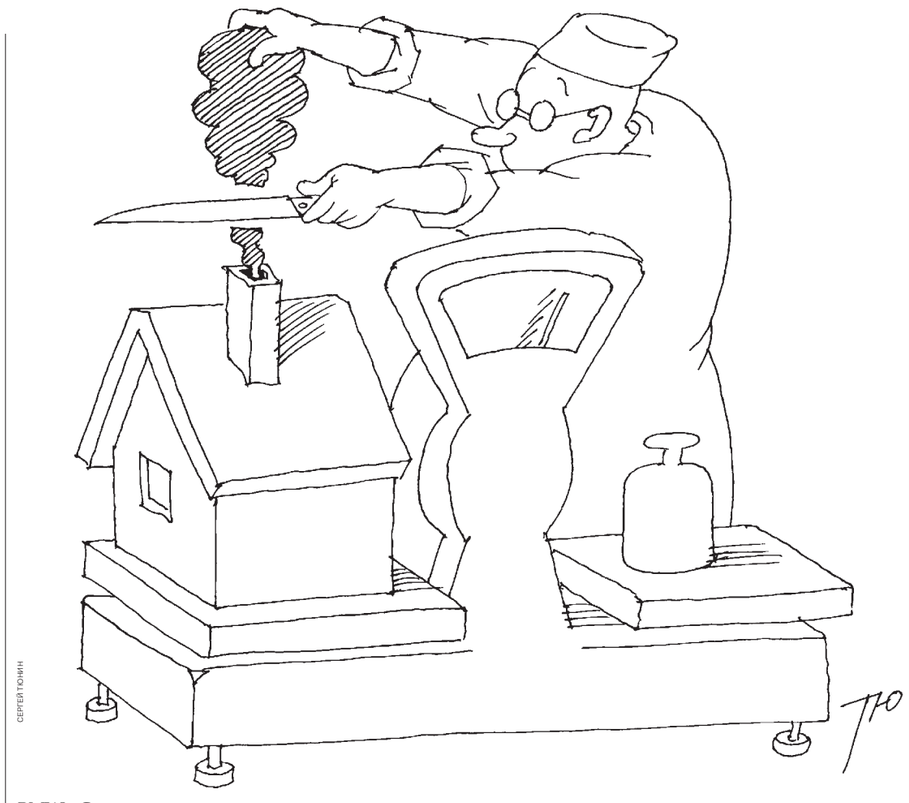
ДОМ ДЕНЬГИ

# Лукавая скидка

**ДИСКОНТЫ**

Времена больших скидок, которые девелоперы готовы были предоставлять покупателям квартир в новостройках во время кризиса, миновали. Однако даже сейчас клиенты вполне могут получить 5–15-процентный дисконт от заявленной стоимости жилья при условии стопроцентной оплаты. Впрочем, зачастую девелоперы сперва завышают цену предложения, а потом делают большую скидку, чтобы стимулировать покупателя на совершение сделки.


СЕРГЕЙ ТЮНИН

### Скидок больше нет

Все опрошенные девелоперы и риэлторы утверждают: эпоха больших скидок на рынке московской недвижимости закончилась и сейчас дисконты предоставляются в отдельных случаях и не всем покупателям. Совсем недавно, в 2009–2010 годах, девелоперы шли на любые уступки покупателям, лишь бы те совершали сделки. По словам управляющего по продажам ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрия Котровского, в кризис многие официально декларировали скидки в размере 30–35%, а непосредственно в офисах продаж многих девелоперов можно было добиться и более существенных скидок. В сегменте квартир бизнес-класса и в типовых новостройках максимальные скидки достигали 30%. Конечно, такую щедрость застройщики проявляли далеко не ко всем: на максимальные скидки могли рассчитывать покупатели, готовые оплатить 100% стоимости квартиры. Если клиент оплачивал 50–75% стоимости жилья, а остальную сумму выплачивал в рассрочку, то скидки чаще всего составляли 15–20%,рассказывает директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский.

