

Жилищное строительство

Финальная распродажа

В попытке привлечь покупателей девелоперы идут на разные хитрости, самыми популярными из которых являются, конечно, всевозможные скидки и бонусы покупателям квартир. Впрочем, зачастую за скидками и бонусами скрывается всего лишь завуалированное снижение цен на жилье, которого уже давно ждет столичный рынок недвижимости.

— акции —

Деньги решают все

Московский рынок недвижимости находится в состоянии стагнации уже несколько лет. Предложение нового жилья на рынке постоянно увеличивается, а спрос растет не так быстро. В результате девелоперам приходится бороться за каждого клиента и предоставлять ему максимально лояльные условия покупки квартиры, чтобы избежать его ухода к более проворному конкуренту. «То, что продавцы жилья в новостройках активно проводят различные акции, неудивительно: конкуренция на рынке жилья за покупателей огромная — необходимо выделить, привлечь внимание именно на свой проект, бренд и побудить потенциального покупателя вступить в контакт с отделом продаж», — считает директор аналитического центра Gdeetotdom.ru Александр Пыпин. Скидка — это серьезный шаг для девелопера, который не проходит для бизнеса бесследно, ведь, давая скидку, в подавляющем большинстве случаев девелопер дает возможность покупателю заранее откусить кусочек от собственной прибыли, сестует вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский. «Но деваться некуда: если не дашь откусить ты, то конкурент может оказаться проворнее», — признает он. Впрочем, иногда этот «пирог» может оказаться несвежим или иметь вовсе не тот вкус, о котором мечтает покупатель.

Первое место в рейтинге покупательских предпочтений по-прежнему твердо занимает то, что поддается подсчету лучше всего, — деньги. «Большинство покупателей квартир все-таки предпочитают скидки. Куда приятнее сэкономить на покупке жилья, а не получить подарок, который может быть абсолютно бесполезен», — уверена генеральный директор «Метрум Групп» Мария Литинецкая.

При этом следует разделять постоянные скидки, которые напрямую зависят от условий сделки (например, при стопроцентной оплате покупатель в большинстве случаев может рассчитывать на скидку 2-5%), и дополнительные, продолжает госпожа Литинецкая. Дополнительные скидки застройщик чаще всего использует для того, чтобы

активизировать продажи в сезоны, которые отличаются низким уровнем спроса со стороны покупателей, в том числе летом или в период новогодних праздников. «Обычно застройщики за несколько дней до начала акции обзванивают тех клиентов, которые раньше обращались в компанию, и предлагают им особые условия приобретения квартиры», — рассказывает генеральный директор ООО «Новые Ватутинки» Александр Зубец. «В период действия акции каждый покупатель получает денежную скидку, составляющую определенный процент от стоимости — обычно он находится в диапазоне от 2% до 7%, но в отдельных случаях может доходить и до 15-20%», — добавляет коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Но поскольку всем известно, где же бывает бесплатный сыр, оценивать скидку надо очень тщательно. «Если размер дисконта превышает 10% или скидка более 3-5% действует длительное время, то это может говорить о неликвиде, изначально завышенной цене квартир или трудностях у застройщика», — напоминает руководитель отдела маркетинга и аналитики Pioneer Group Александра Кржезова. А вот покупать жилье накануне или сразу после праздников — как общечеловеческих, так и важных для компании — можно и нужно, потому что предоставление разовых весомых скидок по этим поводам является стандартной практикой на московском рынке новостроек, добавляет эксперт. Так, в ГК ПИК помимо периодических акций, приуроченных ко дню рождения компании, Новому году либо другим значимым событиям, действует программа повышения лояльности «Пикомания», позволяющая владельцам специальных дисконтных карт получать скидки не только на недвижимость компании, но и на целый ряд товаров и услуг ее партнеров, рассказывает директор департамента по связям с общественностью Наталья Иванова. На рынке дешевого жилья могут быть и оригинальные ценовые акции, говорит Александр Пыпин, вроде такой, которую устроила одна из компаний рынка: за каждого ребенка в семье покупателей им давалась дополнительная скидка.



