

Автор: Елена ПОЛОВЦЕВА



Новогодние акции

дорог подарок к кризису



Непривычная в нынешнем году зима. Декабрь — а за окном осенние сумерки и ни намёка на снег. Повсюду уже установлены ёлки и, по идее, должно царить лёгкое предновогоднее настроение, а с лиц не сходит озабоченная усталость. Вместо светлых планов на будущий год — малоприятные финансовые прогнозы и мысли о том, какие ещё испытания готовит этот треклятый международный кризис. Но даже в самые трудные времена **предпраздничных подарков никто не отменял**, и 2008 год со всеми его волнениями всё-таки не стал исключением: на столичном рынке недвижимости **настала пора новогодних акций и предложений**.

» В БОРЬБЕ «СТРАУСОВ» И «ЗАЙЦЕВ» ВЫИГРЫВАЮТ «АКУЛЫ»

Эпоху перемен, каковой, безусловно, является любой кризис (а особенно нынешний, в силу его напора и масштабности), каждый из игроков рынка переживает по-своему. Но в целом компании, представленные сегодня в сфере Real Estate, можно разделить на 3 группы. К первой относятся условные «страусы»: им кажется, что, чем глубже они спрячутся, чем тщательнее затаятся, чем меньше будут «мелькать» и «светиться», тем легче переживут период нестабильности. Что ж, можно и так, если притязания компании распространяются лишь на то, чтобы издали смотреть в затылок далеко ушедшим вперёд лидерам отрасли.

Вторая группа — условные «зайцы»: ничего ещё толком не случилось, а они уже напуганы, и вместо того, чтобы предпринимать реальные меры по исправлению ситуации и смотреть опасности в глаза, впадают в истерические настроения и тратят силы исключительно на нагнетание обстановки, чем ещё больше усугубляют положение.

Третья группа — условные «акулы»: прекрасно отдавая отчёт в происходящем вокруг и мобилизовав силы, они — выдержанные, активные, мудрые — спокойно и планомерно продолжают своё движение вперёд, при этом ни на минуту не теряя бдительности, но и не шарахаясь от каждой тени. Именно из таких компаний формируется бизнес-авангард, именно они задают тон на рынке, устанавливают правила игры и в конечном итоге определяют лицо отрасли в целом. Так что «акулы бизнеса» — не только избитая метафора, но и вполне точное определение деловой позиции.

К чему это всё? А вот к чему: именно «акулы», оценив масштаб проблем, которые принёс с собой кризис, начали предпринимать шаги для стабилизации обстановки и возвращения спокойствия как в ряды профессионалов — девелоперов, застройщиков, риэлторов, брокеров, так и в ряды их клиентов — покупателей квартир. Первым из таких шагов вполне можно считать предложенную целым рядом компаний систему рассрочек платежей, призванную стать хотя бы частичной альтернативой на глазах «худеющей» ипотеке — и, благодаря совпадению по времени, это отчасти тоже является прекрасным предново-

годним подарком как для потенциальных приобретателей жилья, так и для самой компании, поддерживающей таким образом уровень продаж.

Те же самые компании-лидеры приняли решение, невзирая на международный финансовый спад, провести новогодние акции. Пока «страусы» и «зайцы» упрямо пытаются удерживать официальные цены на прежнем, докризисном уровне — видимо, в расчёте на то, что всё как-нибудь само собой обойдётся, «акулы» сознательно делают рынку максимально выгодные ценовые предложения — от скидок на приобретение машиномест или на услуги управляющей компании до бесплатного предоставления дополнительных бытовых помещений, от сертификатов на бесплатную разработку дизайн-макетов до подарков в виде эксклюзивной мебели или

наборов бытовой техники, от снижения цен на квартиры до клубных карточек спортивных клубов и SPA-центров, входящих в состав жилых комплексов.

Хотя как раз «акулы» первыми могли бы позволить себе выдержать паузу. Ярким примером в данном случае является компания «ДОН-Строй», традиционно под Новый год проводящая акцию, в рамках которой устанавливаются специальные цены на квартиры. Нарушать традицию «ДОН-Строй» не стал, и в этом году, оценивая ситуацию на рынке, сделал покупателям особо выгодное предложение, доведя объявленный дисконт до 25%.

Особо стоит отметить, что к попытке срочно заманить покупателей на объекты, реализация которых тормозится из-за недостатка финансирования, решение «ДОН-Строя» не име-

Построенное жильё — гарантия от любых рисков. В первой очереди «Дома на Беговой» новосёлы с сентября приступили к отделке квартир. Вторая очередь тоже достроена, но **некоторое количество квартир здесь ещё можно приобрести**





Недвижимость от крупных известных компаний — **надёжный вариант сохранения средств:** эти застройщики получают необходимую финансовую поддержку от банков и **могут гарантировать завершение строительства** своих объектов

ет никакого отношения. Напротив, в условиях нынешней нестабильности позиции компании в своём сегменте рынка можно считать едва ли не самыми устойчивыми: недавняя новость о заключении долгосрочных кредитных соглашений на сумму \$500 млн между «ДОН-Строем» и ВТБ — явная гарантия того, что проблем с завершением строительства начатых объектов у компании не возникнет. Как уже объявило её руководство, поддержка ВТБ позволит ускорить сроки возведения

находящихся в высокой степени готовности ЖК «Дом в Сокольниках», II очереди ЖК «Дом на Беговой», I очереди ЖК «Измайловский», ЖК «Седьмое небо» и ещё целого ряда проектов. Словом, данная новогодняя акция — свидетельство не финансовой слабости компании, а, напротив, стабильности её экономического положения и делающей ей честь кризисоустойчивости.

