

От двух до пятидесяти

14

Еще месяц-полтора назад эксперты по загородному рынку во всеуслышание заявляли, что никаких ценовых послаблений нынешней зимой в коттеджных поселках не предвидится. Однако вопреки их утверждениям девелоперы механизм скидок запустили в полную силу. Самые щедрые готовы на некоторое время сбросить до 50 % прайсовой цены, а самые терпеливые — распространить сезон скидок вплоть до апреля.



VILLAGIO ESTATE

НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА

Щедрость наполовину В уходящем году загородный рынок чувствовал себя довольно неплохо вплоть до наступления зимы, традиционного для данного сегмента недвижимости «низкого сезона». «Рост стоимости загородных объектов составил от 10 до 35% во всех классах, — рассказывает генеральный директор компании "Загородный проект" Андрей Васильев. — Наибольший рост был характерен для объектов недвижимости, предназначенных для постоянного проживания и расположенных в непосредственной близости от Москвы, то есть на расстоянии не более 20 км от МКАД».

Казалось бы, повода для начала сезонного снижения цен действительно нет. Однако уже с приходом ноября девелоперы начали дополнительно стимулировать клиентов с помощью различного рода скидок. Любопытно, что самые смелые шаги в этом направлении сделали те компании, которые предлагают продукты без обязательного подряда на строительство. При этом именно они силь-