Когда на рынке одновременно в продаже находятся десятки почти одинаковых проектов, а покупателей становится все меньше, обойтись без специальных акций и скидок довольно сложно

Используются на рынке и не прямые скидки. Например, девелоперская компания Rose Group предлагает акцию «Приведи друга», по которой скидку получает клиент, обратившийся по рекомендации владельца квартиры в проекте компании. Похожую акцию, но ориентированную скорее на инвесторов, чем на рядовых покупателей, проводит и KR Properties. «Мы предоставляем скидку в 5% на вторую покупку во всех объектах компании, поэтому клиенты, заключив сделку в одном из наших проектов, часто приходят снова, чтобы купить площади уже в другом», — рассказывает директор по продажам компании Александр Подушков.

Действительно, в сегменте экономкласса именно скидки являются основным катализатором решения о покупке среди более или менее равнозначных предложений,

считает коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. А вот уже в более высоких сегментах рынка надеяться только на скидки гораздо рискованнее, так как при принятии решения о покупке дорогостоящего жилья значение имеет не только цена, но и множество эмоциональных факторов. Интерес со стороны покупателей хорошо стимулирует и такой инструмент, как грядущее повышение цен, когда застройщик заранее сообщает клиентам о запланированном подорожании жилья. «Практика показывает, что это эффективный инструмент, поскольку он хорошо стимулирует тех, кто уже забронировал квартиру, но еще раздумывает о покупке», — комментирует господин Зубец.

Скидки разные нужны

Но одними скидками дело не ограничивается. Креатив девелоперов немного поутих вместе с кризисом, и пока больше никто из застройщиков не решился предлагать в качестве подарка что-то вроде бейсболки. Нынешние бонусы обычно менее замысловатые, но более традиционные. «История с подарком от

застройщика создает дополнительный долгоиграющий повод для обсуждения и привлекает внимание не только к объекту, но и к бренду компании», — говорит директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин. Согласно опросу, проведенному компанией «НДВ-Недвижимость», такие подарки популярны у 29% респондентов. При этом 19% посчитали лучшим бонус, не связанный с недвижимостью, а 10% выбрали подарок, включенный в стоимость (отделка, машино-место в подземном паркинге).

По сути, бонус, выдаваемый застройщиком, — это неденежная замена скидки, отмечают участники рынка. Иногда машино-место или отделка идут в подарок, иногда они предлагаются в качестве приза в беспроигрышной лотерее, в которой автоматически участвуют покупатели определенной группы квартир, рассказывает директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов. Однако чаще предлагаются более дешевые призы: бытовая техника, возможность приобретения мебели с большой скидкой и т. д.

«Астра» в тепличных условиях

В создании нового комплекса «Строитель» использует преимущества проектного финансирования и участия в жилищных госпрограммах

Рост объемов жилищного строительства в Новосибирской области в последние годы привел к заметному ужесточению конкурентной борьбы участников рынка. В условиях, когда выбор у потенциального покупателя широк, застройщики могут добиться успеха, только сочетая в своей деятельности сразу несколько факторов. Прежде всего, это стабильное финансирование проектов, позволяющее выдерживать заявленные сроки строительства. В числе других необходимых составляющих — высокий уровень инфраструктуры и способность компании работать с различными государственными программами поддержки спроса на жилье. Эффективно использовать все эти преимущества смогло ЗАО «Строитель», которое возводит в Калининском районе Новосибирска жилой комплекс (ЖК) «Астра».

ЖК «Астра» возводится на участке площадью примерно 4 га, который расположен на пересечении улиц Ипподромская и Танковая в Калининском районе. Проект компании «Строитель» предполагает строительство пяти многоэтажных домов. Три из них — высотой в 26 этажей, еще два заявлены с переменной этажностью — от 9 до 16. Покупателям предлагаются студии, одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. В общей сложности в «Астре» смогут проживать около 2,5 тыс. человек. Согласно проектной документации, все дома будут соединены многоуровневой подземной парковкой, расположенной более чем на 1 тыс. мест, причем спуститься на нее можно из каждого дома на лифте. В благоустроенном дворе жилого комплекса разместятся детские и игровые площадки. К этому стоит добавить, что дома будут выделяться оригинальным цветовым решением.

