

ДЕВЕЛОПЕРЫ МУДРЯТ С ПРОЦЕНТАМИ

В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО РЫНКА ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ИЗОБРЕТАТЕЛЬНЫМИ В СПОСОБАХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК НА ПОКУПКУ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. СЕГОДНЯ ДО 90% ЖИЛЬЯ ПРЕДЛАГАЕТСЯ С ТЕМ ИЛИ ИНЫМ ВИДОМ СКИДОК. ЯНА КУЗЬМИНА

На сегодняшний день скидки являются наиболее популярным инструментом стимулирования спроса у петербургских застройщиков. При этом Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», отмечает, что наблюдается тенденция замены процентных скидок на скидки в абсолютном выражении — в тысячах рублей с квартиры или с квадратного метра. «Часто такую акцию практикует ЛСР, предлагая квартиры месяца со скидкой 5000 рублей за квадратный метр. При этом на фоне улучшения доступности ипотеки и, как результат, возросшего спроса застройщики не предлагают существенных скидок. В процентах — это в среднем 3–5% при стопроцентной оплате», — отмечает аналитик.

Ориентируясь на ипотечных покупателей, застройщики активно применяют новые банковские инструменты кредитования — ипотеку с нулевым первоначальным взносом, ипотечные каникулы (рассрочка платежа), маркетинговые ставки (субсидирование части процентной ставки застройщиком).

УСЛУГИ И ПОДАРКИ По оценкам экспертов ГК «Финам», сейчас до 90% процентов массового сегмента предлагается с тем или иным видом скидок. В большинстве случаев предлагается скидка до 10% от стоимости квартиры и предоставляется она чаще всего при стопроцентной предоплате. При этом в рекламных материалах солидных компаний, ориентирующихся в основном на реализацию дорогой недвижимости, встречается цифра и в 15, и даже в 20%. Но это скорее исключение из правил. «Помимо скидок, застройщики практикуют и другие формы поощрения клиентов, некоторые из них похожи на скидки, то есть предполагают снижение бюджета покупки. Чаще всего предлагаются дополнительные квадратные метры, машино-места в паркингах, кладовки, мансардные комнаты, которые покупатель получает бесплатно или по низкой цене», — говорит Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам». Дарят также услуги, связанные с новосельем, на что клиент в любом случае будет вынужден потратить дополнительные средства: ремонт, дизайн-проект, обстановка в кухне, проект перепланировки с узакониванием после ввода. В редких случаях могут подарить туристический тур.

Дмитрий Сидоренко, руководитель управления продаж группы ЦДС, рассказал, что в некоторых жилых комплексах компании действует акция «Третью квартиру в подарок». «Акция действует на некоторые типы квартир и распространяется на сделки со стопроцентной оплатой, а также ипотечные договоры. Например, базовая стоимость однокомнатной квартиры площадью 33 кв. м в ЖК «Приневский» составляет 2,9 млн рублей. В рамках акции покупатель может приобрести ее за 2,1 млн, а также получить отделку «под ключ» в подарок.



ОСНОВНАЯ МАССА ЗАСТРОЙЩИКОВ ПРЕДЛАГАЕТ СКИДКИ ПРИ СТОПРОЦЕНТНОЙ ОПЛАТЕ ЛИБО ИПОТЕКЕ

Это — сезонное предложение с ограниченным сроком действия», — поясняет господин Сидоренко.

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», называет акцию ЦДС «небывалой». «Безусловно, акция распространяется на узкий пул домов, но тем не менее!» — говорит госпожа Семакина. Она обращает внимание на то, что осенний период, по сравнению с летними месяцами, более активный, и тому свидетельствуют цифры: за три летних месяца было продано около 25 тыс. квартир (у 80 крупных застройщиков), тогда как только за сентябрь было реализовано около 11 тыс. квартир. «Поэтому эта осень не изобиловала акционными предложениями (по моим подсчетам, около 30 застройщиков предлагали бонусы на квартиры)», — отмечает она.

