

ДОМ ДЕНЬГИ

Новогоднее предоставление

акции

Предпраздничные акции на рынке жилья никогда не были такими захватывающими, как в этом году. Клиентам, решившимся в разгар кризиса на покупку квартиры или дома, дарят турпоездки и автомобили, квартиры и дизайнерскую мебель, предлагают беспроцентные рассрочки и даже обещают вернуть разницу, если жилье упадет в цене.

Заплати в рассрочку
Рассрочки платежа сейчас предоставляют практически все застройщики — и делают это уже на протяжении двух-трех месяцев. Купить квартиру в рассрочку можно было и до кризиса, но, как правило, не на таких выгодных условиях, как сейчас. — Обычно рассрочка предоставлялась на два-три месяца при первоначальном взносе 50–70%. Сейчас же условия стали более привлекательными: сроки выплат увеличились, размер первоначального взноса снизился, а число беспроцентных рассрочек выросло.

Как объясняет Наталья Горбунова, директор департамента развития бизнеса брокерско-консалтинговой компании Tweed, все шаги, которые предпринимают застройщики для стимулирования покупательской активности, вынужденные. «Никогда темпы продаж в сегменте дорогого жилья не были столь низкими, как сейчас, — говорит она. — Труднее всего реализовать строящиеся объекты на самой ранней стадии. Отсюда и возникли рассрочки, скидки, стратегии с пересмотром зафиксированной в договоре цены в случае ее падения в течение года. Сейчас большинство крупных застройщиков (Mіgax, «Капитал Групп», «МосСитиГрупп», «Уникор», «Легион Девелопмент», «АФИ Девелопмент», «Дон-Строй»), обладающих тысячами недостроенных метров, отлично понимают, что единственный способ увеличить темпы продаж — это позволить потенциальному покупателю застраховать свои риски, вкладывая в нулевой цикл, то есть участвовать в строительстве поэтапной оплатой».

В сегменте недорогого жилья ситуация такая же. Например, СУ-155 с 15 сентября по

15 декабря предоставляет дисконт — 1550 руб. с каждого метра. Кроме того, компания предлагает рассрочку в размере 60% стоимости квартиры под 15–18% годовых до окончания строительства (в среднем 2–2,5 года). «ДСК-1 и компания» предлагает квартиры в рассрочку на таких условиях: первый взнос — 50%, остальная сумма — в рассрочку под 1,5–2% в месяц. «Мортон-РСО» продает квартиры в рассрочку на четыре месяца при первоначальном взносе 40% (остальная сумма — под 2% в месяц) и на шесть месяцев при первоначальном взносе 30%. В «Главмосстрое» можно получить рассрочку платежа до 1 марта 2009 года с ежемесячным начислением 2% на остаток суммы, выплаты производятся ежемесячно равными долями или под 15% годовых до конца срока. Первоначальный взнос — 40%.

Беспроцентные рассрочки сегодня тоже в ходу. Например, как сообщает Оксана Каарма, управляющий партнер компании «Миэль-Новостройки», клиенты могут получить беспроцентную рассрочку на покупку квартиры в микрорайоне Волжский, которая предоставляется на два месяца при 50% оплаты. Процентная рассрочка на тот же объект предоставляется при внесении 30% взноса, далее оплата идет под 1,5% в месяц на остаток в течение шести месяцев.

Рассрочка платежей предлагается и покупателям жилья в Реутове, а именно в микрорайоне 9А, корпус 10. Беспроцентная рассрочка предоставляется на три месяца при условии единовременной оплаты не менее половины стоимости квартиры. Процент-



СЕРГЕЙ ГОРИН

ная позволяет выплатить стоимость квартиры поэтапно до 1 июня 2009 года.

А при покупке жилья в ЖК «Апрелевский» воспользоваться беспроцентной отсрочкой можно до 30 марта 2009 года, ежемесячно выплачивая остаток, при этом первый взнос может быть всего 25%. Такие же условия действуют и на покупку нежилых помещений. Желающие приобрести квартиру в третьем корпусе ЖК могут взять рассрочку на более длительный период, до 30 июня, под 12% годовых. В этом случае первый взнос должен составлять не менее 15%. На остальные объекты компании распространяются схожие схемы.

