

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

Условия диктует покупатель

Практически все без исключения застройщики Перми в одночасье объявили скидки на квартиры

Оксана Клиницкая

Объём акционных предложений на рынке Перми находится на очень высоком уровне. Зачастую скидка установлена в процентах. Фиксированные суммы менее распространены. Компании жалуются на низкий спрос, но при этом экономят на рекламе — об акциях застройщики сообщают, как правило, через свои сайты.

По словам начальника отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлии Цепенниковой, в условиях спада покупательской активности акции — это работоспособный инструмент стимулирования продаж. Преимущественно дисконт распространяется на ограниченный пул квартир или предложения с более низкой ликвидностью — первые этажи, квартиры с неэффективными планировочными решениями и т. д.

Помимо этого, значительно возросло количество программ рассрочки платежа при покупке квартиры, комбинированных или собственных программ по ипотеке. «Мы тоже работаем над таким предложением. К примеру, совместно с банком «Урал ФД» запущена программа кредитования вторичного жилья по низкой ставке — от 12,99% годовых», — говорит Цепенникова.

Состояние рынка и экономики диктует застройщикам новые условия деятельности. При планировании проектов и продаж «СтройПанельКомплект» (СПК), по словам генерального директора компании Виктора Суетина, учитывает покупательную способность населения, на которую, в свою очередь, влияют такие факторы, как снижение доходов, рост цен и тарифов.

По сравнению с 2015 годом спрос, конечно, значительно сократился. В феврале–марте на рынке новостроек наблюдался некоторый подъём активности, который был обусловлен окончанием действия программы господдержки ипотеки и неясными перспективами её продления. Виктор Суетин отмечает, что эта программа является сегодня одним из ключевых факторов под-

держки как для покупателей, так и для застройщиков и продолжает стимулировать спрос.

Сегодня застройщики формируют для покупателей различные акционные предложения и привлекательные условия покупки. «Мы напрямую заинтересованы в активности спроса и влияем на него инструментами, которые доступны бизнесу. Ведь ёмкость рынка с наступлением кризиса не сократилась, а значит, застройщики должны формировать продукт, который востребован покупателем», — пояснил Виктор Суетин.

Социальная программа СПК — это не ключевая акционная программа застройщика, а скорее одна из программ лояльности. Она действует с 2015 года, в ней выделены определённые категории покупателей, такие как молодые и многодетные семьи, работники бюджетной сферы.

Виктор Суетин отметил и другие кредитные продукты: «Честная ипотека», ставка по которой составляет 5,5% годовых, «Отдай старое — построй новое», а также партнёрские программы с банками, благодаря которым покупателям предложены ставки ниже ключевой. Так, например, ставка по ипотеке от банка «ВТБ 24» на объекты СПК составляет 10% годовых.

«Сейчас покупатели стали очень разборчивы при выборе квартиры и в технических условиях покупки, которые предлагают застройщики. Никого не удивят такие условия, как ипотека, рассрочка и 100%-ная оплата, это априори, что может предложить застройщик любому покупателю, пришедшему в офис, — делится вице-президент корпорации «Девелопмент-Юг» Алексей Востриков. — Мы решили подойти к этому

вопросу более серьёзно и глубоко, создав условия покупки для любого требовательного покупателя, это и сниженный первоначальный взнос до 10%, и беспроцентная рассрочка».

Что касается скидки «Девелопмент-Юг» при 100%-ной оплате, то это определённая программа лояльности для покупателя. «Мы строим на живые деньги, и в приоритете быстрые деньги», — поясняет Востриков.

Если сравнивать первый квартал 2015 и 2016 годов, то спрос на объекты в «Спортивном микрорайоне Ива» вырос на 27%. В планах на этот год — запуск ещё двух очередей строительства в левой части комплекса в объёме 30 тыс. кв. м.

«У нас акция на квартиры была крайне недолго — неделю. Об этом и на сайте сообщено», — заметила заместитель генерального директора по развитию ОАО «Трест №14» Наталья Белобородова. По её мнению, нелогично было делать скидку фиксированной суммой, так как трест не продаёт один дом с планировками одного метража. Различаются и метрики квартир, поэтому и справедливее сделать скидку в процентах.

По сути, уже нет разницы, кому делать скидку. Не покупателю, так риелтору трест вынужден платить от 2 до 5%. И риелторы, как банк, предлагают работать с ними по субсидированным ставкам от 5 до 12% возврата денежных средств по ипотеке, если компания готова предлагать ипотечный продукт от банка с пониженной ставкой.