По словам заместителя гендиректора ЗАО «Строитель» по продажам Эдуарда Ляхова, к активным работам на участке компания приступила в конце прошлого года. В настоящее время они ведутся на площадке первых двух 26-этажных домов «Астры». «За прошедший год были проведены практически все необходимые коммуникации. Завершается возведение подпорной стены. В одном из 26-этажных домов завершены работы с подземной частью, залиты перекрытия. Здесь мы выходим «на поверхность». Во втором доме заканчиваются работы со свайным полем», — уточнил господин Ляхов.

Подобные жилые комплексы — редкость в Новосибирске. Их число увеличивается, учитывая растущие объемы жилищного строительства в крупнейшем российском городе за Уралом. В 2012 году здесь было введено в строй 1,115 млн кв. м жилья. Подавляющая его часть (около 950 тыс. кв. м) приходится на многоквартирное жилье. В этом году новосибирские строители, даже в условиях торможения общего экономического роста в России, опережают прошлогодний график. За 10 месяцев, по данным областного министерства строительства и ЖКХ, в Новосибирске сдано в эксплуатацию 675,3 тыс. кв. м (1,35 млн кв. м в целом в регионе) — на 30% больше, чем за аналогичный период 2012-го. Значительная часть этого жилищного фонда приходится на объекты комплексной застройки. Понятно, что подобный рост ужесточает конкуренцию среди застройщиков.

Тем не менее квартиры в строящейся «Астре» пользуются стабильным спросом. Продажи стартовали в конце 2012 года. По словам исполнительного директора ООО «Верное решение» (уполномоченное риэлторское агентство по продажам квартир в объектах «Строителя») Виталия Гильда, к настоящему времени реализовано уже более 430 квартир — это 15-20% от их общего числа. Цена квадратного метра установлена в размере от 50 тыс. руб. Для студий и однокомнатных квартир она выше, чем для двух- или трехкомнатных. Стоимость зависит и от этажности. Например, квартира на 15-м этаже обходится покупателю дороже анало-

гичного жилья на четвертом примерно на 300 тыс. руб. Студии в ЖК «Астра» можно приобрести за 1,48 млн руб., однокомнатные квартиры — от 2 млн руб. Такое предложение соответствует трендам местного рынка. По данным портала «Новосибирская недвижимость», после подорожания в первой половине ноября на 1,13% стоимость 1 кв. м в новостройках составила 57,34 тыс. руб. К концу года, по прогнозу экспертов, цена еще немного вырастет.

По словам Эдуарда Ляхова, объемы продаж свидетельствуют о правильности стратегии, которой придерживается компания в реализации проекта. Она заключается в сочетании целого ряда факторов. Месторасположение участка уже стало одним из конкурентных преимуществ будущего комплекса: он находится в относительной близости от центра Новосибирска, в районе с развитой социальной и транспортной инфраструктурой. Пожалуй, в городе не осталось подобных участков с такой характеристикой. «В радиусе 600 м расположено три школы и несколько детских садов, на улице Танковой строится громадный торгово-развлекательный центр», — отметил независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. Впрочем, он оговорился, что объект будет пользоваться хорошим спросом «при высоких темпах строительства».

На это изначально ориентировались и в самом «Строителе». Именно для обеспечения бесперебойного инвестирования строительства ЖК «Астра» компания заключила соглашение о проектном финансировании с ОАО «Газпромбанк». В результате банк открыл новосибирской компании кредитные линии совокупным лимитом в 2,35 млрд руб.

