

Дефицит квартир в Москве - миф

Последние несколько лет застройщики уверяют потребителей, что квартиры в Москве раскупаются, как горячие пирожки. А одной из "модных" тенденций 2006 года стало то, что застройщики не продают все имеющиеся в наличии квартиры, чтобы в будущем продать их по еще более высоким ценам. И, как отмечают риэлторы, хорошие квартиры уходят с рынка очень быстро.

Однако эти стремительные продажи происходят на фоне рекламы одних и тех же жилых комплексов, изображения которых не сходят со страниц печатных СМИ годами. Объясняя природу этого парадокса, застройщики вынуждены признать, что быстро уходят с рынка лишь те квартиры, которые отвечают представлениям потребителей об оптимальном соотношении цены и качества. Подавляющая же часть квартир отнюдь не продается сразу в момент своего появления на рынке, ставя застройщиков перед необходимостью годами рекламировать одни и те же объекты.

Крупнейшие застройщики Москвы год от года выступают рекламодателями в отраслевых изданиях по недвижимости, а также деловых и развлекательных СМИ. Причем многие из них рекламируют одни и те же жилые комплексы. Наиболее ярким примером является компания "ДОН-Строй", тратящая колоссальные бюджеты на рекламу во всех изданиях, которые имеют хоть какое-нибудь отношение к недвижимости. Причем эта компания "продвигает" квартиры в одних и тех же жилых комплексах, являющихся, если верить рекламе, лучшими домами класса "премиум", "бизнес" и "элита" (расшифровка этих терминов - предмет особого исследования). "РБК-Недвижимость" провел опрос среди столичных девелоперских компаний: почему квартиры в "лучших домах Москвы" при якобы дефиците жилья продаются в течение многих месяцев?

Результат опроса показал, что на самом деле квартиры в продаже есть, и их много. При этом цены на недвижимость растут отнюдь не из-за дефицита жилья (фактически, никакого дефицита нет), а из-за стремления строительных компаний получить сверхприбыли. Если дом построен, то остается извлечь из продажи квартир максимальную прибыль. "Зачем продавать квартиру по ее реальной стоимости, если можно выставить цену, вдвое превышающую рыночную, и ждать покупателя?", - такая позиция московских застройщиков, монополизировавших отрасль, не характерна для рыночной экономики. Как и дефицит квартир, конкуренция на московском рынке недвижимости - еще один миф. Любой застройщик знает, что случайная компания никогда не получит в Москве подряд на строительство, как и не выиграет тендер на ведение каких-либо работ в рамках этого строительства. Все строительство в Москве ведет ряд компаний, каждая из которых занимает свою нишу и хорошо известна городским властям.

Впервые о том, что застройщики специально придерживают квартиры с целью продать их впоследствии подороже, публично в 2006 году заявил глава компании "МИЭЛЬ-Недвижимость" Григорий Куликов. Вслед за ним столь жесткую для потребителя мысль озвучили представители других девелоперских компаний Москвы. "Выставляют на рынок партию квартир, продают, на следующую партию цены уже повышают и т.д., - описывает стандартную технологию начальник коммерческого отдела компании "КВ-Инжиниринг" Георгий Кузин. - Стараются совместить с этапами финансирования стройки". Таким образом, придерживая квартиры и повышая цены, застройщики добиваются стабильного поступления денежных потоков для обслуживания строительства. Кроме того, сейчас крупные застройщики кредитуются в банках, поэтому у них нет необходимости продавать квартиры по низким ценам на этапе котлована. "Выгоднее выплачивать банковские проценты и продавать квартиры дороже на стадии полной готовности или даже позже - после получения свидетельства о собственности", - подчеркивает Г. Кузин. Экономика получения прибыли простая: банковский кредит обходится застройщикам по ставке 14% годовых, в то время как стоимость квартир увеличивается ежегодно на 40-50%.

Еще одна причина, обуславливающая многолетнюю рекламу одних и тех же объектов, - стремление застройщиков сделать объект узнаваемым среди целевой аудитории задолго до начала продаж. "Подобная реклама формирует отложенный спрос, и к началу продаж объект оказывается уже хорошо знаком и интересен покупателю", - поясняет смысл рекламной стратегии заместитель генерального директора по организации продаж инвестиционно-строительной компании "М.О.Р.Е.-Плаза" Алексей Медведев. Получается,

что без широкой рекламной кампании продать квартиры в доме будет очень непросто. В качестве примера А.Медведев приводит жилой комплекс "Английский квартал", возводимый компанией ПИК. Реклама данного объекта уже давно появляется не только в печатных изданиях, но и на улицах города, однако продажи по нему еще не начаты. Соответственно, когда жилой комплекс строится несколько лет, он столько же и рекламируется. Таким образом, поиск покупателей квартир на "перегретом" московском рынке недвижимости - процесс очень длительный и затратный, что говорит о дефиците не квартир, а покупателей.

Автор: Вера Ковалева © РосБизнесКонсалтинг РАССЛЕДОВАНИЯ, РОССИЯ 👁 2805 10.07.2006, 08:54
📄 175

URL: <https://babr24.com/?ADE=31265> Bytes: 4915 / 4915 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)