РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ДЕЛАЮТ КАССУ

ДОЛЯ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УВЕРЕННО РАСТЕТ. СЕГОДНЯ У НЕКОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОКУПАТЕЛИ ИЗ РЕГИОНОВ СОВЕРШАЮТ ПОЧТИ ПОЛОВИНУ ПОКУПОК. В СРЕДНЕМ ЖЕ ПО РЫНКУ ИХ ДОЛЯ ДОСТИГАЕТ 35%. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Петербург наряду с Москвой является для россиян одной из главных целей для переезда — Северная столица привлекает карьерными возможностями, богатой культурной жизнью, более привычным для жителей ряда северных регионов климатом, а также высокими местами в рейтингах вузов. «Традиционно спрос на жилье со стороны жителей других регионов выше в мае — августе, когда абитуриенты поступают в университеты и обустраиваются на новом месте. Мы даже предложили будущим студентам в наших проектах специальную программу с дополнительной скидкой»,— говорит коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова.

По ее словам, топ регионов, откуда переезжают в Петербург, многие годы остается достаточно стабильным. «В этом году особо активны москвичи — на них приходится 26% всех региональных сделок. На втором месте Мурманская область, на третьем — Калининградская. Традиционно активны близлежащие регионы — Новгородская и Псковская области, а также Карелия. Заметны и северные сырьевые регионы — Красноярский край и Омская и Тюменская области, а также Урал»,— говорит эксперт.

Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит свой рейтинг: «Среди регионов, откуда чаще всего приезжают покупатели жилья в Санкт-Петербург, можно выделить пять лидеров: Москва и Московская область, Мурманская область, Архангельская область, Республика Башкортостан, Республика Коми».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова говорит: «В нашей компании количество иногородних покупателей на протяжении многих лет остается стабильным — в пределах 25–30%. Из общего числа иногородних львиную долю (до 75%) составляют жители Северо-Западного федерального округа. Это соседние регионы (Мурманск, Новгород, Псков, Архангельск), оттуда приезжают люди, связанные прочными нитями с нашим городом: большинство с родственными связями либо учились в Петербурге. Вторая по численности группа — жители нефте- и газодобывающих регионов. Среди них тоже преобладают „неслучайные" люди — бывшие студенты вузов Петербурга, а также те, чьи родственники теперь приезжают в командировки в структуры „Газпрома" в наш город. Далее идут Восточно-Сибирский и Дальневосточный федеральные округа, потом Москва. В этой группе больше инвестиционных сделок, особенно среди москвичей. Доля покупателей из ЮФО, Урала, Поволжья обычно в совокупности не более 10%. Также в последний год у нас прошло несколько сделок с бывшими соотечественниками, которые решили вернуться в Россию,— квартиры приобретались на родственников»,— рассказала госпожа Денисова.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА НЕСКОЛЬКО КАТЕГОРИЙ. ОДНИ ПРИОБРЕТАЮТ КВАРТИРУ ДЛЯ СЕБЯ, ДРУГИЕ — ДЛЯ ДЕТЕЙ, КОТОРЫЕ ПЕРЕЕЗЖАЮТ НА УЧЕБУ В ПЕТЕРБУРГ. ТОТ, КТО ИЩЕТ КВАРТИРУ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ, ЧАЩЕ ОБРАЩАЕТ ВНИМАНИЕ НА ДОМА В ЛОКАЦИЯХ, БЛИЗКИХ К ЦЕНТРУ, К НАБЕРЕЖНЫМ, К ЗНАКОВЫМ МЕСТАМ ПЕТЕРБУРГА



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ГОДА НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ БОЛЬШЕ ОБЫЧНОГО АКТИВИЗИРОВАЛИСЬ ПОКУПАТЕЛИ ИЗ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ЧАЩЕ ВСЕГО СДЕЛКИ СОВЕРШАЛИСЬ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ

БИЗНЕС-КЛАСС ДЛЯ ПРИЕЗЖИХ Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, отмечает, что в проектах комфорт-класса примерно две трети (66%) составляют покупатели из Петербурга и Ленобласти. Около 2% приходится на покупателей из Москвы и Московской области, 32% — на остальные регионы России. «Помимо столицы и Подмосковья, в топ регионов, жители которых совершают сделки в RBI, входят Архангельская и Мурманская области, Карелия, ресурсодобывающие регионы Сибири. Доля иногородних покупателей в сегменте комфорт-класса в целом не меняется с годами, но количество покупок региональными клиентами обычно возрастает в летний сезон»,— делится он.

В проектах бизнес-класса доля покупателей из регионов выше: в 2023 году 9% сделок приходилось на Москву и область, 40% — на другие регионы, 51% — на Петербург и Ленобласть. «Восемь-десять лет назад доля Москвы была примерно такой же, но доля Петербурга — на 10% выше, регионов — на 10% меньше. Это можно связать с ростом благосостояния в регионах. Интересно, что в элитном сегменте на первом именно по регионам — Краснодарский край (данные за в 2023 год)»,— рассказал господин Гущин.

