

## Ярмарка отчаяния

Застройщики пустились во все тяжкие в поисках клиентов.

Время ценовых рекордов на жильё прошло. Впервые на Ярмарке недвижимости строительные компании торговались наперебой, скидывая по 4–5 тысяч с цены квадратного метра. Фантазия участников доходила даже до акций из серии «кто возьмёт билетов пачку» – новоиспечённым владельцам обещали дать вместе с ключами от квартиры стиральную машинку. Риэлторы, ряды которых в сравнении с прошлым годом на ярмарке заметно сократились, расценили поведение строителей не иначе, как панику. За отчаянными попытками застройщиков заманить иркутян в свои квартиры наблюдала ЕКАТЕРИНА АРБУЗОВА.

### Интересное предложение

У входа на VII Ярмарку недвижимости выстроился коридор из людей с раздаточным материалом. Преодолев его, посетители с кипой листовок оказывались внутри павильона Сибэкспоцентра. Тут их поджидали люди с апельсинами от «Сибавиастроя». Фрукты были обернуты в стикеры – «Цены, которые греют». Некоторые от подарка вежливо отказывались, видимо, опасаясь, что их нагреют. Как выяснилось у стенда, компания почти уважительно обращалась к клиентам: «Зарезервируйте квартиру и получите в подарок...». Далее следовало перечисление количества подарочных квадратных метров. Покупателям однокомнатной готовы были накинуть лишний метр, двухкомнатной – два, и так далее.

Оригинально подойти к клиенту решила группа компаний «Эльбрус». Их представители раздавали компьютерные диски с презентацией своего жилого комплекса. А на стенде застройщик сделал предложение сродни акции в магазине бытовой техники. «Получи стиральную машинку в подарок!» – пестрели крупные буквы. В качестве дополнительного бонуса первым 16 покупателям предлагали метр жилья по льготной цене – 39 тыс. рублей. «Для других квартир цена – от 41 до 44 тыс. рублей, но может быть и ниже. Это же ярмарка – все торгуются!» – заманивала клиентов представитель «Эльбруса». Застройщики пробовали торговаться даже на пресс-конференции. Когда одна из посетительниц заявила о проблеме купить трёхкомнатную квартиру, первые лица компаний аккуратно поинтересовались серьёзностью её намерений, а затем наперебой приглашали потенциальную клиентку.

Крупнейшие компании активизировались и в выставочном павильоне. «Новый город» предложил собрать квартиру по квадратным метрам. В течение четырёх-шести лет клиенты должны платить за каждый квадрат от 39 до 75 тыс. рублей в зависимости от района. Впрочем, застройщик оставил за собой право повышать цену. «Но незначительно! – улыбнулась девушка у стенда и вытащила папку с прайсами. – А вы в каком районе квартиру хотите?» – «Да я журналист...». Она быстро захлопнула папку и переключилась на других посетителей, среди которых всё равно большинство были либо журналистами, либо теми же участникам выставки.

### «Приветствуется передача билета третьим лицам»

У «Востсибстрой» по залу ходили девушки с анкетами – проводили опрос потенциальных покупателей. «А вы собираетесь в ближайшие два года квартиру покупать?». – «Нет, – говорю, – не собираюсь, но на вопросы отвечу». Впрочем, у представительницы уже пропал ко мне всякий интерес. Добавить интерактива «Востсибстрой» решил за счёт бесплатных «входных билетов» на строительные площадки. Пропуск был действителен с начала ярмарки и до момента вселения в квартиру, а во время выставки даже обещал доставлять клиентов на площадки. «Приветствуется передача билета третьим лицам, друзьям, знакомым и знакомым знакомых», – гласил билет в лучших традициях сетевого маркетинга. «Дела идут не так хорошо, как хотелось бы, – признался директор отдела маркетинга СК «Востсибстрой» Алексей Зайцев. – Но акции мы проводили и на прошлой выставке». Общий оптимистичный вид нарушал разве что «Иркутскремстрой», на плакате которого компания честно призналась: «Доступного жилья нет – есть доступные технологии».

В среднем застройщики решили скидывать по 4-5 тыс. рублей с цены квадратного метра. К примеру,

«Магистраль» сократила цены с 44 тыс. рублей до 39 тыс. рублей за квадрат. Компания «Горстрой» метры квартир в Первомайском уценила примерно на 3 тыс. рублей. Максимально экономичными остаются квартиры в Ново-Ленино – цены на них снизились до 26 тыс. рублей за квадрат. «Все готовы торговаться ещё и скидывать при конкретных сделках», – отметил аналитик рынка агентства недвижимости «Тысячелетие» Юрий Винников. Ещё год назад не было и речи о цене в 39-40 тыс. рублей, вспоминают участники. Стоимость квадрата достигала по тем же позициям 50-70 тыс. рублей.

