплате квартиры в сданных домах в „Лесном городке“ стоят 29 тыс. руб. за кв. метр, в таунхаусах — 27 тыс., рассрочка на 2 года выдается под 10% годовых. В сданном „Каскаде“ метр стоит 33 тыс. руб., в „Серебряном берегу“ — 34 тыс. руб.», — говорит руководитель отдела продаж Наиля Чабаненко. И в «Лесном городке», и в «Серебряном берегу» цена квадратного метра на 1000 руб. дороже, чем летом.

При стабильных прайсовых ценах компания «Казань XXI век» проводит акцию, позволяющую покупателям квартир сэкономить при приобретении мебели: компания — партнер «Икея» до конца февраля предоставляет им 10% скидку на приобретение мебели для кухни и спальни. Не говорят о скидках на метры и в домах, построенных ИАРТ — в частности, сданном кирпичном доме по ул. Серова и выставленном недавно на продажу доме на пр. Ямашева, который находится на завершающей стадии. «Наши квартиры — уже сами по себе лучший подарок к любому празднику», — гордо