

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Разделяй и продавай

ТЕХНОЛОГИИ

(Окончание. Начало на стр. 1)

Суть ее не в том, чтобы распродать неликвид, а в том, чтобы продать наиболее ликвидные метры по наивысшей стоимости. Поэтому, как правило, девелоперы придерживаются наиболее интересные квадратные метры с наибольшей нормой прибыли, например пентхаусы», — рассказывает директор по продажам KR Properties Александр Подусков. «Траншевая система продаж появилась практически одновременно с рынком современных новостроек, когда застройщики начали строить жилье на продажу. Практика показала, что для соблюдения стабильных темпов продаж, особенно в крупных жилых комплексах, квартиры на рынок целесообразнее выводить поэтапно, партиями», — приводит другие аргументы в пользу такой системы советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «Продажи по траншевой системе ведутся следующим образом: в жилом комплексе, например, есть 100 квартир, а в прайс-листе фигурирует только 20 из них. Такая система была введена для ускорения принятия решения клиентом при покупке квартиры и фактически для создания ажиотажа: якобы предложений в комплексе осталось мало», — добавляет управляющий партнер EliteCenter Карен Мелконян. «В любом проекте есть низколиквидные квартиры: первые этажи, не самые лучшие планировки, неудачные виды и прочее. Естественно, что застройщик будет стремиться продать со скидкой именно квартиры с какими-либо недостатками, а высокие этажи и уже тем более пентхаусы выгоднее продать на последней стадии строительства за полную стоимость. Так в действие вступают траншевые схемы продаж», — отмечает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов, называя эту схему вынужденной мерой для застрой-

щиков, начинающих продажи квартир на раннем этапе строительства. Его поддерживает и коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов: «Бывают ситуации, когда застройщик не может вывести в продажу одновременно весь объем квартир. Например, это может быть связано с наличием в проекте двух партнеров, один из которых принял решение реализовать свою долю сразу, а другой ждет более высокой степени готовности проекта. Еще одна возможная ситуация — наличие обременений на объекте. К примеру, застройщик под какой-то объем взял кредит в банке и, соответственно, эта часть квартир снята с продаж». Впрочем, уточняет эксперт, такие примеры бывают не так уж часто. «Все другие случаи лимитированного поступления квартир в продажу — некий маркетинговый ход, цель которого создать иллюзию ажиотажа и высокого спроса на свой объект, а также желание продать наиболее ликвидное предложение максимально дорого», — резюмирует господин Белоусов.

Также использование такой системы позволяет удерживать цены на желаемом для застройщика уровне. «Система продаж, когда не все предложения в новом здании выходят на рынок, а только их часть, является стандартной на всех развитых рынках. Логика очень простая: если строится дом, где будет продаваться 200 квартир, одновременная продажа такого объема жилья в одном доме или районе приведет к обвалу цен. Чтобы этого не произошло, девелоперы выставляют на рынок по 10–15 предложений в каждый момент», — отмечает управляющий партнер Evans Анна Левитова. Кроме того, по словам Дениса Попова, зачастую застройщик изымает из матрицы часть квартир, чтобы создать у первых покупателей иллюзию, что дом уже частично продан.

Есть у такой системы и более прагматичное применение. В частности, как рассказывает



За элитными квартирами никто не выстраивается в очередь, но продавцы сами устанавливают очередность продаж

партнер компании Chesterton Екатерина Тейн, на Западе все девелоперы используют траншевой системой продаж для того, чтобы оптимизировать проект под текущие реалии рынка. «Траншевая система продаж отнюдь не является вселенским злом — она служит для оптимизации финансовых потоков, а на Западе еще и для того, чтобы наиболее эффективно и быстро реагировать на предпочтения покупателей, предлагая им самый оптимальный продукт». По словам госпожи Тейн, например, во время кризиса 2008 года именно благодаря такой системе девелоперы ряда проектов в Москве сумели вовремя увидеть изменения спроса и внести корректировки в свои проекты, в частности уменьшить метраж квартир на более востребованный. «Можно привести следующие примеры: в проекте „Итальянский квартал“ девелопер принял решение пересогласовать весь про-

ект, снизив метраж квартир. Из 200 с чем-то квартир сделали более 300, что определило успешные продажи в дальнейшем. Сейчас у девелопера остались непроданными в основном большие метراжи. Один из самых топовых элитных домов, „Гранатный, 6“, также оптимизировал проект в кризис. Квартиры в доме были предусмотрены по 400–500 кв. м, большую часть из них поделили на две. Квартиры такого метража (200–250 кв. м) разлетелись в проекте как горячие пирожки», — говорит Екатерина Тейн.

готовом доме может отличаться в разы, поэтому в данном случае время работает на застройщика, увеличивая стоимость квартир. Однако траншевая схема также применяется и в других сегментах жилой недвижимости, как бизнес- так и экономкласса», — соглашается гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. «Просто если в бизнес- и элит-классах на рынок выставляются лишь определенные квартиры, то в сегменте эконом-класса девелопер планирует общий объем продаж на текущий период», — поясняет директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца. — И в том случае если, например, квартальный план продаж на ранних этапах строительства выполняется за один месяц, то девелопер резко повышает цены, искусственно отсекая клиентов, или снимает объект с активной продажи». «Если говорить о бюджетных новостройках (эконом- и комфорт-классы), то речь идет, как правило, о достаточно масштабных проектах. Чаще всего квартиры также выставляются на продажу частями, но при этом предложение достаточно диверсифици-

ровано: представлены квартиры с разным числом комнат, разной площадью, на разных этажах. Иногда на продажу выставляются отдельные секции или корпуса целиком, просто какие-то выставляются раньше по инвестиционным ценам на начальном этапе строительства, другие, напротив, позже по более высоким ценам», — соглашается гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова.

