

была несколько месяцев назад, но и они в скидках для привлечения покупателей не нуждаются.

Директор АН «Квартал» Игорь Петухов считает, что этому можно найти объяснение. «Многие люди в конце года вкладываются в недвижимость. Застройщики и продавцы, понимая это, повышают цены, зная, что оттока желающих не случится. Учитывая, что в январе и феврале рынок ожидает застройки, то такая тактика себя оправдывает», заключает собеседник.

При этом некоторые застройщики все же готовы идти на скидки, но это не связано с сезоном подарков. К примеру, при покупке квартир в ЖК «Уфимский Кремль» можно получить определенные скидки. Скидка 4% от базовой цены на приобретение 3-х и 4-х комнатных квартир. Скидка 2% от базовой цены на приобретение 1-х и 2-х комнатных квартир. При первоначальном взносе от 50% от цены договора можно отнять 2%, при 70% — 3%.

**Городская щедрость** В Москве же ситуация иная, хотя в этом году скидки не в пример скромнее, чем в кризисном 2008-м. Зато получить их можно практически везде. Как объясняет Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty, застройщики стремятся с прибылью закрыть финансовый год, поэтому даже те из них, что не рекламируют новогодние акции или спецпредложения, как правило, готовы предоставить дисконт. В 2011 году возможная скидка — в среднем около 10%. Так что если сравнивать с 2008 годом, когда ряд застройщиков, оказавшись в критическом положении, предлагали дисконт вплоть до 50% при 100-процентной предоплате, все выглядит довольно скромно.

На городском рынке одним из первых, еще в начале ноября, сезон новогодних скидок открыл «Донстрой». Покупатель может получить скидки до 9% на каждый объект недвижимости в зависимости от условий оплаты и количества дополнительно приобретаемых площадей — машиномест и кладовых помещений. Предложение распространяется на готовые жилые комплексы компании:

«Алые Паруса», «Дом на Покровском бульваре», «Дом в сосновой роще», «Седьмое небо», «Измайловский» и другие.

Компания «Мизель-Новостройки» для поощрения покупателей, готовых на 100-процентную предоплату, в этом году предоставляет семипроцентные скидки на квартиры в новостройках в городах Реутов (микрорайон 9А, ул. Победы и ул. Кирова) и Железнодорожный (микрорайон Центр-2). Для покупателей московского микрорайона Царицыно скидка составляет 5%.

Пожалуй, самые весомые скидки могут получить покупатели квартир в жилом комплексе бизнес-класса Versis: в канун нового 2012 года только 12 дней будут предлагаться 12 квартир со скидкой до 12%. Акция действует начиная с 12 декабря. Скидки предоставляются покупателям трехкомнатных и четырехкомнатных квартир при 100-процентной предоплате. Площадь трехкомнатных квартир — от 107,3 до 176,7 кв. м, четырехкомнатных — от 154,4 до 186 кв. м.

Не такие щедрые, зато более масштабные по охвату скидки предлагает покупателям группа компаний ПИК. На 10% дешевле обойдутся квартиры в московских ЖК «Английский квартал» (корпуса 1А, 1Б), «Чертановский» (корпус 40А), «Аннинский» (корпуса 1, 2), а также в жилых районах в Химках: Левобережный (корпуса 2-5, 11, 12, 17), Новокуркино (корпуса 10, 11, 11А, 20, 20А) и Юбилейный (корпуса 7Б, 8А, 10). В Мытищах скидка действует в жилом районе Ярославский (корпуса 13, 14) и в доме на ул. Трудовая. Кроме того, купить квартиру со скидкой можно в Люберцах — в жилом районе Красная Горка (корпуса 43, 44, 47). Скидка в размере 10% предоставляется при условии 100-процентной оплаты в срок до 30 декабря 2011 года.

Подарки намного скромнее дарит покупателям компания «Магистрат». При покупке квартиры в строящемся доме ЖК Dominion, а также машиноместа, при условии внесения всей суммы в течение трех недель, покупателю предоставляется скидка в 3% стоимости квартиры и 3% стоимости машиноместа. Срок акции — с 1 декабря 2011 года по 31 января 2012 года.

Трехпроцентные скидки получат и покупатели квартир в ЖК «Чемпион парк». Условия и срок проведения акции такие же.

Если нужную сумму для 100-процентной предоплаты собрать не удалось, все равно можно получить подарок, хотя и не в виде скидки. Например, iPad2 — их с 1 декабря по 7 января дарит покупателям квартир в районе Новое Измайлово (Балашиха) финансово-строительная корпорация «Лидер». Квартиру в Новом Измайлово можно приобрести по цене от 2,6 млн руб.

А вот покупатели элитного жилья на скидки не рассчитывают. Как объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton, цикл строительства в элитном сегменте и бизнес-классе в среднем составляет три года, то есть в этом году должны были сдавать в эксплуатацию дома, строительство которых началось в 2008-2009 годах. Но из-за кризиса большинство проектов было остановлено. А затем темпы строительства снизились в связи с приходом новой городской администрации и ее политикой в этой сфере. Так что еще как минимум два года будет ощущаться нехватка вводимых площадей. Поэтому компаниям нет смысла сейчас давать скидки: имеющиеся предложения и так уходят.

**Загородные приемы** Уфимцы и жители региона при покупке загородной недвижимости могут рассчитывать на приятный бонус. При приобретении коттеджа в поселке «Новобулгаково» до 31 декабря текущего года (и с условием 100% оплаты, разумеется) покупатель получает подарок — отделку новоприобретенного жилья. Это, по оценкам экспертов, около 10% стоимости коттеджа.

На загородном рынке подмосковья тоже распространены новогодние скидки, правда, в основном на них могут рассчитывать покупатели домов экономкласса. «Как правило, в качественных проектах бизнес- и элитного классов, реализуемых по объективным ценам, праздничных скидок не бывает, они успешно продаются и без подобных приемов, — говорит Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty. — Обычно новогодними скидками