«Все хотят снижения цен только от застройщика. Но ситуация такова, что мы не можем постоянно быть сдерживающим фактором «нероста» цен на недвижимость», — пояснила Белобородова. — Страховку 1,4% заплати, цены на материалы вниз не ползут, а только постоянный рост, да ещё часто к евро привязан. Мы не Москва и ценников за 250 тыс. за 1 кв. м в прайсе не имеем, поэтому и не можем позволить себе сезонные распродажи за 30% и т. п. Кроме того, в отличие от всех других пермских застройщиков, мы не дробим биз-

нес, не создаём под каждую новостройку отдельную «ОООшку», у нас 2000 человек официально трудоустроены с полным соцпакетом, у нас своё производство стройпродукции, полностью свой транспорт и механизмы. Мы не зависим от подрядных организаций».

Сейчас на первый план выходит агрессивный маркетинг, много появилось на рынке советчиков-тренеров с лекциями «я помогу увеличить продажи». Красивая оболочка подачи продукта, в том числе и скидки, скидки... «Из практики последних месяцев вижу, что потенциальные покупатели стали откровенно верить рекламе и не читают, не домысливают все эти рекламные фишки. А для продавца главное — заманить», — откровенна топ-менеджер «Треста №14». По её словам, в планах на 2016–2017 годы выполнять обязательства по текущим стройкам. «Продолжать строить, но, конечно, не такими уже стахановскими темпами», — уточнила Наталья Белобородова.

В пресс-службе «Камской долины» сообщают, что проводят акции на отдельные объекты, но массового снижения цен нет. «Скидки при оплате 100% действовали всегда — и в нашей компании, и у большинства застройщиков», — утверждают в «Камской долине».

До 31 мая 2016 года на квартиры ПЗСП действуют социальные скидки до 200 тыс. руб., сообщает пресс-служба застройщика.

В акции ПЗСП могут принять участие молодые и многодетные семьи, пенсионеры и работники бюджетной сферы. Бонус в 100 тыс. руб. ждёт покупателей однокомнатных квартир, в 150 тыс. руб. — двухкомнатных квартир, в 200 тыс. руб. — трёхкомнатных квартир.

Сумма «подарка» от застройщика может быть использована покупателем не только как скидка на общую стоимость жилья, но и как часть первоначального взноса в программах рассрочки или ипотечного кредитования, если на этот самый первоначальный взнос не хватает, поясняют в компании.

«Сегодня условия диктует покупатель, — рассуждает Юлия Цепенникова. — Несмотря на снижение объёмов строительства, конкуренция среди застройщиков остаётся высокой. В этих условиях необходимо работать не только с ценой, но и с качественными характеристиками. Покупателю не нужны квартиры с большой долей неэффективной площади. Поэтому требуется тщательный подход к разработке планировочных решений, качеству отделки мест общего пользования, концептуальный подход к объекту в целом. Люди покупают среду обитания, а не только квадратные метры».

Весь прошлый год рынок вторичного жилья находился в рецессии. Сейчас, по данным PAN City Group, средняя цена на вторичном рынке жилья составляет 50,8 тыс. руб., на первичном — 52 тыс. руб.

Название компании	Размер скидки	Наименование объекта	Примечание
«Трест №14»	7%	Все новостройки	
«Пермглавснаб»	9%	Новостройки	
«ОРСО групп»	6%	Квартиры в жилом доме «Дом с бобром» (первые этажи)	
«СтройПанельКомплект»	До 21%		Скидки по социальной программе
«ПМ-Девелопмент»	5–6%	ЖК «Солнечный город»	Пул неликвидных квартир
«Девелопмент-Юг»	На 3-комнатные квартиры — до 3%; на 1-, 2-комнатные квартиры — 1%	«Спортивный микрорайон Ива»	
«Камская долина»		ЖД «Симфония» — скидка 3% на 3-комнатные квартиры на 3-м этаже	При оплате квартиры в новостройке наличными скидка 5%
ОАО «ПЗСП»	От 100 до 200 тыс. руб.		Скидки по социальной программе для молодых и многодетных семей, пенсионеров и работников бюджетной сферы
PAN City Group	5%	ЖК «Альпийская горка»	При покупке 3-комнатных квартир и пентхаусов площадью более 100 кв. м
«Классик», «Петрострой», «Талан»	Экономия от 200 до 349 тыс. руб.		
«Классик»	До 349 тыс. руб.	«Живаго»	
PAN City Group	Восемь квартир с выгодой до 200 тыс. руб.	ЖК «Аврора»	