



Традиционно девелоперы проводят предновогодние акции, предлагая своим клиентам, при покупке квартир различные бонусы. Этот год не только не стал исключением - наоборот, экономическая ситуация в мире подвигла многих застройщиков к выводу еще более привлекательных предложений.

Самый распространенный способ привлечь клиента - дисконт. Если в прошлом году, при полной оплате квартиры клиент мог рассчитывать максимум на 5-процентную скидку, то сегодняшние предновогодние акции порадовали многих потенциальных покупателей квартир, так как скидки в некоторых компаниях доходят до 25%. Конечно, такая щедрость спровоцирована сегодняшним кризисом, но, какова бы ни была причина, такой дисконт благоприятно влияет на покупателей и, пусть на время, но возвращает спрос на жилую недвижимость, который в последнее время серьезно упал.

В преддверии Нового года компания "МГСН" предлагает 30-процентную скидку покупателям квартир в микрорайоне "Красногорье DeLuxe", расположенном в Павшинской пойме. Предложение действует до 31 декабря 2008 года на ограниченное количество квартир. В канун новогодних праздников компания "Пересвет - Реал Эстейт" объявила акцию "Скидка года". Так, на объекты, введенные в эксплуатацию в 2008 году, предлагается скидка 8% от стоимости квартиры, а на объекты, строительство которых должно завершиться в 2010 году, - 10%. Скидка действует при оплате от 50% в день заключения договора. При полной оплате договора в день заключения девелопер предлагает дополнительную скидку 300 рублей на каждый квадратный метр. На объекты 2010 года при оплате более 70% предоставляется беспроцентная рассрочка на остаток платежа до конца строительства.

Группа компаний "Домостроитель" тоже проводит новогоднюю акцию, но на коммерческие площади. Согласно условиям бонусной системы, при покупке коммерческих площадей в жилых комплексах в Московском и Котельниках предоставляется скидка до 3 млн рублей.

В предновогодние дни особые условия по приобретению квартир в жилых комплексах "Покровский берег" и "Континенталь", а также лэйнхаусов в загородном посёлке

"Ильинка" предлагает ГК "КОНТИ".

Новый год - подарки

Скидки - не единственный метод, которым девелоперы пытаются привлечь внимание покупателей. К примеру, в ГК "NBM" новогодние акции проходят под лозунгами "Две квартиры - по цене одной", а при покупке квартиры в первой очереди жилого комплекса "Славянка" предлагают в качестве подарка машиноместо.

Компания "МГСН" перед Новым годом дарит покупателям квартир путешествие. По условиям акции, клиент сам выбирает страну и получает сертификат, который можно будет использовать в течение года. Акция "Путешествие в подарок" действует с 1 декабря 2008 по 31 января 2009 года, сумма подарочного сертификата зависит от площади купленной квартиры и может достигать до 500 тыс. рублей.

Также туристическую поездку и подарочный сертификат сети магазинов электроники и бытовой техники предоставляет своим клиентам ФСК "Лидер".

Инвестиционно-девелоперская компания "Сити - XXI век" проводит акцию по выдаче золотых брелоков владельцам квартир в домах первой очереди жилого квартала "Лазурный блюз". Счастливыми обладателями золотых брелоков станут жители корпусов 1, 2, 3 по улице Твардовского, 14, покупавшие квартиры напрямую у застройщика - компании "Сити - XXI век".

"Мы понимаем, что сегодня у многих людей возникают проблемы с получением кредита, и стремимся создать инструменты для приобретения недвижимости, поэтому, прежде всего, наши бонусные программы предполагают именно выгодные системы рассрочек", - говорит Оксана Каарма, управляющий партнер компании "МИЭЛЬ-Новостройки".

В течение декабря в компании "МИЭЛЬ-Новостройки" действуют специальные условия на подмосковные объекты. Новогодняя акция распространяется на микрорайон "Белая дача" города Котельники Московской области и квартал "Жегалово" в подмосковном

Девелоперы делают скидки и дарят подарки

Автор: Administrator
02.11.2012 17:31 -

Щелкове. Акция предполагает значительные ценовые преференции клиентам, как при стопроцентной оплате, так и в случае рассрочки. При этом беспроцентную рассрочку по некоторым корпусам "Жегалова" и "Белой дачи" можно взять до конца февраля 2009 года.

Различные виды рассрочек и ипотечных программ предоставляют также ГК "СУ-155", ФСК "Лидер", ГК "Пересвет-Групп" и многие другие компании. Предновогодние акции дисконтов и подарков всегда были действенным механизмом увеличения продаж, а в сегодняшних экономических условиях они явились одним из необходимых инструментов не только для привлечения клиентов, но и для поддержания рынка недвижимости в целом.

Ольга Петрова