

Скрытые скидки и акции застройщиков Самары

Как сэкономить от **200 000 до 1 500 000 ₺** при покупке квартиры в новостройке

Бесплатный гид для тех, кто планирует купить квартиру в Самаре в 2026 году



Введение

Большинство покупателей думают, что стоимость квартиры у застройщика фиксированная.

На самом деле многие строительные компании регулярно запускают акции, специальные программы и скидки, о которых редко рассказывают в рекламе.

В результате два человека могут купить одинаковые квартиры в одном доме, но один из них заплатит на несколько сотен тысяч рублей меньше.

i В этом руководстве мы собрали основные виды скидок и специальных предложений, которые помогают существенно снизить расходы на покупку квартиры.



Раздел 1. Акции месяца

Практически каждый застройщик проводит краткосрочные акции для увеличения продаж.

Сезонные скидки

- Весенние акции
- Летние предложения
- Скидки перед сдачей дома

Акции на ограниченное количество квартир

- Скидка на последние квартиры в доме
- Специальные цены на определённые планировки
- Квартиры месяца

Акции при быстром выходе на сделку

Некоторые застройщики готовы предоставить дополнительную скидку, если покупатель готов быстро оформить документы.

Что важно знать об акциях

Акции часто действуют в строго ограниченных условиях — важно не упустить момент.

По времени

От нескольких дней до одного месяца — акции не длятся вечно.

По объекту

Только на отдельные квартиры, а не на весь жилой комплекс.

По способу оплаты

При определённом способе оплаты — наличные, ипотека или рассрочка.



Раздел 2. Скидки за наличный расчёт

Многие покупатели даже не спрашивают о дополнительных скидках при полной оплате квартиры.

Однако некоторые застройщики готовы предоставлять специальные условия для клиентов, которые:

→ **Оплачивают собственными средствами**

Полная единовременная оплата без привлечения банка.

→ **Используют средства от продажи недвижимости**

Деньги от реализации другого объекта недвижимости.

→ **Вносят крупный первоначальный взнос**

Значительная сумма первого взноса при ипотечном оформлении.



Возможная выгода при наличном расчёте

В зависимости от объекта скидка может составлять от 2 до 10% стоимости квартиры.

2–10%

Размер скидки

От стоимости квартиры при оплате собственными средствами

140К

Минимальная экономия

При скидке 2% на квартиру стоимостью 7 000 000 ₽

700К

Максимальная экономия

При скидке 10% на квартиру стоимостью 7 000 000 ₽

✓ Для квартиры стоимостью **7 000 000 ₽** это может означать экономию от **140 000 до 700 000 ₽** — просто задав один вопрос менеджеру.

Раздел 3.

Субсидированные ипотечные ставки

Это одна из самых популярных программ среди покупателей новостроек.

Суть программы заключается в том, что часть расходов компенсирует застройщик. Благодаря этому покупатель получает более комфортный ежемесячный платёж на определённый период.



Программа позволяет существенно снизить финансовую нагрузку в первые годы владения квартирой.



Что важно учитывать при субсидированной ипотеке

Перед оформлением необходимо тщательно проверить все условия программы.

1

Итоговая стоимость квартиры

Убедитесь, что цена не завышена по сравнению с рыночной.

2

Размер первоначального взноса

Уточните минимальный и рекомендуемый первый взнос.

3

Срок действия льготной ставки

На какой период распространяется субсидированная ставка.

4

Условия после окончания программы

Какая ставка будет действовать по истечении льготного периода.

Почему важно сравнивать варианты

⚠ Иногда стандартная ипотека оказывается выгоднее субсидированной программы. Поэтому всегда необходимо считать полную стоимость покупки.

Субсидированная ипотека

- Низкий ежемесячный платёж
- Комфортная нагрузка в начале
- Возможно завышение цены квартиры
- Ставка растёт после льготного периода

Стандартная ипотека

- Рыночная цена квартиры
- Предсказуемые условия на весь срок
- Платёж может быть выше в начале
- Итоговая переплата может быть меньше



Раздел 4. Подарки от застройщиков

Кроме прямых скидок многие компании предлагают дополнительные бонусы, которые существенно снижают итоговые расходы на переезд.

Отделка квартиры

Застройщик выполняет:



Чистовая отделка

Готовые стены, полы и потолки под заселение



Ремонт под ключ

Полностью готовая квартира без дополнительных вложений



Установка сантехники

Ванная и кухня готовы к использованию сразу после заселения





Парковочное место в подарок

В некоторых жилых комплексах покупателям предоставляют скидки на паркинг или специальные условия покупки.

