

ДОМ ЦЕНЫ

Игра в акции

распродажа

(Окончание. Начало на стр. 17)

Праздничная экономия

«ДОН-строй», как сообщает пресс-служба компании, в этом году сосредоточился на праздничных скидках. В основе «Новогоднего предложения-2010» от «ДОН-строя» — квартиры на специальных условиях в готовых объектах бизнес-класса «Дом на Беговой» и «Измайловский», а также в жилом комплексе «Бирюзова, 41». Каковы будут «специальные условия», в компании пока не сообщают — видимо, сами еще не определили размер скидок.

15-процентную скидку получают покупатели квартир в ЖК бизнес-класса «Сколков бор», оформившие сделку до 31 декабря. Стоимость квадратного метра со скидкой — 85 тыс. рублей. Комплекс построен, квартиры сейчас оформляются в собственность.

В элитном сегменте покупатели тоже могут рассчитывать на скидки. Правда, только на отдельные объекты. «Ни о каких масштабных новогодних акциях пока не было заявлено, кроме апартаментов от компании «Инстрой» на Знаменке — в канун Нового года квартиры будут продаваться со скидкой 30%, — говорит директор по развитию департамента элитной недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. — В целом отсутствие большей гибкости в отношении ценовой политики у застройщиков элитного жилья вполне объяснимо. Несмотря на кризис, себестоимость строительства в элитном сегменте не снизилась и возможности продавать со значительным дисконтом у застройщиков нет».

На загородном рынке ситуация похожая. Учитывая существенное снижение цен за год на рынке, лишь небольшое количество поселков в этом году подготовит специальные новогодние предложения. Интересная акция стартует в поселке «Кленово», в рамках которой на первые десять домов будет предоставлена скидка в размере 20%. В поселке «Нахабино-Парк» до 15 января на прилесные участки скидка 20%.

А в коттеджном поселке «Лесная поляна» (71 км от МКАД по Щелковскому шоссе) новогодняя акция, которая продлится до 31 декабря, предусматривает продажу любого участка за 330 тыс. рублей. Включая стоимость участка, общего ограждения, электроснабжения до 15 кВт, прокладки щебенчатых дорог внутри поселка. До новогодней акции цены на участ-



Застройщики «Бутово Парка» считают, что бонусы и акции — детские игрушки по сравнению с реальными скидками

директора по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергея Лушкина, сегодня большинство застройщиков намного более охотно, чем до кризиса, идет на рассрочки по оплате квартир. Можно получить рассрочку от полугода до нескольких лет. Более того, некоторые девелоперы готовы предоставлять рассрочки до полутора без повышения стоимости квартиры.

Праздничную беспроцентную рассрочку покупателям квартир в новост-

ройках Москвы и Подмосковья предлагает «Пересвет-Групп». Предложение действует до 31 декабря при первоначальном взносе не менее 50%. Акция распространяется на текущие проекты бизнес-класса в Москве — ЖК «Петровский парк», ЖК «Алексеевский» — и подмосковных городах Люберцы, Нахабино, Дзержинский, Лыткарино.

Напрасный дар

Понятно, что любая новогодняя акция — способ повысить продажи и привлечь внимание к объекту и компании. Но эти цели достигаются не всегда.

«С одной стороны, если девелопер не хочет или не может снизить цены на новостройку, продажи в которой идут недостаточными темпами, подарки при покупке могут привлечь дополнительное внимание к объекту. Однако, с другой стороны, покупатели квартир, как правило, понимают, что такой бонус в любом случае будет оплачен ими, и часто хотят отказаться от «подарка» при одновременном снижении цены сделки, — объясняет Сергей Лушкин. — В начале 2000-х годов наша компания проводила несколько различных маркетинговых акций, в том числе „При покупке квартиры поездка на море в подарок“ и „Разработка авторского дизайн-проекта и разбивка участка в подарок“. Абсолютное большинство покупателей настаивали на отказе от подарка в пользу уменьшения стоимости сделки. С тех пор компания „Квартал“ не проводит подобных маркетинговых акций по стимулированию спроса».

Причина недоверия покупателей к праздничным акциям, по мнению госпо-дина Лушкина, в том, что некоторые отличные застройщики уже в начале декабря на несколько дней поднимают цены, а потом закладывают разницу в новогодние скидки.

Впрочем, другие эксперты утверждают, что новогодние акции заметно повышают продажи.

Новогодние подарки, скидки, бонусы — даже самые незначительные — всегда приносят положительный эффект. Но чаще всего потенциального клиента побуждает приехать в компанию не новогодняя акция, какой бы заманчивой она ни была, а совокупность факторов — цена квартиры, расположение дома, престижность района и т. п. Специальные новогодние условия в этом случае являются последней каплей, повлекшей решение о покупке.

Наталья Калустина

ЧЕМ ОДАРИВАЛИ В ПРОШЛЫЕ ГОДЫ

Щедрость застройщика зависит в первую очередь от того, насколько он задрал цены на объект. Если в период умеренного роста цен на недвижимость и стабильного спроса в качестве подарков фигурировали дополнительные квадратные метры, скромные скутеры и недорогие бани, то когда пузырь надулся и готов был лопнуть, в ход шли комнаты и квартиры, дорогие турпоездки, гаражи и авто представительского класса.

Автомобиль в подарок — довольно распространенная акция. Особенно если объемы продаж небольшие. Компания «Велес Капитал Девелопмент» с помощью такой акции продавала последние три дома в поселке «Усадьба Аносина». Клиенты могли получить автомобиль стоимостью до \$50 тыс. или скидку аналогичного размера. А компания «NBM — Стройсервис» дарила покупателям таунхаусов в проекте «7 миль», распродавшимися за покупку сразу, Peugeot 307.

