ДОМ

Торг неуместен

Застройщики снова неохотно идут на скидки

маркетинг

Еще 2–3 года назад, когда из-за отсутствия спроса рынок строящегося жилья оказался в почти замороженном состоянии, девелоперы начали активно применять «торг на месте». Говорят, что при хороших навыках переговорщика клиент мог «сбросить» до трети от первоначальной стоимости квартиры. Сегодня девелоперы снова теряют гибкость и скидки предоставляют все реже. А размер их вряд ли может превысить 5%.

ДЕНИС ВЛАДИМИРОВ

Сейчас рынок, можно сказать, переворачивается. В дешевом сегменте квартиры в рекламу ставятся по заниженной цене, а потом, в рамках аукциона, продавцы ухитряются повысить цену

Как говорят девелоперы, скидки при приобретении жилья были, есть и будут всегда. Система скидок традиционно привязывается к форме оплаты, зависит от длительности рассрочки, величины первого взноса. Максимальную скидку покупатель может получить при стопроцентной оплате квартиры. Но, как говорят эксперты, в любом проекте всегда бывают более и менее удачные по своим потребительским характеристикам квартиры, спрос на которые застройщик регулирует размером предоставляемого дисконта.

«Система предоставления скидок в большинстве компаний достаточно прозрачна. В нашей компании речь о какой-то индивидуальной скидке может идти, если сумма покупки составляет хотя бы миллионов пятьдесят. В этом случае можно рассчитывать на дополнительные 3–5 процентов, которые покупатель может получить, имея навыки хорошего переговорщика. В остальных случаях действует типовая система скидок», — говорит Виталий Виноградов, директор по маркетингу строительной компании «Лидер Групп».

Предоплата приветствуется

Олег Артамонов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, говорит, что торг при покупке квартиры уместен всегда и это нормально. «Другое дело, что застройщики охотнее идут на скидки при внесении стопроцентной оплаты. Особенно это было актуально после кризиса, когда компаниям не хватало оборотных средств, кредиты не выдавались. Тогда при стопроцентной оплате дисконт составлял 7–12 процентов. Сейчас скидка при стопроцентной оплате составляет 2–5 процентов. Что касается рассрочки, тут сложнее. Сегодня застройщики стараются заранее разрабатывать перечень стандартных схем оплат, с которыми работают. Индивидуальные схемы в данном случае практически не используются. Конечно, дополнительно играет роль масштабность и класс объекта. В крупных объектах предусмотрены стандартные схемы. Если же речь идет об объекте повышенной классности с уникальными характеристиками, то и условия в нем будут более лояльные, индивидуальные. Если рассматривать размер предоставляемого дисконта при рассрочке, то тут играет роль размер первого взноса. Скидка, как правило, предоставляется на денежные средства, вносимые при заключении договора, — первый взнос. Соответственно, чем больше первый взнос, тем больше дисконт. Обычно дисконт в этом случае составляет 2–3 процента», — говорит господин Артамонов.

Директор по маркетингу «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая категорична: «Торг невозможен. Однако в компании ЮИТ в Санкт-Петербурге существуют стандартные скидки 5–10 процентов при ипотеке и единовременной оплате. Величина скидки варьируется в зависимости от объекта».

Изменитель сознания

Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос», говорит, что кризис дал покупателю четкое представление о том, что скидки бывают и их можно получить.

Но сегодня, по словам госпожи Корсаковой, если компания придерживается прозрачной модели ценообразования и предлагает выгодные условия приобретения квартир, получить скидку шансов будет мало. «А если скидку все-таки предложат, то ее размер будет очень невелик, в пределах 5 процентов. Это, скорее, некий психологический фактор, который подтолкнет потенциального покупателя к приобретению квартиры именно у данной компании. Более значительный дисконт — до 10 процентов — предлагается компаниями только в рамках специальных предложений, рекламных акций. Еще одна тенденция — формирование стоимости квартиры, исходя из варианта оплаты. Так, стоимость при единовременной оплате квартиры может быть ниже, чем при оплате в рассрочку или с помощью ипотечного кредита. Надо отметить, что данное ценовое расслоение скидкой обычно не называется», — поясняет госпожа Корсакова.

Наталья Луговская, вице-президент по продажам компании «Петербургская недвижимость», отмечает, что многие компании также практикуют скидки для своих постоянных клиентов. «Так, например, уже более шести лет клиенты „Петербургской недвижимости“ при первичной покупке получают карту нашего „Клуба покупателей“, которая дает право на получение скидки при повторных приобретениях», — говорит госпожа Луговская.

Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака», считает, что девелоперы, говоря о том, что скидки сегодня невозможны, все же немного лукавят: «Важно, чтобы покупатель был психологически уверен в себе и не стеснялся торговаться. В этом случае шанс выиграть в цене достаточно велик, так как продавец внутренне готов к торгу практически всегда, скидка от 5 до 10 процентов заведомо заложена в стоимость объекта в большинстве случаев. По загородным объектам во время кризиса можно было договориться и до 50 процентов. Сейчас снижение идет в процессе экспозиции, и это достаточно большие суммы, так что к моменту появления покупателя лимит снижения уже практически на исходе, но уступить „еще чуть-чуть“ готов каждый второй продавец».