Скидка на паркинг

Специальная цена на машиноместо при одновременной покупке квартиры — экономия может составить от 100 000 ₽.

Машиноместо в подарок

Отдельные застройщики включают парковочное место в стоимость квартиры в рамках акционных предложений.

Рассрочка на паркинг

Возможность оплатить машиноместо в рассрочку без переплаты после оформления квартиры.

Кладовые помещения

Отдельные застройщики предлагают кладовые в подарок или с существенной скидкой.

Почему это выгодно

Кладовое помещение — это дополнительные квадратные метры для хранения вещей, которые не помещаются в квартире. Рыночная стоимость кладовой в новостройке может составлять от 150 000 до 400 000 ₽.

Как получить

- Уточните наличие кладовых в выбранном ЖК
- Спросите об акциях на кладовые помещения
- Узнайте о возможности включить в ипотеку
- Проверьте условия при быстром выходе на сделку



Сертификаты на мебель и технику

В рамках акций покупатели могут получить ценные бонусы для обустройства нового жилья.



Сертификаты на кухню

Сертификаты в магазины кухонной мебели позволяют сэкономить на одной из самых дорогостоящих статей расходов при переезде.



Бытовая техника

Холодильник, стиральная машина, посудомойка — застройщики дарят технику известных брендов в рамках специальных акций.



Мебель и товары для ремонта

Сертификаты в строительные гипермаркеты или мебельные магазины помогут обустроить квартиру с минимальными затратами.



Раздел 5. Когда застройщики готовы давать максимальные скидки

Наиболее выгодные предложения часто появляются в определённые моменты — важно знать, когда именно.

В конце квартала

Когда компании необходимо выполнить план продаж, менеджеры получают дополнительные полномочия для предоставления скидок. Это один из самых выгодных периодов для переговоров.

1 — Конец квартала

Выполнение плана продаж — максимальные полномочия у менеджеров

2 — Перед повышением цен

Застройщики стимулируют спрос специальными предложениями

3 — Перед сдачей объекта

Оставшиеся квартиры продаются на выгодных условиях

4 — Старт продаж

Цены на начальном этапе строительства ниже всего



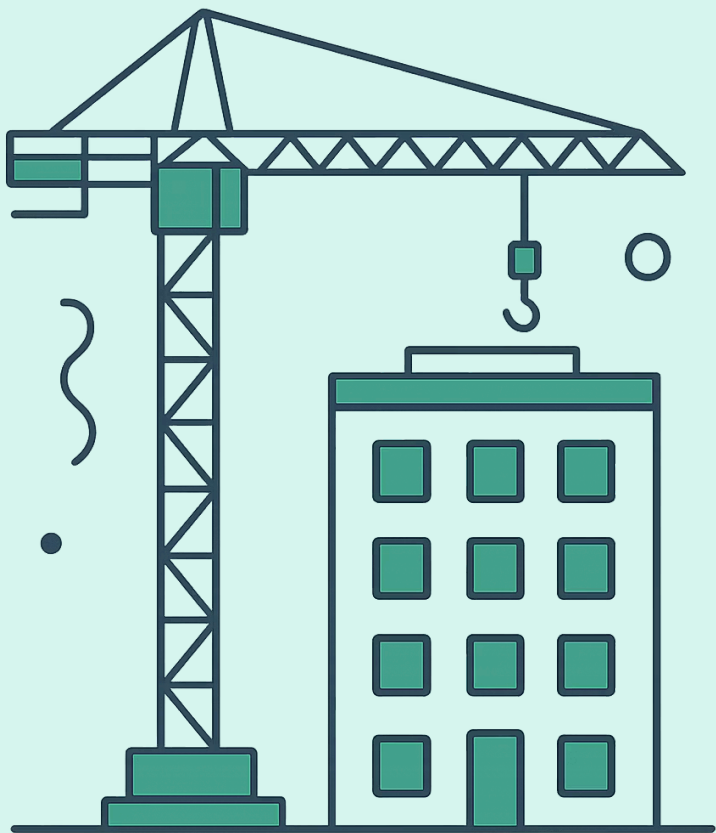
Перед повышением цен

Многие застройщики заранее стимулируют спрос специальными предложениями.

Застройщики, как правило, объявляют о предстоящем повышении цен заранее — это создаёт ажиотаж и стимулирует покупателей принять решение быстрее. Именно в этот момент можно договориться о дополнительных бонусах.

- ❑ Следите за новостями застройщиков и подписывайтесь на их рассылки — так вы узнаете о предстоящем повышении цен раньше других покупателей.





Перед сдачей объекта

Оставшиеся квартиры часто продаются на более выгодных условиях.