Вернем разницу
Чтобы заставить клиентов, откладывающих покупку

жилья в ожидании снижения цен на недвижимость, совершить сделку немедленно, застройщики идут на беспрецедентные условия: обещают в случае снижения цен вернуть разницу. Такие компенсации, по данным Дарьи Кокоревой, директора департамента продаж элитной недвижимости компании Mayfair Properties, предлагает ФСК «Лидер». В случае снижения цен на коттеджи в одном из трех кварталов поселка — Moda, Arte, Cinema — ФСК «Лидер» гарантирует единовременный возврат разницы между первоначальной стоимостью приобретенного дома и актуальной его ценой. Эти условия приобретения коттеджей официально оформляются соглашением о гарантиях. Предложение действительно до 31 декабря 2008 года.

«В условиях кризиса спрос на рынке загородной недвижимости значительно сократился. Многие из покупателей сегодня откладывают покупку, заняв выжидательную позицию. При отсутствии банковского кредитования под строительство объектов девелоперам приходится активнее работать с покупателем. Они разрабатывают различные акции, скидки, дисконтные программы, — объясняет Павел Трейвас, директор департамента реализации Villagio Estate. — Например, наша компания для дополнительного привлечения клиентов создала программу, которая гарантирует им возврат суммы до 30% в случае снижения цен на загородную недвижимость в целом по рынку после заключения договора с компанией. Таким образом, клиенты получат защиту от колебания цен на рынке недвижимости».

Программа позволит клиентам избежать потерь в ситуации, когда цены к моменту выплаты всей суммы договора будут ниже первоначальных. За объективный показатель для расчетов выбрана стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилой недвижимости, предоставляемая Росстатом. Подобные условия действуют и при приобретении городского жилья. Как рассказывает Наталья Горбунова, Mіgax Group разработала стратегию под названием «Машина времени»: при подписании договора покупатель платит 30% стоимости, а 70% — ровно через 12 месяцев, и если до погашения 70% цена в соответствии с рыночными индексами будет падать, то у покупателя есть возможность пересмотреть цену договора в сторону уменьшения, но тогда придется в момент пересмотра закрыть сделку оплатой.

По мнению генерального директора ипотечно-риэлтерской компании «Финеско» Надежды Мозгалевской, такая схема выгодна покупателям вдвойне, поскольку позволяет и получить беспроцентную рассрочку, и снизить риски падения цен на недвижимость в течение года. При этом покупатель может сразу после заключения контракта получить доступ в квартиру и заняться ремонтом.

Получи подарок

Подарки покупателям жилья — еще один маркетинговый ход, который, по мнению застройщиков, позволяет повысить продажи. В этом году подарки стали дороже и приятнее. Если прежде застройщики, как правило, дарили клиентам дополнительные квадратные метры, бейсболки, скутеры и бани, то сейчас — комнаты, квартиры, гаражи, турпоездки и автомобили представительского класса.

Как утверждает Оксана Каарма, кроме бонусов и рассрочек покупателям жилья принято дарить необходимые в быту вещи, например телевизоры, утюги, пылесосы и пр. А по словам Натальи Горбуновой, иногда застройщик

дополнительно к квартире может либо продавать, либо дарить так называемые бытовые комнаты площадью 6–12 кв. м, расположенные обычно на первом этаже. Например, в ЖК «Парк Палас» застройщик дарит покупателям квартир бытовки. А если в жилом комплексе расположен фитнес-центр, рассчитанный не только на жильцов комплекса, но и на сторонних клиентов, собственникам квартир предоставляются скидки на приобретение клубной карты клиента — или ее могут даже подарить. Иногда застройщик предлагает дизайн-проект квартиры в подарок либо дарит машино-место.

