

# ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ.

КАК ПРИВЛЕЧЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО  
ПОКУПАТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ УХУДШИВШЕЙСЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

**Наталья Шаталина,**  
генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки»



# 6 ОСОБЕННОСТЕЙ ПОКУПАТЕЛЯ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ - 2015

## 1) «В Москву, в Москву!»

Сегодня основными покупателями малоэтажного жилья Московского региона являются недавние жители регионов России, для многих из них, при этом, является критичным вопрос московской прописки, и покупка жилья в Новой Москве становится наилучшим вариантом.



## 2) Бюджет – всему голова

1-комнатные  
квартиры  
до **3,5** млн руб.

2-комнатные  
квартиры  
до **5** млн руб.

ИПОТЕКА  
с первоначальным взносом  
**10-20** %



## 3) Качество строительства

На первом месте у покупателей – **монолит-кирпич и кирпич**, формат серийного панельного жилья в малоэтажном формате людям пока не интересен. Однако, при ухудшении экономической ситуации мы можем увидеть переход покупателей в более низкокачественное панельное жилье.



## 4) Лучше меньше, да лучше

Современный покупатель готов «уменьшаться»: наиболее востребованы **студии и однокомнатные квартиры**.  
Квадратура таких квартир уменьшается с каждым годом: так, в 2015 году средний размер квартир-студий находился в диапазоне **20-30 кв. м.**



## 5) Транспортная доступность

Наибольший интерес вызывают районы, где планируется открытие станций метро, либо проходит реконструкция дорог, которая способна улучшить транспортную ситуацию. Фактически это **второй по важности фактор для покупателей после стоимости жилья.**



## 6) Своя среда

Покупатели не готовы отказаться от повседневных удобств в виде супермаркета в пешей доступности, социальной инфраструктуры – поликлиники, школы, детского сада, парковые зоны. Поэтому застройщик отдельные средства вкладывает именно в **создание качественной среды.**



## Характеристики покупателей квартир в малоэтажных ЖК:

- семьи с детьми, имеющие автомобиль или несколько, работающие преимущественно в столице
- покупатели имеют стабильный средний или выше среднего уровень дохода
- переезд в малоэтажный ЖК – это качественное улучшение жилищных условий

Отсюда – бОльшие, чем в многоэтажках, бюджеты, а также **более высокие требования к локации и инфраструктуре проектов.**



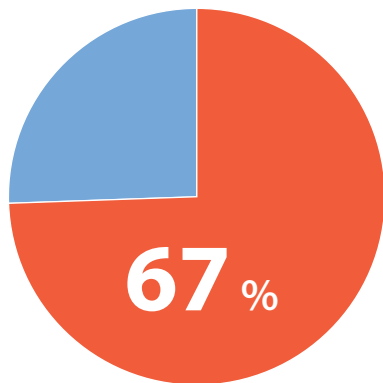
ЖК «Андерсен»

## Причины выбора малоэтажных комплексов:

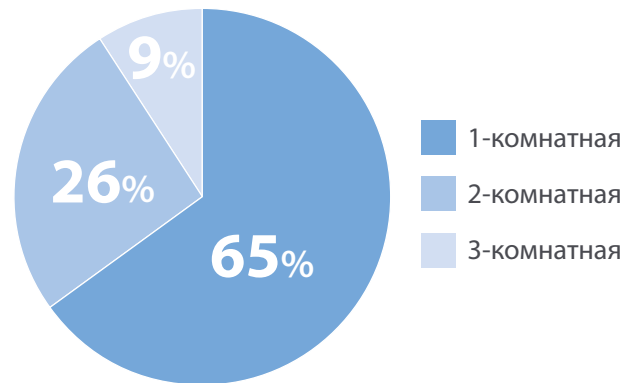
- более низкий бюджет
- жильё высокого качества
- экологически чистые районы Новой Москвы
- сохранение преимуществ столичной прописки



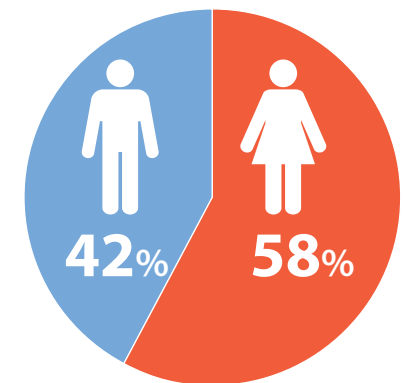
### Основные приобретатели малоэтажного жилья в Новой Москве – **МОСКВИЧИ**