Оригинальный способ привлечь покупателей нашли год назад в ФСК «Лидер»: покупатель квадратных метров в ЖК «Зодиак» получал в придачу к сертификату на туристическую поездку, стоимость которой зависела от количества комнат. Покупатель однокомнатной квартиры получал туристический сертификат на 100 тыс. рублей, двухкомнатной — на 200 тыс. и т. д.

Еще один оригинальный способ привлечения покупателей нашли в компании «Домостроитель». До 31 декабря прошлого года компания оплачивала покупки, совершенные ее клиентами. В зависимости от объекта, количества комнат, способа оп-

латы и общей суммы совершенных покупок максимальная стоимость оплаченных покупок составляла до 500 тыс. рублей.

Что касается квартир, в прошлом году их тоже дарили, но, как правило, неликвид. Так, купив сразу два таунхауса или коттедж в клубном поселке «12 месяцев ЭкоLife» под Зеленоградом, можно было бесплатно получить однокомнатную квартиру в трехэтажном доме секционной застройки. «Однушку» в апарте-отеле на въезде в поселок «Высокий берег» получили в подарок и несколько покупателей коттеджей в одноименном поселке. Продать подарок за ненадобностью теперь им будет непросто.

По словам руководителя отделения «Среднее» компании «Инком-недвижимость» Антона Архипова, в случае успешной рекламной кампании продажи вырастают на 20–25%. «При этом не важно, к какому сегменту принадлежит домовладение, важна оригинальная подача, а также сам размер скидки должен быть привлекателен для покупателя, — уточняет он. — К примеру, спецпредложение, согласно которому покупатель загородного дома получает еще и квартиру в таунхаусе в этом же поселке, может быть для него не актуально, поскольку клиент рассчитывает на снижение цены, а не на владение еще одним объектом в этом же поселке. В элитных сегментах важна не столько стоимость подарка, сколько оригинальность. Например, в прошлом году компания Villagio Estate покупателям дома в поселке Millennium Park дарила экологичный дизайнерский электрокар в подарок. По отзывам покупателей, это было одним из самых интересных и оригинальных предложений».

СКИДКИ НА РОДИНЕ КРИЗИСА

Последние два месяца перед Новым годом на рынке недвижимости США традиционное время затишья. Не удивительно, что рождественские скидки и спецпредложения достигают в этом году серьезных размеров.

В конце ноября дизайнер-модельер Томми Хилфигер продал свое поместье в Гринвиче (штат Коннектикут) через подразделение недвижимости аукционного дома Sotheby's. Дом общей площадью 2 тыс. кв. м (восемь спален, девять ванных комнат) продавался в связи с переездом господина Хилфигера в Нью-Йорк. Особняк был куплен в 2005 году за \$18 млн и выставлен на продажу практически на пике цен, в феврале прошлого года, за \$28 млн. Первый покупатель (пожелавший остаться неизвестным) появился только в нынешнем сентябре. Продавцу пришлось пойти на серьезную скидку, чтобы сделка состоялась — дом ушел за \$20 млн. Размер скидки посчитать несложно.

Американские риэлтеры, сильно разочаровавшиеся в покупателях-соотечественниках, с надеждой смотрят на иностранных инвесторов. Практически по всем Соединенным Штатам, от побережья до побережья, с начала второго полугодия отмечается повышенный спрос на недвижимость со стороны иностранцев. Типичный инвестор предпочитает покупать объекты оптом и по «оптовым» же, то есть существенно сниженным, ценам. Так, по данным Associated Press, канадский инвестор

Артур Вонг, президент фонда вложений в недвижимость Optimus, приобрел уже 60 кондоминиумов у девелоперов, испытывающих финансовые проблемы. 18 квартир в Лас-Вегасе, выставленных на рынок до кризиса по \$250 тыс. за штуку, обошлись ему ровно в четыре раза дешевле — по \$62,5 тыс. за каждую.

Кроме скидок со стороны заждавшихся продавцов на цену недвижимости США повлиял и снизившийся курс доллара по отношению к евро, канадскому доллару, японской иене и другим национальным валютам. В результате один из самых привлекательных объектов на рынке недвижимости Нью-Йорка — квартиры в кондоминиуме на 66-й Восточной улице — по цене от \$6 млн до \$15,5 млн приобрели покупатели из Бразилии, Канады, Нидерландов, Франции, проводившие сделки практически полностью за наличные. В южных штатах, привлекших к мексиканским рабочим-нелегалам, пока еще с удивлением воспринимается набирающий силу поток покупателей недвижимости из Мексики и других стран Латинской Америки. В штате Флорида иностранцев, платящих наличными за дом до \$800 тыс., становится привлекательным явлением. По такой цене уходят дома, выставленные на продажу год назад за \$1,2 млн. А за дома стоимостью менее \$100 тыс. разворачиваются ценовые войны между покупателями, что кажется риэлтерам первым признаком навешающего оздоровления рынка.

Алексей Алексеев

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

НОВЫЙ ДОМ К НОВОМУ ГОДУ
ВСЕГО ЗА \$1 000 000*

Последняя возможность купить роскошный особняк в эксклюзивном поселке класса de luxe Millennium Park по цене уходящего года. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 га парков. Многие домовладения имеют выход к парку или водоему. Не упустите шанс купить дом вашей мечты по вкусной цене! Порадуйте себя чудесным новогодним подарком!

*Только до 10 января 2010 года можно приобрести загородную резиденцию всего за 31 млн рублей.

MILLENNIUM PARK
ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ
Новорижское шоссе, 19 км

до 10 января

(495) 974 0000
WWW.VILLAGIO.RU

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTEVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

Реклама