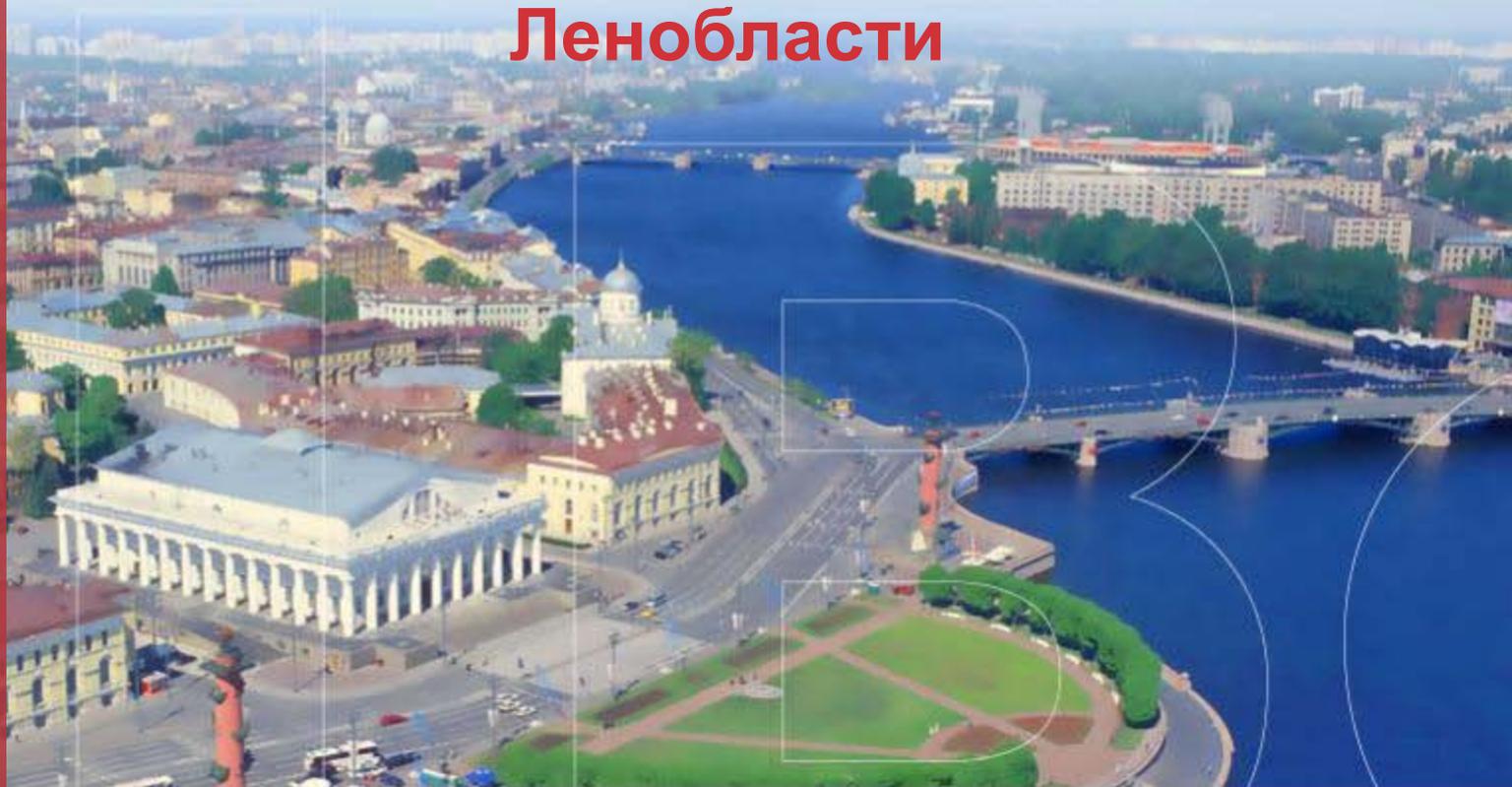


Региональные клиенты: портрет, особенности выбора квартир в новостройках Санкт-Петербурга и Ленобласти



Портрет регионального покупателя

1. Частные клиенты

- Студенты, их родители.
- Сотрудники региональных компаний.
- Гос. служащие и военные, переведенные в СПб.
- Граждане из экономически неблагополучных регионов, переезжающие с целью поиска работы.



Портрет регионального покупателя

2. Частные инвесторы

3. Региональные компании, инвестирующие в недвижимость в Петербурге.



География

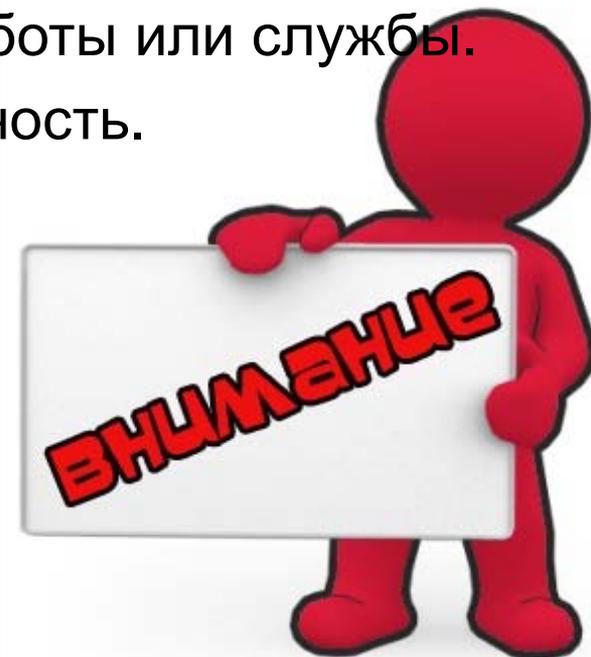
В большей степени в СПб представлены покупатели из следующих регионов:

