

Октябрь, кризис... Строим? Строим!

Да! Строим!

Вообще, уже сам начинаешь верить в некую сакральную пользу западных санкций для экономики, и кризиса для подавляющего большинства работающих людей – как сотрудников компаний, так и владельцев разного уровня бизнеса. Куда-то пропадают понты, моментально исчезает лень и сибаритство, появляется бодрость и включаются мозги. Вы обращаете внимание на сегодняшнюю рекламу строительных объектов? Да ладно, не обманывайте ни меня, ни себя, если вы читаете эту статью, то точно обращаете! Так вот, никогда в рекламе строительных объектов не было столько креатива! Экскурсии, праздники, дни открытых дверей и спортивные соревнования... Когда несколько лет назад мы проводили "масленицы" и "дружеские чаепития", на нас смотрели, мягко говоря, с удивлением. А сейчас прям праздник и фейерверк фантазий!

На самом деле, это здорово! Реклама и продвижение – это только часть тех глобальных перемен, что происходят в нашей отрасли. С невероятной быстротой появляются новые проекты, современнейшие технологии, застройщики умудряются в кратчайшие сроки полностью пересматривать и переделывать уже начатые проекты, старательно подстраиваясь под современные жесткие тенденции рынка. У людей стало меньше денег? Ерунда, предложим более дешевый продукт! Не хватает денег на большую квартиру? Сделаем малень-

кую... совсем маленькую... студию! Кто забыл весну 2014? Сколько стоила самая дешевая квартира? Чуть меньше 1 500 000. А сколько сейчас? 1 000 000 ... 950 000... А по секрету, мы в ноябре предложим 790 000! Честно.

Следовательно, все возможно? Можно снижать себестоимость, жертвовать маржой, подстраиваться под покупателя и работать, строить, получать удовольствие от своих успехов, ставших столь ценными именно сейчас! Главное – не впасть в отчаяние, не сдаваться. И думать, мечтать, и все будет хорошо!

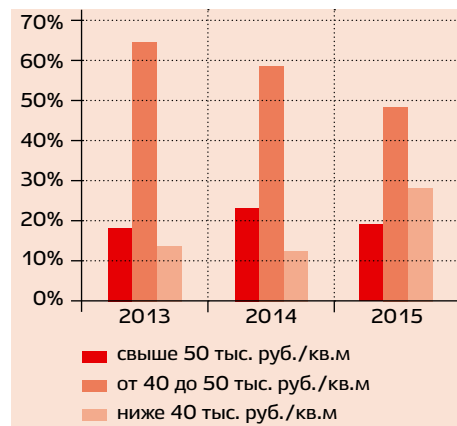
Ну и напоследок. Сейчас абсолютный рынок покупателя, он – ЦАРЬ и ему можно почти все. И заметьте, уважаемые застройщики и риэлторы, как быстро вы к этому привыкли! У меня на неделе был момент – я звоню своему менеджеру, с серьезного совещания с очень важным и срочным для меня вопросом, а она мне отвечает в телефон: "Я с клиентом, не могу говорить..." – и кладет трубку! И она абсолютно права, только так сейчас и надо.

Ну и график маленький, об изменениях сегодняшнего рынка.

ООО "Эльтаро"
Тел. (473) 300-31-81
www.eltaro-vrn.ru



Михаил Комаров, учредитель компании "Эльтаро"



Примерное распределение первичного рынка в зависимости от цены квадратного метра



DeLuxe

Центр.
Готов. Зеленки.
50 000 руб./кв.м

DeLuxe (франц.)
– роскошный

ВЕГА

Сдача – 2015 год.
От 38 000 руб./кв.м

Долевое строительство.
Застройщик – УК "Армада"
(Группа компаний "Талай").
С проектной декларацией можно
ознакомиться в газете "КП. Воронеж"
по корп. 5 от 13.11.2013, по корп. 6 от
05.02.2013.



Александровка

I очередь. 2016 год.
29 900 руб./кв.м

Долевое строительство.
Застройщик – ООО "Строительная
компания "Консент". С проектной
декларацией можно ознакомиться
на сайте www.pasad-catalog.ru.

Звездный квартал

Шилово.
Сдача – 2016 год.
31 000-32 000 руб./кв.м
без отделки

Любая квартира с отделкой
– 34 800 руб./кв.м

Долевое строительство.
Застройщик – ООО "Карат".
С проектной декларацией
можно ознакомиться на сайте
www.westvrn.ru.