По словам коммерческого директора Tekta Group Романа Семчишина, в борьбе за покупателя предлагались особые условия покупки квартиры, которые тоже, по сути, являются скидкой: бесплатное место в паркинге, бесплатная кухня, компенсация коммунальных расходов и т. п. «Таким образом, скидки могли доходить до половины стоимости жилья»,— говорит он. «Были времена, когда дисконт на квартиру составлял 30–50%, но сейчас таких скидок на рынке уже не бывает»,— утверждает Людмила Потапова, руководитель департамента продаж компании «Гута-Девелопмент».

По оценкам экспертов, средний размер скидки сейчас составляет 3–5%. Но получить ее могут лишь те клиенты, которые готовы на стопроцентную оплату приобретаемой недвижимости. Кроме скидок девелоперы также предоставляют покупателям дополнительные бонусы, например особые условия получения ипотечного кредита. А покупатели дорогого жилья могут рассчитывать на более дорогие подарки — к примеру, «Авгур Эстейт» всем покупателям домов в своем коттеджном комплексе «Екатериновка» (Краснодар) дарит автомобиль BMW. «Сегодня все чаще девелоперы в качестве привлечения потенциальных покупателей используют неценовые инструменты,— резюмирует гендиректор „НДВ-Недвижимости“ Александр Хрусталев.— В рамках проводимых акций покупатель получает не скидку на квартиру, а подарок, например машиноместо, бытовую технику и т. д.».

### Сезон дисконтов

Впрочем, сказать, что скидки окончательно ушли с московского рынка жилья, нельзя. Эксперты отмечают, что официальных акций и громких объявлений о скидках действительно нет, но в индивидуальном порядке небольшой дисконт предоставляют почти все застройщики. «На рынок приходят новые игроки, оживают старые проекты, появляется много новых. А покупательная способность восстанавливается не такими быстрыми темпами. Это приводит к усилению конкурентной борьбы, а значит, застройщики продолжают активно использовать скидки в борьбе за клиентов»,— рассказывает Роман Семчишин. «В эконом-классе скидки не превышают 5–7% и предоставляются в особых случаях. В бизнес- и премиум-классах скидки предоставляются чаще и большего размера»,— говорит гендиректор «Миэль-Новостроек» Мария Литинецкая. По словам Александра Хрусталева, скидки покупателям сейчас предоставляются не постоянно, как это было во время кризиса, а в рамках проводимых рекламных кампаний, приуроченных к государственным и религиозным праздникам, а также сезонным спадам продаж. «Скидки могут использоваться застройщиками как инструмент для стимулирования спроса — в виде специальных акций, например в период сезонного снижения спроса. Также скидки могут предоставляться на период отсутствия у проекта аккредитации в банке и, соответственно, невозможности получения ипотечного кредита на покупку»,— добавляет Мария Литинецкая.

Кроме того, появление скидок может быть связано с временными проблемами застройщика или необходимостью уложиться в план продаж за отчетный период.

### Кому скинут?

Итак, в каких же случаях сейчас можно получить скидку и как следует находить наиболее выгодные предложения? Официально даже по телефону в большинстве компаний готовы предоставлять дисконт 3–5% при условии стопроцентной оплаты. Такую скидку декларируют ПИК, СУ-155, «Мортон», «Ведис Групп» и прочие. При этом, например, корреспонденту „Ъ“, представившемуся потенциальным покупателем, в группе ПИК по телефону пообещали подобрать квартиру со скидкой в 7%, а также предложили приехать в офис продаж и обсудить особые условия. В итоге в офисе мне была обещана скидка 8% и дисконт на покупку машиноместа в одном из проектов эконом-класса компании. Менеджеры СУ-155 оказались не столь щедры: даже в офисе выторговать скидку более 6% мне не удалось, и то ее были готовы предоставить только при условии резервирования квартиры и внесения аванса в течение недели. В ряде других компаний, куда я обращался под видом покупателя, по телефону сообщали о скидке в 3–5%, а при посещении офиса продаж увеличивали ее размер максимум до 10%.