Эконом скидок не знает

Сегодня скидки чаще возможно получить при покупке жилья более высокого класса — жилье в сегменте «эконом» и так пользуется повышенным спросом и девелопер на торг не настроен.

Александр Конышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что сегодня есть два вида скидок: изначально заложенные в стоимость объекта — для торга и как результат конкретных переговоров.

«Конечно, возможность скидки напрямую зависит от ликвидности объекта. Наибольшим спросом пользуются недорогое жилье экономкласса, для которого вероятность скидки минимальна, а покупательская конкуренция выше. В таком случае профессиональный переговорщик-посредник может обеспечить преимущество в организации сделки с более выгодными условиями. Продавцу ликвидного объекта чаще всего необходим лояльный покупатель, чтобы свести сложности в сделке к минимуму», — отмечает господин Конышков.

А вот скидки на объекты элитной недвижимости на вторичном рынке пока остаются внушительными. Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, рассказывает: «В течение всего прошлого года на вторичном рынке элитной недвижимости наблюдалось снижение цен на объекты высококлассной жилой недвижимости, что стимулировало спрос на них. Стоимость элитных квартир снижалась в ходе экспозиции до 25 процентов. В среднем реальная стоимость сделки на вторичном рынке жилья была на 20 процентов ниже цены предложения, в то время как скидка на объекты первичного рынка не превышала 2–3 процентов. В 2011 году на вторичном рынке элитного жилья появилось много видовых квартир, продажа которых была отложена в 2008–2009 годах в связи с кризисом, в течение последних полутора лет эти квартиры сдавались в аренду».

Инструмент шантажа

«Вопрос цены и скидки является главным инструментом шантажа со стороны покупателя при переговорах, самый распространенный аргумент — „у вашего соседа дешевле“. Но грамотный менеджер, который хорошо знает конкурентов и, прежде всего, преимущества своего объекта относительно окружения, умеет работать с такими возражениями, ведь более низкая цена всегда чем-то обусловлена. Хотя бывают случаи, когда идентичный товар стоит абсолютно поразному», — говорит господин Виноградов.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», полагает, что существенные скидки, которые предлагают некоторые застройщики, — это прежде всего эффективный рекламный ход, который может единовременно спровоцировать увеличение покупательской активности. Но долгосрочной маркетинговой политики на скидках построить нельзя. «Покупатель так или иначе задумается: насколько адекватной является заявленная цена, если застройщик готов продавать квартиры с огромным дисконтом?» — предостерегает он.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, считает, что рынок находится в некотором балансе — ни покупатель, ни продавец диктовать условия друг другу не могут. И нередко для общения им нужен посредник: «Покупатель видит большое количество предложений, продавец видит, что на квартиру хороший спрос, поэтому у них создается впечатление, что есть возможность купить дешевле что-нибудь другое или продать подороже кому-нибудь другому соответственно. Задача агента сейчас — найти точку соприкосновения.

Также покупатель может говорить о том, что готов приобрести квартиру сегодня, но по более низкой цене. Продавец, в свою очередь, может использовать похожий аргумент — он может утверждать, что есть покупатель за изначальную цену. Здесь уже выигрывает тот, у кого крепче нервная система», — говорит господин Спарак. Но все-таки, по словам эксперта, сегодня рынок снова постепенно становится рынком продавца: «В принципе, позиция продавца более сильная — если прямо сейчас не удастся продать по заявленной цене, на следующей неделе цену можно несколько снизить. Сейчас рынок, можно сказать, переворачивается. В дешевом сегменте квартиры в рекламу ставятся по заниженной цене, а потом, в рамках аукциона, продавцы ухитряются повысить цену».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Столицы меняются покупателями

Москвичи покупают недвижимость в Петербурге чаще, чем петербуржцы в Москве

инвесторы

Число сделок по покупке недвижимости Петербурга москвичами в 2011 году было почти в два раза больше, чем количество сделок по приобретению столичного жилья петербуржцами.

По данным компании «НДВ СПб» (подразделение «НДВ-Недвижимость» в Санкт-Петербурге), основной спрос жителей Москвы сконцентрирован на рынке новостроек в сегменте экономкласса. 56% всех покупок приходится на самые доступные квартиры-студии площадью до 29 кв. м. Основная цель таких покупок — инвестиционная. Цена квартиры-студии с момента начала продаж до ввода объекта в эксплуатацию увеличивается в среднем на 40%. Помимо этого, стоимость аренды студии сопоставима с арендой однокомнатной квартиры, поэтому значительная часть покупателей планирует сдавать их внаем. Квартиры-студии в Москве не представлены, сообщают эксперты «НДВ-Недвижимость», зато в Санкт-Петербурге этот тип квартир присутствует в большинстве проектов массового сегмента.