«Жилстройфинанс», например, дарит покупателям квартир в строящемся недалеко от Измайловского лесопарка ЖК бизнес-класса машино-места в подземном паркинге. При покупке четырехкомнатной квартиры клиент получает в подарок два машино-места. Автомобили в подарок — довольно распространенная акция. Особенно если объемы продаж небольшие. Например, компания «Велес Капитал Девелопмент» с помощью такой акции продавала последние три дома в поселке «Усадьба Аносино». Клиенты могли получить автомобиль стоимостью до \$50 тыс. или скидки аналогичного размера. А компания «НВМ-Стройсервис» дарит покупателям таунхаусов в проекте «7 миль», расплатившимся за покупку сразу, Peugeot 307.

По словам Дарьи Кокоревой, некоторые застройщики дарят в придачу к квартире кладовые помещения. А ФСК «Лидер» с 15 ноября запустила предновогоднюю акцию, участие в которой может принять любой клиент компании, купивший квартиру в ЖК «Зодиак»: вместе с квартирой он получает сертификат на туристическую поездку. Стоимость тура зависит от количества комнат. Покупатель однокомнатной квартиры получает туристический сертификат на 100 тыс. руб., двухкомнатной — на 200 тыс. руб., трехкомнатной — на 300 тыс. руб., четырехкомнатной — на 400 тыс. руб., пятикомнатной — на 500 тыс. руб. А покупатель пентхауса достанется поездка стоимостью от 500 тыс. до 1 млн руб.

Еще один оригинальный способ привлечения покупателей нашли в компании «Домостроитель». До 31 декабря компания оплачивает покупки, совершенные ее клиентами. В зависимости от объекта, количества комнат, способа оплаты максимальная стоимость оплаченных покупок может составить 500 тыс. руб.

Этой зимой в подарок можно получить даже квартиру.

Например, купив сразу два таунхауса или коттеджей в клубном поселке «12 месяцев ЭкоLife» под Зеленоградом. Специальное предложение приурочено холдингом «Мономах» к Новому году и действует с декабря 2008 года по январь 2009-го включительно. Предлагаемые в качестве подарка однокомнатные квартиры будут располагаться в двух трехэтажных домах секционной застройки. Правда, их всего восемь.

До 25 декабря дарит квартиры покупателям коттеджей в поселке «Высокий берег» и Mozaik Development. Участником акции становится покупатель, подписавший с компанией пакет договоров на покупку коттеджа первой линии и внесший первоначальный платеж в соответствии со схемой продаж. Сроки исполнения обязательств — одновременно со сдачей поселка «Высокий берег» в эксплуатацию. Количество призов ограничено, в акции участвует десять квартир. Участник акции получает от компании сертификат, подтверждающий его право на получение квартиры после завершения ее строительства. В случае отказа от покупки коттеджа участник выбывает из акции. Квартиры площадью 43,5 кв. м расположены в трехэтажных домах во въездной группе поселка «Высокий берег». Проектом предусмотрено строительство двух секций по 72 квартиры и одной секции на 36 квартир.

Впрочем, застройщику все равно, кому дарить подарки, если с их помощью удастся продать товар. Как рассказывает Светлана Земцова, директор департамента компании «Усадьба», компания «ЭкоЛэнд» выплачивает премию в размере \$5 тыс. собственникам коттеджей, рекомендовавшим свой поселок друзьям и знакомым, если в итоге они покупают дом в одном из поселков («Олушкино», «Крючково-2», «Барское» на Новорижском шоссе). Премия выплачивается по факту оформления земельного участка в собственность.

Оцени эффект

Предлагая покупателям бонусы, рассрочки и подарки, застройщики рассчитывают на увеличение продаж. Однако, по мнению Ольги Голубевой, ведущего специалиста отдела новостроек «Century 21 Еврогрупп Недвижимость», современный покупатель прекрасно разбирается во всех условиях продавцов, поэтому акции вроде «автомобиль в подарок» вряд ли возымеют должное действие. Ведь очевидно, что стоимость этого автомобиля уже заложена в цену недвижимости, но продавцы отчаянно

не хотят этот факт признавать и держатся из последних сил. То же касается и акций, связанных с бонусной мебельной или дизайнерской квартирой.