Конечно, далеко не все квартиры в реализуемых сегодня компанией жи-

лых комплексах можно приобрести с дисконтом — в акции участвует лишь ограниченное количество. К тому же, в компании отмечают высокую покупательскую активность, ещё раз подтверждающую правильность выводов всех без исключения социологических опросов: сегодня приобретение недвижимости является для подавляющего большинства самым надёжным способом вложения и преумножения средств. Впрочем, если квартиры, зарезервированные под акцию, «закончатся» раньше 25 декабря (финальной даты её, акции, проведения), отчаиваться не стоит: специальный «Новогодний сертификат», по традиции распространяемый «ДОН-Строем» перед праздниками, будет действовать до конца января.

» ЖДАТЬ НЕЛЬЗЯ ДЕЙСТВОВАТЬ. ГДЕ ПОСТАВИТЬ ЗАПЯТУЮ?

Среди потенциальных покупателей недвижимости всегда находится определённая доля скептиков, ищущая подвох даже в наиболее реалистичных предложениях. Именно скептики сегодня утверждают, что нынешние предновогодние дисконты — лишь «первые ласточки», за которыми последует тотальная распродажа жилья, обусловленная тотальной же нехваткой денег у строительных компаний. На самом деле подобные прогнозы далеки от наиболее вероятного варианта развития событий на московском рынке недвижимости. А если учесть, насколько плотно сегодня государство занимается помощью реальному сектору экономик, в том числе строительной отрасли, любые апокалиптические сценарии выглядят сомнительными.

Но, предположим, какое-то число строительных компаний действительно не сможет справиться с финансовыми трудностями и выведет на рынок жильё по «бросовым» ценам. Стоит ли воспринимать это как действительную альтернативу ныне действующим предпраздничным скидкам? Ведь если компания так и не смогла найти стабильный источник финансирования и вынужденно пошла на то, чтобы распродавать свой объект едва ли не дешевле себестоимости, то где гарантия, что она в итоге сможет выжить и довести проект до конца. Имеет смысл задуматься: то ли это предложение, от которого нельзя отказаться?

Даже для тех покупателей, чей скептицизм граничит с пессимизмом, сейчас есть варианты — проекты, до окончания строительства которых осталось совсем немного, или (чтобы уж совсем снять все риски) предложения в уже готовых, заселённых домах. Таковые сегодня можно найти и на Остоженке, и на Соколе, и на Воробьёвых горах, и во многих других знаковых местах Москвы.

Есть ещё один немаловажный момент, отчасти связанный с классической для российского менталитета привычкой «долго запрягать». Несущиеся со всех сторон прогнозы о скором и неминуемом падении рынка недвижимости и обвале цен на столичное жильё, которым москвичей пугают с начала осени, конечно, греют душу потенциальных приобретателей квартир. Споры нет, ситуация сейчас тяжёлая, и в ближайшие несколько месяцев никто, даже оголтелые оптимисты, не ждут от рынка роста. Однако не стоит забывать, что сложности — явление временное. В нашем, конкретном, случае верность этого постулата подтверждает не только позиция государства (стараниями которого последние недели прошли под знаком активной выдачи застройщикам кредитов), но и фундаментальные рыночные факторы.

Сейчас продажи жилья, прямо скажем, стоят — одни покупатели, благодаря «худеющей» на глазах ипотеке, просто не могут позволить себе дорогостоящую покупку, другие могут, но занимают выжидательную позицию. Таким образом активно формируется отложенный спрос, который, согласно прогнозам аналитиков, начнёт проявлять себя уже к середине 2009 года. Покупатели вернутся на рынок — в этом сомнений нет практически ни у кого, другой вопрос — что они там найдут?

И до кризиса столица, если честно, не изобиловала большим объёмом качественного предложения (подчеркнём, именно качественного, к которому ни при каком раскладе нельзя отнести хрущёвки по цене самолёта). А к будущему лету, в связи с «замораживанием» немалого числа потенциально интересных проектов, объём этот ещё больше сократится. При этом столичное правительство уже объявило, что постарается полностью сохранить все социальные програм-

мы, связанные с предоставлением жилья, — на их обеспечение уйдёт немалая доля площадей в новостройках, над которыми ещё будет вестись работа.

Словом, большинство специалистов полагает, что во второй половине 2009 года, максимум в начале 2010 года, следует ожидать возвраще-

ния цен на московском рынке к уровню прошедшего лета. Поэтому имеет смысл вспомнить ещё одну русскую поговорку «От добра добра не ищут». А затем отдать себе отчёт, что предлагающийся сейчас дисконт на покупку жилья — настоящий новогодний подарок, и вряд ли стоит жадничать, требуя лучшего. ■

«Заморозка» коснулась далеко не всех строящихся в столичном регионе объектов — «Дом на Мосфильмовской» сдаётся в 2009 году, и уже сейчас завершается отделка фасада

