

# **РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ**

**Елена Беседина «02 Недвижимость»**



# ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ?



Что привлекает регионального покупателя?

Город привлекает своей развитой инфраструктурой и рынком труда, красотой архитектуры и близостью к столице. В среднем доля покупателей из других регионов составляет около 20-40%.

Активность региональных продаж зависит, в том числе и от сезонного фактора. В Петербурге клиенты из других регионов чаще совершают покупки в летний период, приезжая в город на время своего отпуска.





География покупателей достаточно разнообразна. Для Санкт-Петербурга основной объем спроса формируют жители северо-западных областей и нефтегазовых регионов.



# ЦЕЛИ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Эксперты выделяют три основные категории покупателей:

- Первая категория – это родители, покупающие жилье детям, поступающим в местные ВУЗы, либо уже завершившим свое обучение и решившим остаться жить в СПб.
- Вторая категория – семьи, переезжающие жить в Петербург.
- Третья категория – инвесторы, приобретающие недвижимость с целью последующей перепродажи или сдачи в аренду.

А вот четко определить предпочтения иногородних жителей по схемам оплаты недвижимости достаточно сложно. По данным исследования рынка, до последнего времени, доля приобретения жилья с помощью ипотеки и рассрочки составляла 50%, остальная половина клиентов предпочитает оплачивать единовременно всю сумму.



# ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ПРИЕЗЖИХ



**Скидки на жилье**



**Различные  
компенсации**



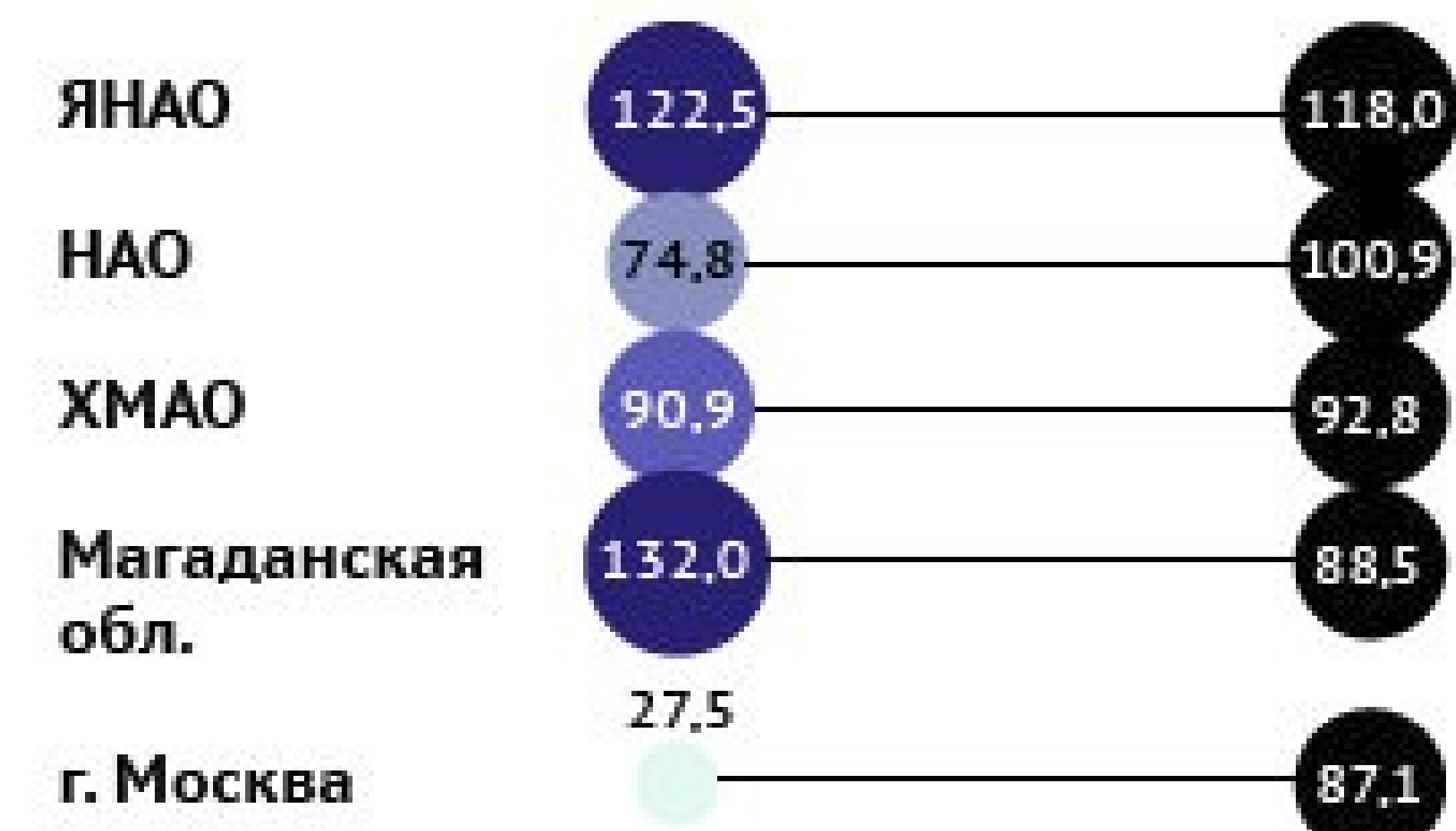
**Льготные условия  
бронирования**



**Бесплатные  
сервисы**

Агентства недвижимости и застройщики в последнее время стараются уделять особое внимание клиентам из других городов и областей, предлагая им дополнительные акции и бонусы. К примеру, распространена скидка в размере компенсации транспортных расходов. Обычно клиенту возмещают стоимость билетов после заключения договора «купли-продажи». Все что нужно – это предъявить именной транспортный билет. Нередко в компаниях разрабатываются специальные предложения для региональных клиентов, с целью сделать процесс приобретения недвижимости максимально комфортным. Будь то встреча в аэропорту или на вокзале, индивидуальные экскурсии или трансфер.

**Возможности семей с самым высоким доходом**



● Площадь доступной квартиры, кв. м.  
● Доход семьи, тыс. руб. в месяц

**Регионы с самым доступным жильем по ипотеке**

Регион	1	2
Магаданская обл.	132	88,5
ЯНАО	122,5	118
Мурманская обл.	93,9	65,1
ХМАО	90,9	92,8
Камчатский край	89,4	79,1
Тюменская обл.	84,7	85,9
НАО	74,8	100,9
Респ. Коми	65,9	57,6
Челябинская обл.	60,8	40,5
Красноярский край	60,7	51,7

1 Площадь доступной квартиры, кв. м.  
2 Доход семьи, тыс. руб. в месяц

**Регионы с самыми низкими возможностями по ипотеке**

Регион	1	2
г. Москва	27,5	87,1
Краснодарский край	28,4	37,3
Респ. Дагестан	29	23
Кабардино-Балкарская Респ.	32,8	26
Ростовская обл.	33,3	34,2
Тверская обл.	33,5	35,3
Приморский край	34,3	48,9
Респ. Калмыкия	34,7	25,2
Респ. Мордовия	35	26,8
Алтайский край	36,1	27,6



# РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕКИ



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**