«Что действительно может зацепить покупателя, так это особые схемы покупки, кредитование и рассрочки, — утверждает она. — Но, с другой стороны, акции от застройщиков с автомобилем в подарок могут стимулировать самих риэлтеров к активной продаже данной недвижимости в том случае, если предложение, например, исходит от собственников. Так, сейчас не редкость, когда собственник дома в одном из строящихся коттеджных поселков, который купил некоторое время назад этот дом в инвестиционных целях, чтобы его продать, предлагает в подарок автомобиль. При этом такой подарок ведь может получить вовсе и не покупатель, а риэлтер, которому удастся найти покупателя и продать ему недвижимость, а самому получить не только комиссионные, но и новый автомобиль».

По наблюдениям Дарьи Кокоревой, новогодние акции и подарки в этом году практически не влияют на спрос: «Пока он находится на стабильно низком уровне, но, возможно, потенциальные покупатели мало знают о предлагаемых акциях, так как не интересуются приобретением жилья в принципе в данный момент. Самой главной акцией, способной привлечь покупателей, на мой взгляд, является предоставление скидок на покупку. И девелоперы идут на значительные скидки, но зачастую потребитель даже не знает об этом, так как скидки предлагают уже на этапе переговоров, а до этого этапа мало кто доходит. Дело в том, что девелоперы не хотят снижать цены в открытую».

Тем не менее эффект от подобных акций может быть существенным. Как вспоминает Оксана Каарма, летом 2007 года компания «Миэль-Новостройки» проводила акцию под названием «Купи квартиру — получи машину», целью которой было стимулирование продаж квартир в микрорайоне Центральный города Долгопрудного и московском Кожухове. Акция длилась два месяца. Суть ее заключалась в том, что все покупатели квартир в этих микрорайонах получали автомобиль Renault. При этом покупателям однодвухкомнатных квартир вручали Renault Logan, а новоспеченным владельцам трехкомнатных квартир — Renault Megan. За два месяца действия специального предложения было продано около 90 квартир, то есть темпы реализации увеличились более чем в два раза по сравнению со средними темпами продаж, зафиксированными до начала акции. Кроме того, специальное предложение для двух объектов дало позитивный сдвиг: в компании отметили увеличение продаж квартир в других новостройках, на которые условия акции не распространялись.

Возможно, именно такого эффекта ждут застройщики и от сегодняшних акций. Но уже — сегодняшняя ситуация очень отличается от того, что было летом прошлого года. И по мнению Светланы Земцовой, подарочные акции могут иметь для застройщиков обратный эффект, ведь растущая неуверенность в сохранении экономической стабильности и завтрашнем дне заставляет многих потенциальных покупателей отложить крупные приобретения и не спешить расставаться с ликвидностью. А глядя на то, как стремительно опускают цены и прогибаются девелоперы, они, вполне вероятно, могут отложить покупку квартиры или дома на будущий год. Потому что большинство потенциальных покупателей ожидают не скидок, а обвала цен, и для них такие масштабные акции являются подтверждением того, что это действительно произойдет.

Наталья Капустина

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОВОГОДНИЕ ЦЕНЫ НА УЧАСТКИ И ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА В ЭЛИТНЫХ ПОСЕЛКАХ

ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE

Новорижское шоссе, 19-23 км

Успейте сделать Вашу самую выгодную инвестицию в этом году... в элитные загородные поселки Villagio Estate. Лучшего времени для покупки нет! Уникальные новогодние условия при 100% оплате. Готовые роскошные особняки в просторном поселке «Гринфилд» и танцевальный клуб в эксклюзивном проекте Millennium Park и стильном экологичном поселке Monteville. Villagio Estate — надежная инвестиция в свою красивую загородную жизнь.

974 0000

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ

www.villagio.ru

Реклама