Петербург наряду с Москвой был всегда привлекателен для иногородних покупателей. Жители другие регионов приобретают квартиры для студентов, обучающихся в вузах, переезжают семьями из других регионов, приезжают, получив интересную работу. «Доля иногородних покупателей в объектах РСТИ в 2024 году составляет примерно 46%, что на несколько пунктов выше, чем год назад. Чаще всего квартиры в новостройках Петербурга покупают жители Центрального и Приволжского округов и городов Сибири. Иногородние покупатели меньше местного населения привязаны к локации, поэтому одновременно могут рассматривать покупку в разных районах Петербурга, руководствуясь больше транспортной доступностью, близостью к метро или видовыми характеристиками»,— делится Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ.

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова говорит, что в течение года доля иногородних покупателей колеблется в диапазоне 30–45% от всех сделок. «В среднем в этом году она составляла 32–34%. При этом год к году уже давно наблюдается стабильный рост»,— указывает она.

В сегменте сервисных апартаментов доля иногородних покупателей за последний год не изменилась и по-прежнему составляет 25–30%, рассказал Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development. «В основном это клиенты из Москвы и северных регионов. Москвичи в принципе очень охотно приобретают апартаменты в центре Петербурга. Это отличный актив и возможность останавливаться в собственных апартаментах, а не в отеле, особенно если они часто посещают Петербург по вопросам бизнеса»,— поясняет эксперт.

Остальные покупатели из регионов, как правило, приобретают сервисные апартаменты для собственного проживания или для своих детей-студентов — учащихся петербургских вузов. «Требования к такому виду недвижимости у региональных клиентов такие же, как и у петербуржцев: выгодная локация, хорошая транспортная доступность, качественная архитектура, благоприятное окружение, развитая инфраструктура и наличие сервиса в объекте»,— перечисляет господин Кравцов.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, говорит, что в течение последнего года была замечена активность покупателей из Краснодарского края, Москвы и Московской области. «В данном случае лидирует инвестиционная направленность. Как правило, приобретаются лоты минимальной площади: студии и однокомнатные квартиры»,— поясняет она.

Руководитель отдела продаж ГК «Лидер Групп» Ирина Петрова добавляет: «В последнее время мы также наблюдаем увеличение доли покупателей из Крыма». По словам госпожи Петровой, в последние полгода наметился новый тренд: покупатели из регионов все чаще стали приобретать апартаменты для своих детей — будущих студентов. «Для нас это принципиально новая тенденция»,— подчеркивает она.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ С точки зрения предпочтений иногородних покупателей можно разделить на несколько категорий. Одни приобретают квартиру для себя, другие — для детей, которые переезжают на учебу в Петербург. Тот, кто ищет квартиру для собственного проживания, чаще обращает внимание на дома в локациях, близких к центру, к набережным, к знаковым местам Петербурга. «Для жителей других городов Петербург часто ассоциируется с Невой, Невским проспектом, с историческим центром»,— рассказал господин Гущин.

А когда покупатель из региона приобретает квартиру для детей-студентов, важную роль играют цена покупки и транспортная доступность, близость к метро.

Госпожа Немченко обращает внимание, что в силу того, что в регионах меньше новостроек, иногородние покупатели ориентируются на существующий опыт владения квартирами в давно построенных домах и меньше осведомлены о мастер-спальнях с выделенным санузлом и гардеробной, иным зонированием в квартирах с европланировками и т. д.

«Из особенностей требований иногородних покупателей в Петербургской агломерации я бы выделила готовность приобретать квартиры в Ленобласти. Для кого-то это первая квартира в нашем регионе, и они ориентируются в первую очередь на стоимость, которая в области практически в два раза ниже при сопоставимом качестве. А кто-то, например, люди, переезжающие с Севера на пенсию, целенаправленно ищут жилье поближе к природе. Также у иногородних покупателей нет никакой привязки к району, столь характерной для петербуржцев, предпочитающих приобретать жилье в той части города, где они выросли»,— рассказала госпожа Орлова.

«Покупатели из регионов чаще выбирают компактные квартиры. Средняя площадь приобретенных квартир региональными покупателями в первом полугодии 2024 года составила 34,2 кв. м, при этом наибольшая доля приходилась на малогабаритные квартиры и составила 86% (однокомнатные квартиры — 45% и студии — 41%). Жители Петербургской агломерации, в свою очередь, выбирали квартиры большей площади — в среднем 37 кв. м. При этом предпочтения по формату жилья схожи: наибольший спрос наблюдался на однокомнатные квартиры (40%) и студии (39%)»,— приводит свои данные госпожа Трошева.

Евгений Жуков, генеральный директор компании «Абсолют Строй Сервис», не видит особых различий между предпочтениями покупателей из Москвы, Петербурга или регионов. «Единственная разница между покупателями из регионов и Петербургом — больший процент дистанционных сделок. В остальном требования к недвижимости уже давно не отличаются от запросов петербуржцев. Если убрать фактор бюджета и ранжировать запросы региональных клиентов от самых популярных, то их можно структурировать следующим образом: локация и транспортная доступность, планировка, внешнее окружение и внутренняя инфраструктура, репутация застройщика, наличие отделки, достаточное количество парковочных мест и благоприятная экология»,— резюмирует он. ■