Почему это выгодно

Застройщику важно реализовать все квартиры до сдачи дома. Нераспроданные объекты — это замороженные деньги, поэтому компании готовы идти на уступки.

На что обратить внимание

- Квартиры с нестандартными планировками
- Объекты на первых и последних этажах
- Квартиры с видом на двор или технические зоны
- Большие площади, которые сложнее продать

При запуске нового дома

На старте продаж цены обычно ниже, чем после строительства нескольких этажей.



Старт продаж — минимальная цена

Котлован и начало строительства: самые низкие цены, максимальный выбор планировок.



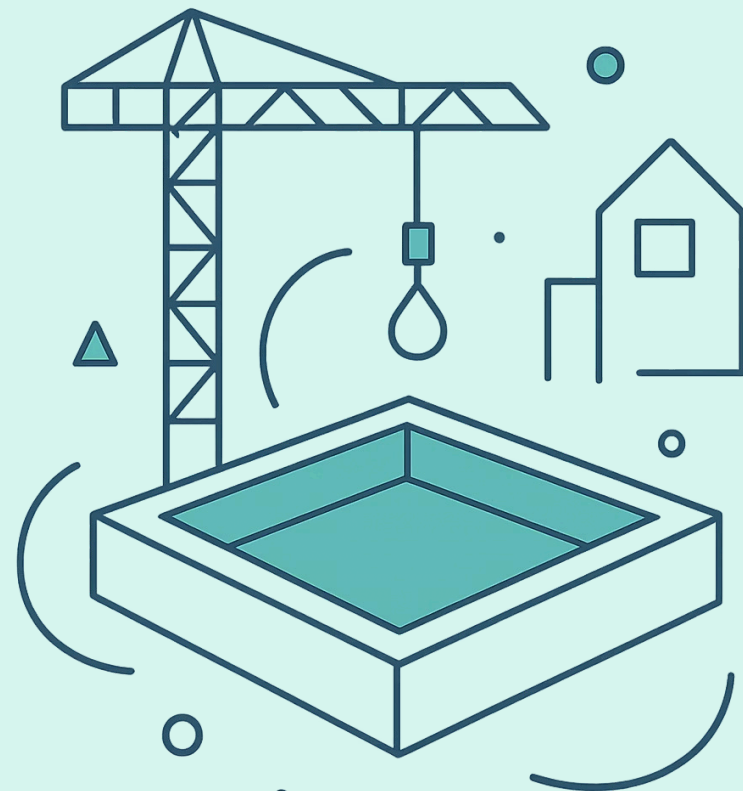
Середина строительства — рост цены

После возведения нескольких этажей цены вырастают на 10–20% по сравнению со стартом.



3 Готовый дом — максимальная цена

После сдачи объекта цены достигают максимума, но покупатель видит готовый продукт.



Раздел 6. Чек-лист покупателя новостройки

Перед покупкой обязательно уточните все эти пункты у менеджера застройщика.

- Есть ли дополнительные скидки на выбранную квартиру
- Какие акции действуют сейчас
- Предусмотрены ли специальные условия по ипотеке
- Можно ли получить дополнительную скидку при быстром выходе на сделку
- Есть ли подарки от застройщика
- Планируется ли повышение цен в ближайшее время
- Доступны ли программы семейной ипотеки
- Можно ли использовать материнский капитал

✔ Распечатайте этот чек-лист и возьмите его на встречу с менеджером застройщика — это поможет не забыть ни одного важного вопроса.

Главный вывод

Знание — это экономия

В большинстве случаев покупатели переплачивают не потому, что квартира дорогая.

Они просто не знают о специальных предложениях, которые доступны на момент покупки. Даже одна правильно выбранная акция может сократить расходы на сотни тысяч рублей.

Спрашивайте

Всегда уточняйте о скидках и акциях — менеджеры не всегда рассказывают о них сами.

Сравнивайте

Считайте полную стоимость покупки, а не только ежемесячный платёж.

Действуйте вовремя

Лучшие предложения появляются в определённые моменты — будьте готовы.



✦ БОНУС

Получите персональную подборку новостроек Самары

с актуальными скидками и акциями — **бесплатно**

Наш специалист бесплатно поможет вам найти максимальную выгоду при покупке квартиры в Самаре.



Подберёт квартиры

Под ваш бюджет и требования



Проверит акции

Все доступные скидки застройщиков



Рассчитает платёж

Ежемесячный платёж по ипотеке



Найдёт максимум

Где получить наибольшую выгоду

✔ **Оставьте заявку и получите список актуальных предложений на этой неделе.** Консультация бесплатна и ни к чему не обязывает.