Алексей Коренев считает, что в силу необходимости ускорения реализации квартир застройщиками всевозможные бонусные программы, а также системы льгот, включающие в том числе и ипотечные каникулы, и покупку жилья без первоначального взноса, будут получать все большее распространение. «Рано или поздно рынок жилой недвижимости начнет постепенно оживать, и тот из застройщиков, кто первым высвободит оборотный капитал для строительства новых объектов, будет иметь определенные конкурентные преимущества», — уверен аналитик.

УСЛОЖНЕНИЕ ДИСКОНТА Основная масса застройщиков предлагает скидки при стопроцентной оплате либо ипотеке. Размер этих скидок может достигать 15%. Однако, как отмечает Николай Урусов, генеральный директор строительной компании «Красная стрела», некоторые застройщики идут дальше и разрабатывают комбинированные скидки: хочешь купить квартиру с максимальным дисконтом, необходимо выполнить ряд условий. «Например, приобрести недвижимость в ипотеку у определенного банка, использовать электронную регистрацию сделки, купить квартиру с отделкой. В таком случае дисконт может составить 20–30%. Это некий предел. По нашим объектам мы предоставляем скидки до 6% при покупке в ипотеку, а также при единовременной оплате и электронной регистрации сделки. Есть интересные условия на приобретение квартир с отделкой, а также скидки на паркинги», — рассказывает он.

«Бонусы применяются застройщиками реже, так как, по некоторым оценкам, их эффективность меньше по сравнению с денежными стимулами. Чаще всего это парковочное место, кладовая, отделка или меблировка в подарок или с определенной скидкой», — говорит господин Банин.

С ним не согласен господин Урусов. «Любые бонусные программы всегда неплохо себя показывают. Конечно, с течением времени застройщики пытаются

придумать что-то новое и привлечь покупателей разными способами», — указывает он. Впрочем, он соглашается с тем, что не все маркетинговые акции оказываются эффективными. «Для покупателя есть несколько ключевых параметров, например, минимальная стоимость объекта. Здесь эффективна прямая скидка, которая может достигаться различными путями: можно предложить в качестве подарка отделку, либо место в подземном паркинге. То есть те блага, которые можно выразить в денежном эквиваленте. Подарочные сертификаты тоже могут работать, но скорее как некий толчок к приобретению. Такие бонусные акции не являются критерием принятия решения о покупке, не толкают человека к сделке, а просто ускоряют процесс принятия решения», — поясняет господин Урусов.

Отдельная группа бонусов связана с ипотекой и рассрочками: банки предоставляют выгодные проценты заемщикам, а упущенную выгоду кредитного учреждения компенсирует застройщик. Скидка может составлять до 7%. «Довольно распространена скидка в виде отсрочки первого платежа. В частности, имеется такое предложение: клиент выплачивает 30% от стоимости, а время следующего платежа наступает только осенью (в сентябре). Можно по летней акции также приобрести квартиру в ипотеку с нулевым первым взносом, но такие подарки практикуются нечасто», — замечает господин Коренев.

Он говорит, что нередко встречаются любопытные предложения: при покупке любой квартиры — дополнительная скидка в размере 50 тыс. рублей для студентов, поступивших в вузы в 2016 году. «Скидка предоставляется при предъявлении студенческого билета», — говорит господин Коренев. Другая оригинальная скидка: всем молодоженам, заключившим брак в 2016 и 2017 годах, предоставляется скидка на покупку квартиры в размере 100 тыс. рублей. Скидки предоставляются при предъявлении свидетельства о браке.

Руководитель аналитического центра ФСК «Лидер» Юлия Голубева рассказывает: «Сегодня застройщики предлагают скидки на чистовую отделку, акции на покупку машино-места и продление условий по ипотечному кредитованию: „Ипотека в рассрочку“, „Субсидирование“ от Сбербанка, „Ипотека 6%“ от ВТБ-24. Эти инструменты помогают сделать квартиру в новостройке более доступной для покупателя».

Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация», резюмирует: «Скидки и акции — это неременный атрибут высококонкурентного потребительского рынка, каковым сейчас и является рынок строящегося жилья. Это вполне работоспособные инструменты, помогающие увеличить поток входящих обращений. Но переход этих обращений в реальные сделки возможен только при условии, что застройщик предлагает по-настоящему качественный и продуманный продукт». ■