Второй по популярности вид недвижимости — квартиры в строящихся домах бизнес-класса. Их доля составляет примерно 22% в общем числе покупок жителей Москвы. Эти квартиры приобретаются топ-менеджерами зарубежных и государственных корпораций.

На третьем месте по популярности для москвичей — элитная недвижимость на вторичном рынке Петербурга. На нее приходится около 7% продаж. Это, как правило, жилье в старом фонде после реконструкции в «золотом треугольнике» — территории, ограниченной набережными Невы, Фонтанки и Невским проспектом.

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб», объясняет интерес москвичей к петербургской недвижимости следующим образом: «В последние годы в Москве наметилось снижение объемов строительства, многие застройщики переключились на Московскую область. В Санкт-Петербурге, напротив, число строящихся домов росло, выбор объектов для инвестиции и сохранения капитала стал достаточно широкий. При этом средние цены на новостройки в 2011 году и в Москве, и в Петербурге показали сопоставимый рост: 10–15 и 12 процентов соответственно. Интерес к строящимся домам бизнес-класса объясняется тем, что цены в данном сегменте в Северной столице значительно снизились в кризис, а сейчас начинают расти высокими темпами. А спрос на элитные квартиры в центре Петербурга вызван уникальностью предложения — такое жилье единично, но на порядок доступнее по сравнению с аналогичным предложением в Москве».

Глава компании «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталев добавляет: «Тем не менее и московская недвижимость пользуется устойчивым спросом у жителей Санкт-Петербурга. Люди обменивают свои квартиры на столичное жилье, чтобы связать свою судьбу с этим городом, являющимся центром притяжения делового и финансового мира России. Бывает, что специалисты, „выращенные“ в рамках филиалов, расположенных в Санкт-Петербурге, получают приглашение поработать в московском офисе и в связи с этим меняют свое место жительства».

ДЕНИС КОЖИН

Морозы остудили арендаторов

Съем жилья отложили на февраль

наем

Январь на рынке аренды жилья выдался довольно тихим, а вот в феврале активность поднялась практически до уровня летних месяцев.

«Январь, как правило, не сезон для рынка аренды жилья, однако в этот раз свое влияние оказали и климатические условия, — рассказывает Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН АРИН. — Сильные морозы существенно повлияли на активность людей — многие просто отказывались от просмотров». Февраль вместе с потеплением принес и повышение спроса. Как отмечают эксперты АРИН, активность арендаторов во второй половине месяца практически достигла летних показателей.

«Сейчас арендаторы стали более избирательны, — говорит госпожа Болбошенко. — Если в прошлом году в первую очередь смотрели на арендные ставки, то сегодня сначала обращают внимание на ремонт квартиры и оснащенность мебелью и техникой».

Квартиры со старым ремонтом и мебелью стоят дешевле. Например, в Красносельском районе такая «однушка» предлагается за 13–15 тыс. руб. в месяц — это существенно ниже рынка. Однако, как правило, даже по такой ставке объекты простаивают несколько недель.

Среди обязательных требований — оснащенность хорошей мебелью и бытовой техникой. Наряду с телевизором и стиральной машиной все больше арендаторов хотят видеть в квартире и посудомоечную машину. «Однокомнатные квартиры в новых домах с хорошим ремонтом и мебелью сейчас стоят порядка 20 тыс. руб. в месяц, — говорит Татьяна Болбошенко. — Как правило, такие объекты уходят за 2–3 дня».

Южные районы города, как всегда, менее популярны, а вот квартиры в северных районах арендуются гораздо охотнее. Эксперты АРИН объясняют это тем, что в северных районах, особенно в Приморском, больше новых домов, где, как правило, качество жилья лучше. Что касается близкого расположения квартиры к станции метро — сегодня это играет роль лишь для тех арендаторов, у которых нет личного автотранспорта. Татьяна Болбошенко отмечает, что в последнее время доля арендаторов, у которых есть автомобили, выросла.

В последнее время увеличилась доля арендодателей, которые инвестируют в жилье. Как правило, это малогабаритные квартиры с хорошим ремонтом, расположенные недалеко от станций метро. Сдавая объект, арендодатели оплачивают ипотечные кредиты.

«В этом году увеличилось количество заявок на аренду от контрактников — работников или студентов, которым структуры оплачивают аренду, — рассказывает Татьяна Болбошенко. — В частности, увеличилось количество арендаторов в Красносельском районе, где находится Военный институт внутренних войск МВД России, и в Выборгском районе, где расположен Военный институт физической культуры». Как правило, такие арендаторы предпочитают недорогое, но чистое жилье с качественным ремонтом и большой кухней.

ДЕНИС КОЖИН

Ставки аренды на долгосрочный период (без КУ), тыс. руб. в месяц

Однокомнатные квартиры	от 20
Двухкомнатные квартиры	от 25
Трехкомнатные квартиры	от 27

Источник: АРИН

РЕКЛАМА

HONKA

Жизнь, наполненная солнцем

HONKANOVA
Concept Residence

Загородные резиденции в Солнечном
(812) 320-50-60 | www.honka.ru