

PRIAN ● RU

**КАК ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК
ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ**

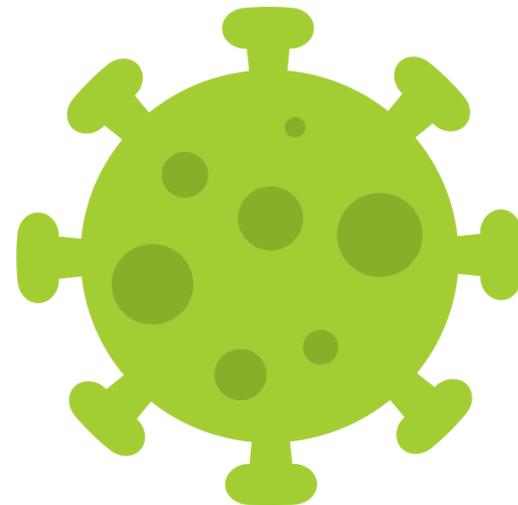


**Филипп Березин, главный редактор
портала Prian.ru – недвижимость за рубежом**

2020 год.

Первые итоги пандемии

- **≈1 000 компаний** работает на российском рынке зарубежной недвижимости
- **20 – 25% компаний** ушли с рынка



Спрос стабилен

(число сообщений на Prian.ru)

- Январь – октябрь 2019 / Январь – октябрь 2020

–13,2%



Снижение числа сделок с участием россиян

«минус» 70 – 99%

- Турция. Август. **330 объектов**
- Испания. Апрель – июнь. **222 объекта**



Что важно клиенту?



Возможность удалённой сделки

- **20%** россиян готовы покупать удалённо
- В том числе **13%** россиян готовы покупать при соответствующем информировании о проекте



Цели покупателей зарубежной недвижимости 2020

Цель	Процент
Для сезонного проживания и отдыха	22,0
Для переезда и постоянного проживания	53,8
С инвестиционными целями	10,4
Для работы или учебы за границей	7,2
Для облегчения процесса получения визы и путешествий	6,6



○ РАБОТА – недвижимость



○ УЧЁБА – недвижимость



○ ЛЕЧЕНИЕ – недвижимость



○ СВОБОДА ПЕРЕМЕЩЕНИЙ –
недвижимость



Побеждают не объекты, а **ЛИЧНОСТИ**

Статьи на Prian.ru *

2019



4 447 537

просмотров

2020



5 986 352

просмотров

** Статистика Prian.ru с 1 октября 2018 по 1 октября 2020*

Что вы можете дать клиенту

- Объекты
- Знания
- Уверенность



В 2020 (2021) году

1. Представлять **себя** (и компанию)
2. Представлять **услуги** (и возможности)
3. Представлять **объект** (и предложения)

PRIAN ● RU



Филипп Березин, главный редактор
портала Prian.ru – недвижимость за рубежом

editor@prian.ru