Транш, да не транш

Увы, насколько траншевая система продаж выгодна для девелопера, настолько же она чаще всего невыгодна для покупателей. Дело в том, что, по сути, покупателей квартир на ранних стадиях стройки вынуждают приобретать далеко не самые ликвидные предложения или ждать более интересных предложений, но по более высоким ценам. «В случае если застройщик использует траншевую схему продаж, покупателю говорится, что в данный период он может выбрать только что-то из имеющегося ограниченного предложения. При этом квартир, которые нравятся покупателю больше, действительно может не быть в наличии, даже если проект вышел на рынок на этапе котлована. К примеру, наиболее ликвидное предложение отдела жилой недвижимости Bluestone Group. Такие случаи действительно имеют место быть, но чаще всего речь все-таки идет о продаже релизами, а рассказы про «стратегического инвестора, который отказывается продавать свою долю», используются для отвлечения внимания покупателей от квартир, не вошедших в текущий транш.

Определить, что застройщик использует траншевую систему, достаточно легко — надо лишь постоянно мониторить рынок и следить за конкретным проектом. Другое дело,

что убедить застройщика продать не вошедшую в транш квартиру нетросто. По словам гендиректора Quadro Real Estate Юнны Брежневой, наиболее жесткую политику занимают менеджеры в сегменте экономкласса. «В этом сегменте рынка квартиры продаются строго из указанных в прайсе конкретного транша — ни уговоры, ни предложение доплатить, ни даже „финансовое стимулирование“, которое могут предлагать менеджеру, чтобы купить квартиру не из этого пула, — ничего не работает. Желющих море, вследствие этого подход простой: не хотите брать, что предложили — до свидания!» — рассказывает эксперт.

В более высоком ценовом сегменте девелоперы лояльнее к клиентам. «На элитном рынке более индивидуальный подход к клиенту, чем в массовом. Поэтому если покупатель захотел приобрести квартиру, которая пока не продается, ему ее продадут. Обратных случаев в моей практике не было», — говорит гендиректор TWEED Ирина Могилатова. Однако даже в этом сегменте договориться с застройщиком клиенту удастся не всегда и не на любых условиях. «Никто и никогда не продаст квартиру из следующего транша по цене текущего, в любом случае это будет стоить дороже, особенно если девелопер видит, что квартиры в доме пользуются хорошим спросом», — говорит Евгений Гуца. «Можно попробовать договориться с девелопером, но, скорее всего, квартиру согласятся продать только при условии хорошей для застройщика цены», — соглашается Сергей Ильягуев, гендиректор компании «Источники», входящей в Sezar Group. Иными словами, покупателю придется либо переплатить и купить желаемую квартиру сейчас по более высокой цене, либо ждать следующего транша и надеяться, что цена будет ниже, чем предлагают на текущий момент. Такое возможно лишь в том слу-

чае, если девелопер не выполнил план продаж по первому траншу, но при этом у него возникла потребность в деньгах от дольщиков. Как правило, такие ситуации происходят в наименее удачных проектах, пользующихся низким спросом. «В остальных случаях цена квартиры из следующего транша всегда будет более высокой и, возможно, даже выше, чем ее предлагали купить ранее, так как к моменту выхода нового релиза в большинстве проектов уже накапливается отложенный спрос», — говорит управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин.

Впрочем, клиентам далеко не всегда следует гнаться за квартирами из следующего транша и переплачивать — лучше присмотреться к предложению в текущем релизе. «Как правило, в списке предлагаемых предложений ассортимент имеющихся квартир представлен наиболее широко (различные планировки, этажи, площадь), так как ни один застройщик не будет выставлять на рынок лишь неликвидные предложения: такой подход негативно скажется на имидже проекта и темпах продаж», — утверждает Карен Мелконян. «Как правило, из продажи изымается часть типичных для этого объекта предложений, то есть аналоги всегда есть в открытой продаже, поэтому клиент может выбрать то, что ему понравится. А скрытые предложения позже выводятся на рынок, если в открытой продаже закончились квартиры определенного типа или метража», — добавляет Денис Попов.

Таким образом, хоть траншевая система и имеет ряд минусов для покупателя, но решить проблему можно всегда — либо с помощью денег, либо путем переговоров. Если девелопер, особенно в дорогом сегменте, увидит, что клиент находится на грани ухода, то, скорее всего, ему предложат варианты «изпод брони», и этим можно воспользоваться при переговорах.

Игорь Андреев

РЕКЛАМА. ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ». Предложение действует с 1 марта до 15 апреля 2013 г. Подробности и проектная декларация на сайте www.dolina-setun.ru

НОВЫЙ ДОМ
КЛАССА ПРЕМИУМ
НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ

ДОЛИНА
СЕТУЧЬ

Компания «ДОНСТРОЙ» представляет самый стильный и фешенебельный дом в респектабельном квартале на западе Москвы. «Долина Сетунь» — это престижное окружение, представленное посольствами иностранных государств, элитными жилыми комплексами и ведущими вузами страны. Это стильная архитектура, где красота природного камня подчеркивается эффектными орнаментами в стиле ар-деко, и потрясающие панорамные виды на живописные пространства долины реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета. Статусное соседство, роскошное природное окружение, эксклюзивная архитектура и дизайн... Это правила жизни в стиле премиум. Правила «Долины Сетунь».

СПЕЦИАЛЬНОЕ ВЕСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:
двойные скидки при приобретении квартиры до 15 апреля!

Проектная декларация на сайте www.dolina-setun.ru | (495) 925 47 47 | ДОНСТРОЙ

Новая
знаменитость