### Риэлторы не заценили

К гиперактивности застройщиков риэлторы отнеслись скептически. Когда директор ООО «ЖСК «Востсибстрой» Наталья Сипатина порадовалась в приветствии тому, что выставка «становится строительной», сотрудница одного из агентств недвижимости прошептала коллеге: «Вообще жуть!» – и отошла в сторону. На нынешней ярмарке риэлторских контор действительно поубавилось. Они заняли всего пять стендов – не больше 15% от общего числа участников. 60% пришлось на строительные компании, 25% – фирмы по землеустроительным работам, сообщила пресс-секретарь выставки Наталья Бочарова. Раньше агентства недвижимости занимали не менее трети в составе. «Вот посмотрите, слева пустой стенд, – указал Юрий Винников. – Агентство собиралось участвовать, но у них возникли финансовые трудности, и они отказались». Между тем «входной билет» для участников стоил 7 тыс. рублей, а аренда метра в Сибэксцентре – 6 тыс. рублей. «Итого – около 40 тыс. рублей. Видимо, у риэлторов дела идут совсем плохо, раз они не могут и эту сумму заплатить, – предположил один из выставочников. – Зато у строителей зрелищные, крупные стенды, которые обошлись им примерно в 100 тыс. рублей».

«Застройщики сейчас ведут себя как человек, который неважно себя чувствует, но пытается не показать этого: одевается нарядно, говорит, что у него всё хорошо», – полагает президент-элект Иркутского областного союза риэлторов Михаил Грохольский. По его словам, акции, которые они сейчас проводят, отражают кризис на рынке недвижимости. Риэлторы сошлись на том, что компании демпингуют, чтобы поскорее продать все площади и раздать долги по кредитам, а потом заморозить строительство. Кто погонится за дешевизной – пожалеет, уверены в агентствах. Они предлагают покупать жильё на вторичном рынке, где сейчас меньше риски. Другие риэлторы считают, что самое время покупать домик за рубежом – в Болгарии или на Кипре. Первое направление подешевле – от 700 евро до 4 тыс. евро за квадратный метр, второе подороже – от 4-5 тыс. евро. «Вкладываться в иностранную недвижимость сейчас безопаснее. Даже несмотря на кризис, цены там продолжают расти», – отметил Грохольский. По его информации, в Болгарии жильё приобрели уже сорок семей из Иркутской области, на Кипре – две.

### Самораспродажа

Спецпредложения на выставке – это частичный показатель того, что ситуация далека от идеальной, согласен директор СК «Новый город» Александр Битаров. По его прогнозам, сценарий с консервацией объектов характерен для мелких компаний. В условиях недоступности кредитных ресурсов они обращаются к крупным игрокам с просьбой купить их. Два застройщика уже предлагали себя «Новому городу», ещё шесть-восемь – «Востсибстрою», а пара структур просила об этом Байкальский банк Сбербанка РФ. Однако игроки не соглашаются. «Покупать за 170 млн. рублей мелкую компанию невыгодно. Деньги сейчас нужны для строительства объектов, а не на приобретение компаний, которые умирают», – отметил Битаров.

Риск, что строительство квартир заморозят, остаётся примерно для 5–7% покупателей, считает Битаров. «Но представьте, даже если останется около 200-300 обманутых жильцов, которые выстроятся у областной администрации или мэрии, то будет хорошо?» – спрашивают строители и добавляют, что государству следовало бы пристальней наблюдать за некоторыми компаниями. Ведь на помощь от региональных властей они всё равно не надеются. Один из застройщиков признался, что даже не представляет, кому сейчас озвучивать свои предложения. «При Тишанине четыре заместителя губернатора по строительству сменились, при Есиповском – уже два. Кто будет решать вопрос?» – сказал он. Строители сходятся во мнении, что из кризиса и застройщикам, и покупателям придётся выплывать самостоятельно.

Автор: Артур Скальский © "Конкурент" приложение к ВСП ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ 2407 16.11.2008, 09:34  
373

URL: <https://babr24.com/?ADE=48720> Bytes: 8180 / 8152 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)