

# СКИДКА ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ

В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ И УСИЛИВАЮЩЕЙСЯ КОНКУРЕНЦИЕЙ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАЛИ АКТИВНЕЕ ПРОВОДИТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЕ АКЦИИ. ФОРМЫ СКИДОК ВЕСЬМА РАЗНООБРАЗНЫ, ОДНАКО У ЛЮБОЙ СКИДКИ ЕСТЬ РАЗУМНЫЕ ПРЕДЕЛЫ, ПРЕДОСТЕРЕГАЮТ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Сегодня, когда для привлечения покупателей недостаточно действующей ипотечной программы, девелоперы вынуждены самостоятельно разрабатывать всевозможные инструменты для стимулирования спроса на новостройки. В ход идут различные скидки, акции, подарки, розыгрыши, то есть известные маркетинговые приемы, которые, как рассчитывает застройщик, привлекут внимание покупателей именно к его объекту. Например, некоторые застройщики предлагают квартиры с отделкой в подарок, другие разрабатывают совместно с банками-партнерами дополнительные скидки на определенный ряд квартир или дают дисконт (как правило, в пределах 5–10%) при покупке недвижимости со стопроцентной оплатой, третьи дарят в подарок машиноместо в подземном паркинге строящегося жилого комплекса.

В последнее время многие застройщики стали приравнять покупку жилья в ипотеку к стопроцентной оплате, следовательно, клиенты, привлекающие для приобретения недвижимости заемные средства, получают такие же бонусы, как и покупатели с собственными финансами. В сложившейся экономической непростой ситуации это оказывает положительное влияние не только на динамику продаж, но и на лояльность покупателей. Исполнительный директор компании «Ойкумена» Роман Мирошников отмечает, что подарки делают при покупке больших квартир. Пользуются спросом и различные льготы по оплате, например, беспроцентная рассрочка, длительная рассрочка. «Иногородним покупателям, желающим посмотреть наши объекты, мы оплатим проездные билеты туда и обратно и две ночи в отеле. Стоимость проезда и проживания будет учтена в скидке с основной суммы договора. Акция действительна при условии положительного решения и заключения договора на приобретение квартиры, а также при предо-

ставлении подтверждающих документов», — рассказал господин Мирошников.

Николай Урусов, исполнительный директор строительной компании «Красная стрела», рассказывает: «Наиболее оригинальный способ стимулировать продажи, о котором мне довелось слышать в последнее время, — это предложение квартир в новостройках с минимальным размером первого взноса по ипотеке — заемщику нужно оплатить первый взнос только 3%, остальные 17% компенсирует девелопер. Такие акции проходят сейчас в Москве. „Черная пятница“ на рынке строящейся недвижимости — тоже весьма оригинальный ход. Несмотря на противоречивое отношение со стороны крупнейших застройщиков, эта акция показала эффективность по некоторым объектам».

Также есть ряд объектов, где девелоперы гарантируют фиксированную доходность — 12–15% в год. Ход интересный, но ориентирован по большей части на инвестиционный спрос, который на сегодняшний день практически исчез.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Saint Petersburg, отмечает: «Потребители, приученные магазинами к всевозможным распродажам, подаркам и акциям, переносят эти ожидания на приобретение недвижимости и в последнее время воспринимают эти акции уже как само собой разумеющееся явление». Девелоперы не оставляют без внимания эти ожидания, и маркетологи изобретают всевозможные «завлекалки», включают возможности кросс-маркетинга. Необычным был подарок от «Соло» — сертификат на 1 млн рублей в рестораны Ginza, привлекал всеобщее внимание роскошный автомобиль, установленный на одном из этажей строящегося объекта «Привилегия», который был потом разыгран среди покупателей.

Александра Саблина, руководитель пресс-службы ГК «Доверие», отмечает, что отечественные строительные компании оказываются на практике более изобретательными в способах привлечения клиента, чем западные. Если брать основные европейские страны, то к «изыскам» с акциями девелоперы там практически не прибегают. Однако подобный подход к продажам обусловлен и экономическими факторами, в частности, гораздо более выгодными условиями по той же ипотеке.

Но такие яркие и впечатляющие маркетинговые ходы, как розыгрыш высококлассного автомобиля среди покупателей, практикуются только в секторе элитной недвижимости. В масс-маркете, как правило, для стимулирования продаж выбирают стратегии, привлекающие массового покупателя. Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что скидочные кампании направлены не на то, чтобы поразить воображение, а на то, чтобы продемонстрировать дружелюбие, открытость, доступность в приобретении квартиры — ничего сверхъестественного.

Светлана Денисова рассказывает: «Скидки, которые рекламируются, зачастую распространяются на ограниченное количество квартир и не относятся к подавляющему большинству предложений. Это скорее способ привлечь внимание к объектам. Если больших скидок не предлагалось в 2015 году, то сейчас, когда предложение на рынке сокращается, ждать небывалого дисконта тем более не приходится. В профессиональной среде бытует шутка: „Купите квартиру до завтра и получите в подарок рулон туалетной бумаги“».

При покупке квартиры в новостройке можно рассчитывать на скидку в размере 7–10% от первоначально заявленной стоимости. В отдельных случаях размер скидки доходит до 20%. Коммерческий ди-

ректор Glorax Development Руслан Сырцов отмечает, что ряд застройщиков в своих акционных предложениях выставляет низколиквидные лоты. «Хорошие квартиры в качественных объектах с хорошей локацией очень востребованы и быстро продаются», — поясняет эксперт. Максимальные скидки, которые сейчас предлагаются покупателям, достигают 35% — такой дисконт распространяется на некоторые проекты на пригородных территориях.

«Резкие падения в цене у некоторых застройщиков, возможно, и дадут им в краткосрочной перспективе всплеск продаж, но на уровне точки безубыточности. И далее продажи резко сократятся», — уверен Роман Мирошников. Во-первых, объясняет он, потенциальные покупатели будут ждать от застройщиков новых скидок через год. Во-вторых, большие скидки у многих осторожных покупателей могут вызвать вопросы о финансовой устойчивости таких компаний, что также негативно скажется на продажах в среднесрочной перспективе».

Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.», с этим мнением согласен. По его словам, скидка на квартиру более 20% уже должна вызывать подозрения — это говорит о том, что дела у застройщика идут не очень хорошо.

«Ставшие вполне привычными для рынка 10–15% за единовременную оплату лежат в пределах допустимых возможностей. Более серьезные скидки не страшны для экономики проекта и его качественных характеристик, если носят временный характер и применимы к определенной группе товарного запаса. Если же в объекте регулярно выставляются демпинговые цены, это обязательно отразится в экономии на всем, упрощении проекта и замене материалов на более дешевые аналоги», — считает госпожа Немченко. ■



## НА «ПАРЯЩИХ» КАТАМАРАНАХ

СО 2 ПО 4 СЕНТЯБРЯ В АКВАТОРИИ НЕВЫ У ПЕТРОПАВЛОВСКОЙ КРЕПОСТИ ПРОЙДЕТ ПЯТЫЙ ЭТАП СЕРИИ ПАРУСНЫХ ГОНОК EXTREME SAILING SERIES ПРИ ПОДДЕРЖКЕ SAP.

В этом году гонки обещают быть особенно зрелищными — впервые за их десятилетнюю историю на воду выйдут скоростные катамараны нового класса GC32. Они буквально парят над водой, благодаря особой геометрии подводного крыла, которое имеет J-образную форму и работает аналогично крылу аэроплана.

Extreme Sailing Series отличает особый формат: соревнования проводятся в акватории крупных приморских городов в

непосредственной близости от зрителей — 10-метровые спортивные катамараны виртуозно маневрируют на ограниченном пространстве. В каждый день соревнований проводится от пяти до восьми коротких заездов, продолжительность каждого не превышает 15 минут. Гоночная деревня, которая традиционно раскинута на пляже у стен Петропавловской крепости, открыта для зрителей, вход всегда свободный.

В этом году серия Extreme Sailing Series стартовала в Омане в марте и завершится в Австралии в декабре. Соревнования пройдут в восьми приморских городах на трех континентах. В гонках принимают участие профессиональные команды мирового уровня, в Петербурге к ним присоединится и экипаж Яхт-клуба города — Gazprom Team Russia. В команду российского катамарана войдут опытные российские и зарубежные яхтсмены. ■