Другой способ получения скидки — попасть под сезонную акцию или улучить момент, когда девелопер вынужден активно продавать квартиры для погашения кредита или закрытия других финансовых дыр. Как правило, акции и сезонные распродажи проводятся перед Новым годом и после него, в мае—июне, а также перед другими праздниками. Кроме того, рассчитывать на неплохую скидку могут покупатели многокомнатных квартир, пользующихся пониженным спросом в эконом-классе. Скидки на такие квартиры могут доходить до 10–12% от заявленной цены. «Размер скидок зависит от площади квартиры. Максимальная скидка предоставляется на многокомнатные квартиры, которые пользуются меньшим спросом, в основном на трех-, четырехкомнатные»,— поясняет Мария Литинецкая.

Людмила Потапова утверждает, что размер скидки зависит от стоимости квартиры. «При покупке квартиры стоимостью $5–10 млн больше шансов получить скидку в 10% и выше»,— говорит она. Также, по ее словам, на особые условия сделки могут рассчитывать оптовые покупатели (приобретающие от трех квартир одновременно). Такие клиенты интересны застройщикам, поэтому они готовы уступать им существенные суммы. Ну и по-прежнему приобрести квартиру с выгодой могут покупатели, готовые к риску и покупке на ранней стадии строительства дома — при такой сделке выгода покупателя может доходить до 40–50%.

### Игра в скидки

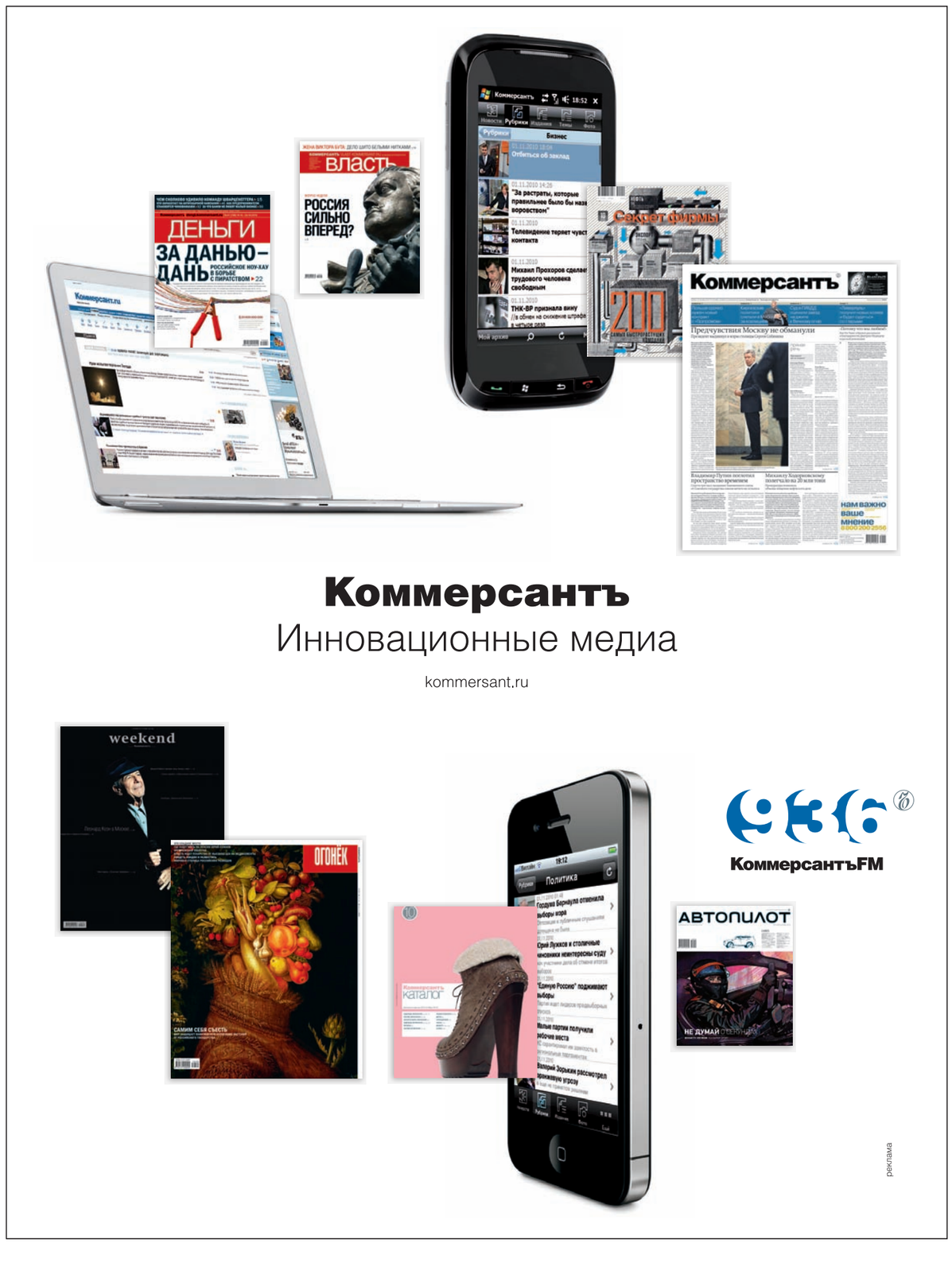
Однако, увидев заветное слово «скидка», не следует сразу радостно нести деньги в девелоперскую компанию. Зачастую объявления о скидках являются лишь маркетинговой уловкой для привлечения клиентов. Например, сначала девелоперская компания необоснованно поднимает цены на квартиры выше среднего роста по рынку, а затем заявляет о распродаже и скидках.

