

## МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ЖК «ЗЕЛЕНАЯ ГАВАНЬ»

«Зеленая гавань» — идеальный пример погружения города в природное окружение. Застройщиком ЖК «Зеленая гавань» является ООО «А-100 Девелопмент». Жилой комплекс возводится на территории 220 га в 3,5 км к востоку от Минска прямо среди леса возле настоящих гольф-полей чемпионского класса.

Основные методы стимулирования продаж, используемые для данного жилого комплекса:

1. Разнообразные варианты оплаты недвижимости (рассрочка, кредит, лизинг).

2. Оказание риэлторских услуг. Компания «А-100 Риэлт» поможет продать клиенту старый дом или квартиру, чтобы он смог быстро и с комфортом переехать в «Зеленую гавань» [1].

3. Дизайн-проект в подарок при покупке квартиры в ситихаусах. Учитывая среднерыночную цену на услуги дизайнера в Минске, выгода для будущих владельцев квартир в городе на природе может составить до 1 500 дол.;

4. Возможность обмена старой квартиры на новую в рассматриваемом ЖК. Имея старую квартиру, покупатель может выгодно приобрести новую в «Зеленой гавани» с помощью программы «трейд-ин» [2];

5. Кешбэк на покупку квартиры в «Зеленой гавани» в ситихаусах. Будущие жители квартир в ситихаусах могут сберечь 5 % от изначальной цены за свою недвижимость. Условие для получения кешбэка — стопроцентная предварительная оплата. При покупке квартиры площадью 69 кв. м с гардеробной и погребом в ситихаусе 3.2 стоимостью 89 769 дол. кешбэк составит 4488 дол. Квартира в том же доме площадью 82 кв. м с террасой на эксплуатируемой крыше и стоимостью 100 933 дол. сэкономит 5046 дол. Более скромная по размерам студия в ситихаусе 3.8 — 30 кв. м за 48 195 дол. принесет кешбэк в 2410 дол.

6. Предоставление кредита с процентной ставкой от 10,39 %. Сниженную процентную ставку предлагают в рамках партнерской программы «А-100 Девелопмент» и «Белинвестбанка». Купить квартиру можно в кредит сроком от 10 до 20 лет. Необходимый первоначальный взнос — от 20 % стоимости жилья, а процентная ставка в первый год составит всего 10,39 %. Важно отметить, что программа предусматривает возможность досрочного погашения кредита без штрафа [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что основным методом стимулирования продаж в «Зеленой гавани» является ценовое стимулирование, делается акцент на рассрочках, кредитах по выгодным условиям, скидках за квадратный

метр, кешбэке и т.д. Застройщик, маркетологи и другие специалисты приложили все усилия для разработки самых эффективных каналов стимулирования в жилом комплексе.

### **Источники**

1. Жилой комплекс «Зеленая гавань» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://zelgavan.by>. — Дата доступа: 21.10.2022.

2. Условия покупки недвижимости в ЖК «Зеленая гавань» [Электронный ресурс] // Жилой комплекс «Зеленая гавань». — Режим доступа: <https://zelgavan.by/usloviya-pokupki/credit1>. — Дата доступа: 21.10.2022.

3. Кешбэк 5 % [Электронный ресурс] // Жилой комплекс «Зеленая гавань». — Режим доступа: <https://zelgavan.by/news/keshbek-5-kupit-kvartiru-v-sitihause-i-vyigrat-v-czene>. — Дата доступа: 21.10.2022.