ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДЛАГАЮТ УЛЕТЕТЬ В ПОДАРОК

ОСЛОЖНЕНИЕ СИТУАЦИИ С ПРОДАЖАМИ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПОБУЖДАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ РАСШИРЯТЬ СПЕКТР ПРОМОАКЦИЙ, УВЕЛИЧИВАТЬ СКИДКИ И СТОИМОСТЬ ПОДАРКОВ. БОЛЬШИНСТВО ЗАСТРОЙЩИКОВ, ЖЕЛАЯ СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОДАЖИ, ЗАПУСТИЛИ АКЦИИ ЕЩЕ С СЕНТЯБРЯ, К НОВОМУ ГОДУ, ВЕРОЯТНО, ПОЯВЯТСЯ И НОВЫЕ АКЦИИ. У НЕКОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ СКИДКИ ДОХОДЯТ УЖЕ ДО 20%, А НЕКОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТ МИЛИ «АЭРОФЛОТА» В ПОДАРОК. НАТАЛЬЯ ЛОШАКОВСКАЯ



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

ПЕРЕД НОВОГОДНИМИ ПРАЗДНИКАМИ КОЛИЧЕСТВО АКЦИЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, ПОСКОЛЬКУ ДЕВЕЛОПЕРАМ ВАЖНО ЗАВЕРШИТЬ ГОД В ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ПО ПРОДАЖАМ

2022 год стал для застройщиков крайне неоднозначным. Резкий скачок продаж после 24 февраля стимулировал рост цен на 5–7% в течение месяца. Ажиотаж апреля сменили майский дефицит спроса и снижение цен в борьбе за клиентов. Летом вернулась положительная динамика: рынок адаптировался к новым реалиям, и цены снова пошли вверх. «Резкие колебания спроса на фоне начала СВО и частичной мобилизации привели к новой волне стимулирующих программ от девелоперов»,— рассказал Игорь Бадиков, руководитель центра продаж инвестиционно-строительного холдинга AAG. По его словам, у большинства застройщиков привлекательные условия, которые характерны для декабря и появляются ближе к новому году, уже действуют.

ДЕСЯТЬ БИЛЕТОВ НА САМОЛЕТ Виталий Русаков, риелтор и эксперт по недвижимости, считает, что в этом году в акциях застройщиков есть отличия от прошлого. В частности, это увеличение спектра скидок, их разнообразия. «В 2021 году застройщики не были столь щедры на скидки, аргументируя свою скромность на подарки тем, что ставки по ипотекам и так ниже возможного плюс множество субсидируемых и льготных ипотечных программ от федеральных и региональных властей. Основные направления предоставления скидок и программ стимулирования предновогодних продаж недвижимости в России в 2022 году: беспроцентные льготные ссуды или периоды дисконты по первичным взносам прямые дисконты по ценам льготы по ставкам кредита бонусы в виде дополнительной или льготной площади подарки в виде путевок, бесплатных парковочных мест и даже бонусные мили на международные авиаперелеты»,— рассказал риелтор. Так, например, при покупке квартиры в одном московском жилом комплексе до 31 декабря есть возможность получения бонуса в виде миль «Аэрофлота». «Покупатели квартиры получают в качестве бонуса милю за каждые 100 рублей стоимости при покупке жилья. Например, при оплате однокомнатной квартиры в этом ЖК полученных бонусных миль хватит на десять билетов (перелетов) бизнес-класса по маршруту Москва — Дубай — Москва»,— говорит господин Русаков.

«Среди методов, используемых девелоперами при праздничных распродажах жилых объектов, используются два основных типа стимулирования: дисконты по ценам на жилье и процентам кредита, беспроцентная рассрочка, минимальный первоначальный взнос и даже прямые денежные выплаты в виде бонусов. В качестве косвенных мер стимулирования продаж девелоперы и их агентские офисы используют такие варианты привлечения покупателей, как раздача подарков — от туристических путевок до кухонной мебели, льготные условия пользования инфраструктурой ЖК (парковки, фитнес залы, льгота по аренде помещений). Используются также и методики сетевого маркетинга (правда, уже не столь часто) — значительные скидки, если покупатель приведет в офис застройщика своих друзей, родственников, желающих тоже купить квартиру»,— рассказывает господин Русаков.

НАЧАЛОСЬ С СЕНТЯБРЯ Денис Леушин, генеральный директор компании Pleada, говорит, что в этом году волна скидок и акций началась еще в сентябре. «Самые яркие: 1 рубль — ежемесячный платеж до конца строительства, ипотека без первоначального взноса, первоначальный взнос плюс ежемесячный платеж 3000 рублей до июля 2024-го, скидки до 20%, готовый ремонт в подарок, скидки от 15 тыс. рублей за квадратный метр, паркинг в подарок. Сейчас настало время покупателей, так как спрос снизился и застройщики всеми возможностями стараются его стимулировать подобными выгодными предложениями»,— делится он.

Предоставление специальных условий приобретения жилья и скидок зависит от политики ценообразования конкретного застройщика. Но перед новогодними праздниками количество акций и предложений увеличивается, поскольку девелоперам важно завершить год в плановых показателях по продажам. Скидки могут быть разные: обычная прямая скидка; субсидированная ипотека; бесплатная рассрочка от застройщика; метры, мебель, кухня, кладовая или машино-место в подарок.

«Наша компания каждый год проводит новогоднюю акцию и дополнительно выводит на рынок новый пул квартир. Это позволяет приобрести жилье по более выгодной стоимости на старте продаж. В рамках акции „Повезет под Новый год“ при покупке или бронировании квартиры клиент получает запечатанный купон, внутри которого указан размер скидки. Она может составлять от 1 до7% от итоговой стоимости жилья в четырех проектах компании. Также при покупке трехкомнатной квартиры в квартале „Окла“ клиент может выбрать отделку в подарок. Среди интересных предложений — сертификат на приобретение кухни в размере 280 тыс. рублей»,— рассказал Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Некоторые девелоперы, правда, пока не определились с тем, какие именно акции они предложат покупателю для стимулирования спроса. «Разумеется, новогодние акции — обязательный атрибут маркетинговых мероприятий, и мы не исключение. Начиная с начала декабря рекламная кампания будет полностью переориентирована на праздничный настрой клиентов, и клиенты по сложившейся традиции ожидают от нас бонусы, подарки и приятные сюрпризы. Тут может идти речь о скидке на стоимость квадратного метра или, например, о паркинге в подарок»,— рассказывает Алексей Тюлькин, директор по продажам «Альфа Фаберже».

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «Не секрет, что продажи новостроек в этом году переживают непростые времена. Все застройщики Петербурга включили в программы реализации своих объектов акции, скидки, особые условия покупки. Диапазон выгодных предложений широк: скидки до 15%, рассрочки с удобным графиком платежей, ипотека с субсидированными ставками, подарки». По ее словам, покупателям жилья в РСТИ на некоторых объектах предлагается паркинг в подарок или полная отделка квартиры.

ПАРКИНГИ И МИЛЛИОН В ПОДАРОК Александр Кравцов, управляющий директор Fizika Development, говорит: «В этом ноябре и декабре мы решили предложить несколько специальных акций, посвященных наступлению Нового года. Первая: это 20-процентная скидка на ряд небольших апартаментов в VIDI. Вторая: 10-процентный дисконт на покупку из определенного пула различных категорий апартаментов: smart, studio и family. Главное условие — единовременная оплата или привлечение ипотечного кредита. Также с начала ноября мы ввели ипотечные каникулы. Первый взнос — 15%, затем платежи от 19 тыс. рублей в месяц».

Но не все девелоперы готовы к скидкам и подаркам к новому году. Директор девелоперской компании UDS Михаил Шмыков утверждает, что его компания в этом году, как и в предыдущие, не планирует запускать новогодние скидки: «Маркетинговая политика продвижения проектов не предусматривает стимулирование спроса с помощью акций, приуроченных к праздничным дням. В противовес этому UDS достаточно часто предлагает специальные скидки в поддержку факторов, формирующих рынок недвижимости, а также связанные с этапом строительства, вехой жизни проекта (например, пакетные предложения, нестандартные ипотечные программы, страховка в подарок)».

Александр Леушин, гендиректор строительного холдинга «Сенатор», говорит: «Мы сдали в эксплуатацию ЖК комфорт-класса „Мариоки“ в Курортном районе. В проекте осталось несколько семейных квартир — на них мы дарим скидку 1 млн рублей. В качестве альтернативы вместо скидки на квартиру в этом же комплексе можно получить в подарок машино-место в подземном паркинге или кухню. В другом проекте на северном побережье Финского залива, но уже премиум-класса и с подогреваемым бассейном „Морская Ривьера“ клиентам предлагают скидку до 1,3 млн рублей на десять юнитов. Акция продлится, пока юниты не закончатся». ■