«В большинстве случаев в громких заявлениях и скидках не фигурирует фактическая цена старого и нового предложений, поэтому возможности для манипуляций тут огромны»,— пояснил один из столичных риэлторов. В итоге, по его словам, реальная скидка оказывается даже ниже той, которую можно получить непосредственно в офисе компании. «Зачастую скидки используются в качестве инструмента коррекции ценообразования,— говорит Роман Семчишин.— Застройщик вначале выставляет более высокую цену квадратного метра жилья, а затем корректирует ее с помощью системы скидок, специальных акций. Этот процесс может быть как частью стратегии компании и способом ее корректировки, так и результатом ошибки при формировании цены, вызванной завышенными ожиданиями застройщика». По словам Людмилы Потаповой, на рынке бывают игры застройщиков со скидками, когда они сначала называют завышенную цену, а потом объявляют скидку в 30%, о которой вам сообщали уже при первом звонке в компанию. По словам риэлторов, такие манипуляции зачастую позволяют увеличить динамику продаж в полтора раза, поскольку заявление о большой скидке стимулирует покупателей к совершению сделки по цене, которую сложно назвать выгодной. «Иногда даже с учетом „скидки“ итоговая стоимость квартиры может оказаться выше, чем среднерыночная цена на жилье того же типа»,— добавляет источник в крупной риэлторской компании.

Таким образом, любому покупателю, прежде чем совершать «сверхвыгодную» сделку, не мешает проконсультироваться с риэлторами и выяснить, насколько заявленная цена предложения квартиры соответствует среднерыночной. И только после этого принимать решение оп покупке.

Вообще же, несмотря на начавшееся восстановление рынка, скидки никуда не исчезают. По мнению всех опрошенных риэлторов, скидки и особые условия продажи будут оставаться всегда. «Благосостояние людей не растет такими темпами, как цены на жилье,— говорит Мария Литинецкая.— На первичном рынке цены растут и за счет повышения стадии строительной готовности, и в зависимости от стадии строительства, и от рынка. В среднесрочной перспективе средний уровень цен будет повышаться. И мы будем наблюдать снижение спроса». А значит, для привлечения клиентов продавцам придется идти на уступки покупателям и предоставлять им особые условия совершения сделок. Кроме того, по словам председателя комитета по защите прав потребителей Московской ассоциации риэлторов Михаила Гороховского, зачастую продавцы жилья как на первичном, так и на вторичном рынке заявляют завышенные цены, но в процессе переговоров снижают их до приемлемого для покупателей уровня.

**Антон Белых**


**Коммерсантъ**

Инновационные медиа

kommersant.ru




реклама

ГАЗПРОМБАНК



ИПОТЕКА

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

www.gazprombank.ru

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама