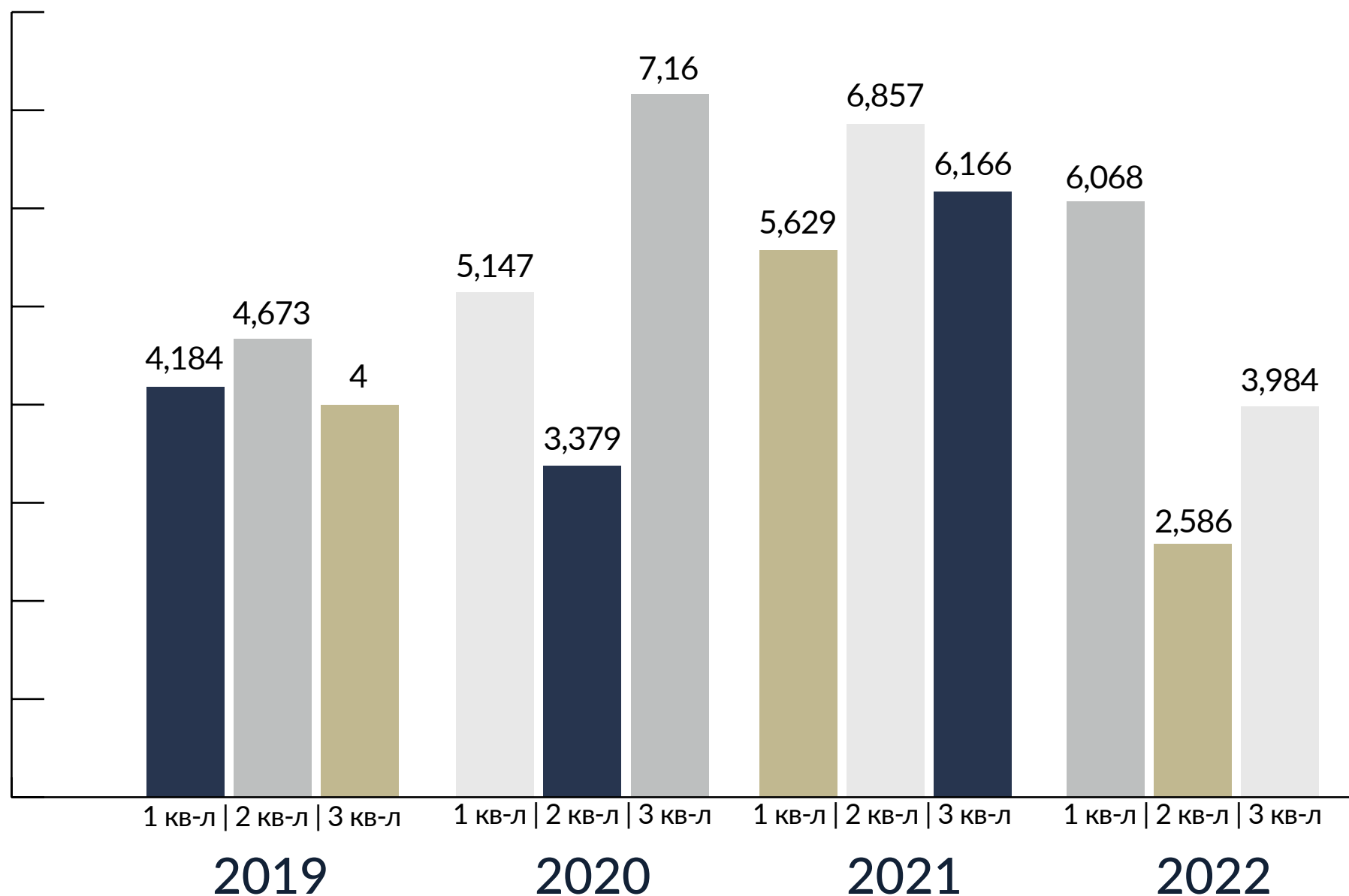


«Эффективные финансовые инструменты и программы продаж жилой недвижимости в эпоху экономической турбулентности»

Денис Коноваленко,
управляющий партнер
Prime Life Development

Динамика заключенных ДДУ в ретроспективе

(2019–2022 гг.) в сегменте «бизнес-класса» в Москве, тыс. шт.



**Наступила эпоха покупателя –
именно он сейчас является
драйвером роста строительной
отрасли**

**Как создать чувство
стабильности и уверенности
у покупателя?**

**На него влияют экономическая
нестабильность, политические
события и настроения
в обществе**

4 страха в период турбулентности

- 1. Расставание с накоплениями в процессе покупки жилья**
2. Отсутствие гибкой механики оплат ипотеки с учетом форс-мажоров
- 3. Непредсказуемость экономической ситуации может привести к потере потребности в покупке квартиры**
4. Обесценивание недвижимого актива после ввода в эксплуатацию

4 страха в период турбулентности



Расставание с деньгами



Проблема

Клиент боится расставаться
с накоплениями



Решение

Застройщику нужны
программы без ПВ

Отсутствие гибкой механики оплат ипотеки с учетом форс-мажоров



Проблема

Клиент боится покупать жилье и брать ипотеку, так как не понимает, как выплачивать кредит в сложные жизненные периоды



Решение

Необходим конструктор оплат на весь срок строительства объекта

Непредсказуемость ситуации вплоть до потери потребности в квартире



Проблема

Личная ситуация у клиента может резко измениться.
Нужна будет ли ему квартира?



Решение

Нужен понятный инструмент выхода клиента из проекта

Обесценивание актива после ввода в эксплуатацию



Проблема

После ввода в эксплуатацию квартира может стоить дешевле чем в начале строительства: застройщик дает большие скидки, и покупатель начинает конкурировать с ним в цене



Решение

Нужен понятный инструмент выхода клиента из проекта

**Спасибо
за внимание!**

Денис Коноваленко,
управляющий партнер
Prime Life Development