Еще недавно подобный механизм привлечения средств считался редкостью для строительной отрасли в россиеских регионах. Даже в настоящее время, по данным Сергея Николаева, проектным финансированием расплачиваются не более 20% российских строек, хотя эта цифра и заметно росла последние два года. Речь идет о таком финансировании инвестиционных проектов, при котором источником по-



гашения кредита становятся средства, полученные в результате реализации самого проекта. В этих случаях банк и застройщик распределяют между собой риски, которые в противном случае ложились бы на плечи исключительно самой строительной компании. То есть фактически банк выступает в качестве инвестора, не получая залога под выданные средства. Газпромбанк является одним из лидеров российского банковского рынка в использовании этого инструмента. По собственным данным кредитного учреждения, его портфель сделок проектного и структурного финансирования превышает 200 млрд руб. (более 110 инвестпроектов в различных отраслях экономики).

«Проектное финансирование, которое используется все шире в строительных проектах, обеспечивает им стабильные финансовые потоки. Это очень важно для того, чтобы соблюдать график работ, выдерживать заявленные сроки строительства», — считает совладелец и директор компании «Назаров и Партнеры» Александр Назаров. В свою очередь, господин Николаев отмечает, что этот механизм снижает риски клиентов. Компаниям же, имеющим проектное финансирование, будет проще получить поручи-

тельство банка по федеральному закону № 294, который вступает в силу 5 января 2014 года (294-ФЗ обяжет строителя подкреплять свою финансовую ответственность гарантиями банков или страховых организаций).

С соглашением с Газпромбанком напрямую связан еще один фактор, привлекающий потребителей в ЖК «Астра», — участие «Строителя» в различных государственных программах, которые стимулируют приобретение жилья. Для потребителей это означает, в частности, дополнительные гарантии. Так, условием проектного финансирования комплекса было соответствие объектов требованиям федеральной программы «Стимул», утвержденной федеральным Агентством по ипотечному жилищному кредитованию». Гарантом того, что объекты будут построены и введены в строй, выступает «Новосибирское областное агентство ипотечного кредитования».

Кроме того, как отметил Эдуард Ляхов, компания ЗАО «Строитель» была первым застройщиком за Уралом, аккредитованным ФГКУ «Росвоенипотека». Федеральное учреждение, работающее в структуре Минобороны РФ, занимается выдачей целевых жилищных займов военнослужащим, кото-

3АО «Строитель» создано в 2002 году. К настоящему времени на его счету около 20 объектов как жилой, так и коммерческой недвижимости. В сфере жилищного строительства компания ориентируется на комплексное освоение территории, которое предполагает создание социальной инфраструктуры в новых жилых комплексах. В Новосибирске крупнейшими завершенными проектами «Строителя» в этом сегменте являются жилые комплексы «Созвездие» на ул. Фрунзе и «Тихая гавань» на ул. Овражная. Кроме того, в настоящее время компания реализует проект малоэтажного поселка Новомарушино на окраине левобережной части Новосибирска (общая площадь жилья — 220 тыс. кв. м). Первые дома в его составе будут сданы в эксплуатацию до конца 2013 года.

рые стали участниками накопительно-ипотечной системы. В прошлом году «Строитель» заключил первую сделку по этой программе ипотечного кредитования. Перспективы в этом сегменте и объем рынка не стоит недооценивать. По данным «Росвоенипотеки», 271 тыс. военнослужащих являются участниками накопительно-ипотечной системы (НИС), из них более 68 тыс. уже решили свой жилищный вопрос с использованием целевого жилищного займа. По данным армейской прессы, с начала этого года количество приобретенных квартир в рамках НИС уже превысило 20 тыс. В том числе в регионах присутствия Екатеринбургского филиала ФГКУ было заключено 1,58 тыс. таких сделок. 618 из них — в Новосибирской области, которая в системе Минобороны РФ включена в Центральный военный округ с центром в Екатеринбурге. При этом эксперты отмечают, что военнослужащих интересуют прежде всего двух- и трехкомнатные квартиры, на которые приходится до 75% сделок.

Два первых 26-этажных дома, по данным «Строителя», будут сданы к концу 2014 года. Передача ключей владельцам квартир намечена на середину 2015 года.