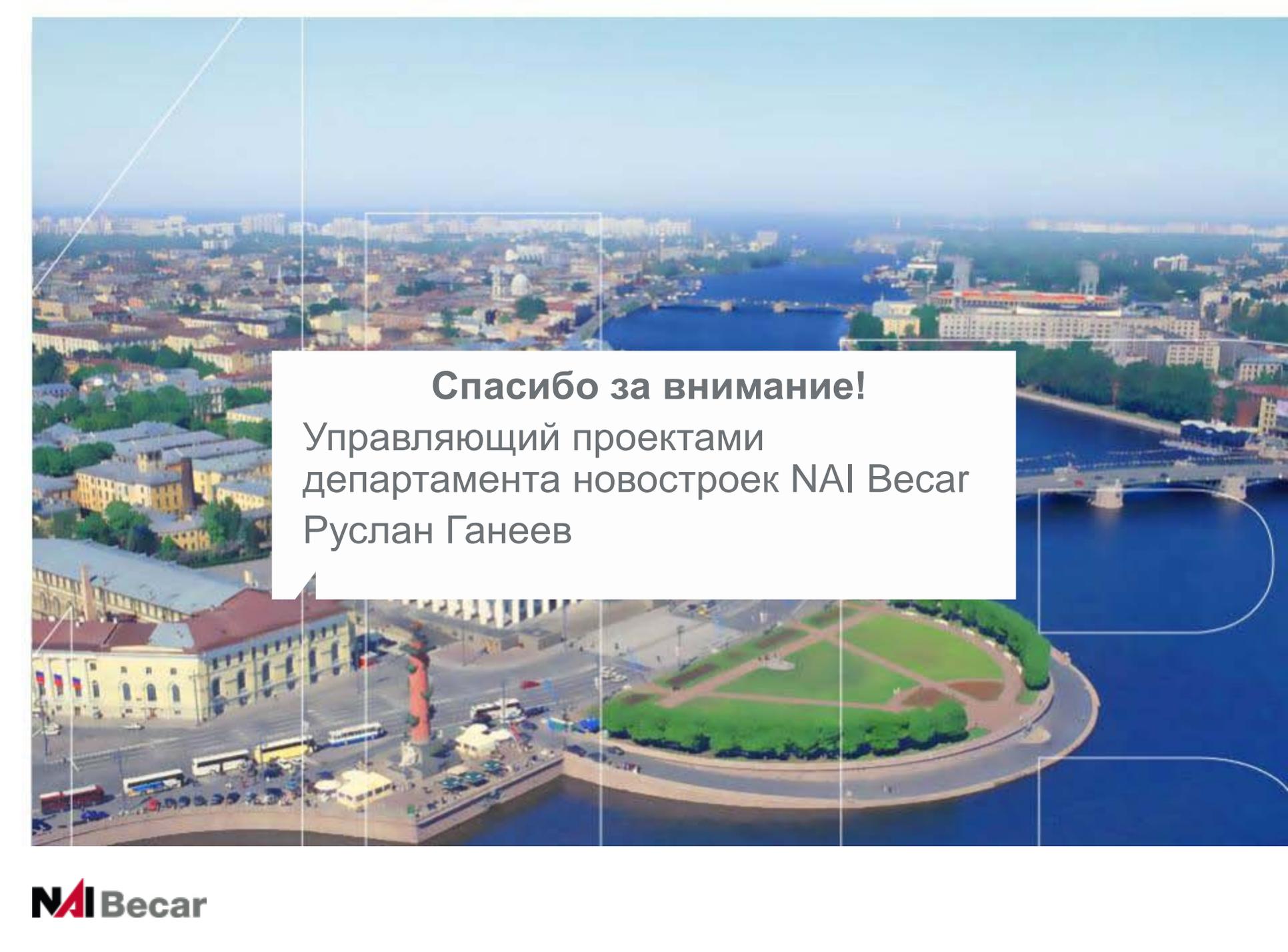
- Москва и Московская область
- Северо-запад (Мурманск, Архангельск и др.)
- Тюменская область
- Ханты-Мансийский автономный округ
- Ямало-Ненецкий автономный округ
- Урал
- Сибирь
- Дальний Восток
- Остальные регионы России



Основные факторы при выборе квартир

- Инвесторы обращают внимание на доходность и ликвидность.
- Людям, подкупающие для себя, важен комфорт, соотношение цена/качество, инфраструктура.
- Переехавшие сотрудники дополнительно учитывают удобное расположение жилья к месту работы или службы.
- ВСЕХ без исключения интересует надежность.



An aerial photograph of a city, likely Yekaterinburg, Russia. The image shows a wide river, a large stadium with a green field, and various urban buildings. A white text box is overlaid on the center of the image.

Спасибо за внимание!

Управляющий проектами
департамента новостроек NAI Bescar
Руслан Ганеев