### Предпочтения по комнатности



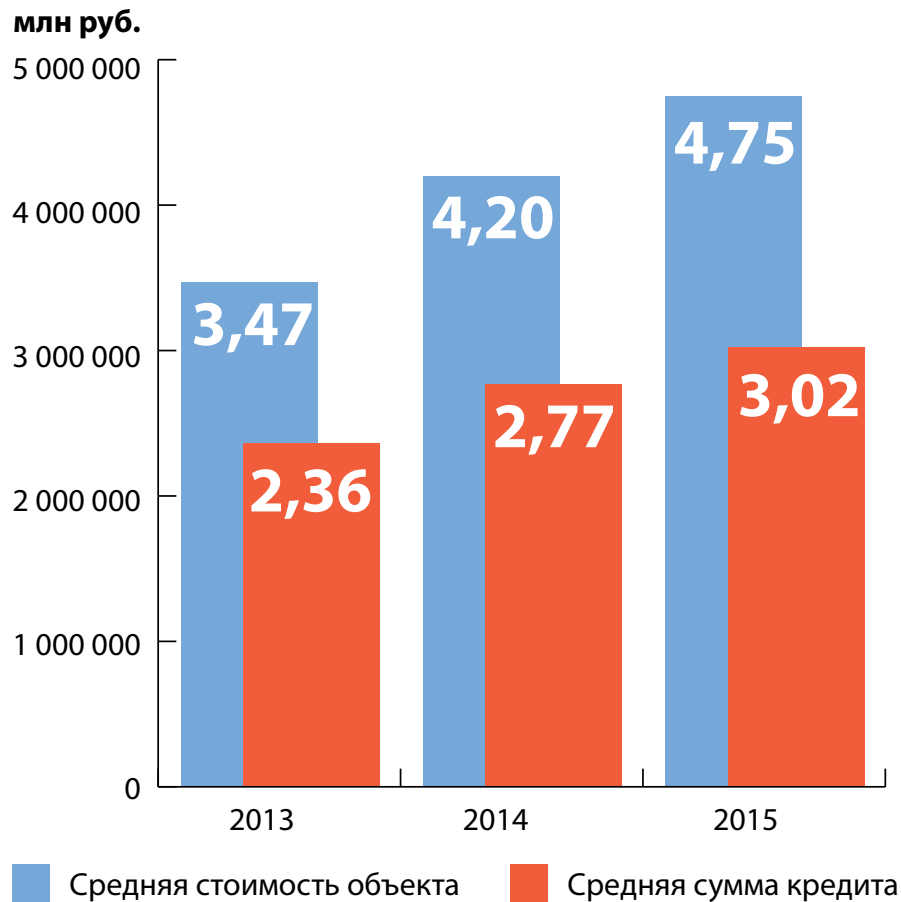
### Пол приобретателя



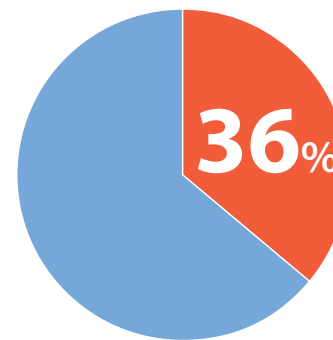
Средний **процент ипотечных сделок** на первичном рынке малоэтажного жилья Московского региона составляет **27%**

		Средняя доля ипотечных сделок в сегменте	Средняя сумма ипотечного кредита	Средний размер первоначального взноса	Средний бюджет покупки с привлечением ипотечного кредита
Многоэтажные новостройки		<b>47%</b>	<b>2,45</b> млн.руб	<b>35%</b>	<b>4,03</b> млн.руб
Малоэтажные новостройки		<b>27%</b>	<b>3,02</b> млн.руб	<b>41%</b>	<b>4,70</b> млн.руб

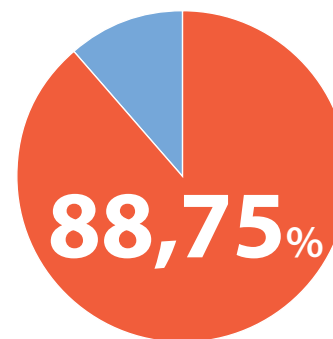
## Соотношение суммы кредита к стоимости объекта в малоэтажном сегменте, 2013 -2015 гг.



## Средняя величина первоначального взноса от общей стоимости



## Основные заёмщики – наёмные работники



Спасибо  
за внимание!

**Наталья Шаталина,**  
генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки»

