

MAKSIMOVA
& BYKOV
CONSULTING



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-ФОРУМ
РОССИЯ

Стратегическое планиро

Инфраструктурное
меню

Синхронизация
программ развития
инфраструктуры

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ САМОЛЕТА: КАК ЗА ГОД ПОКОРИТЬ РЕГИОНЫ И СТАТЬ №1 В МЕСТНОЙ ПОВЕСТКЕ

ЗАКАЗЧИК: ГРУППА «САМОЛЕТ»

ИСПОЛНИТЕЛЬ: PR-АГЕНТСТВО MAKSIMOVA&BYKOV CONSULTING

ПЕРИОД: ИЮНЬ 2023 – АПРЕЛЬ 2024

ЗАДАЧИ

В 2023 году «Самолет» догнал ПИК по объему строительства, медиаиндексу и share of voice.

Но перед объединенной командой пресс-службы и пиар-агентства встала новая задача. Оперативно сформировать платформу для работы со СМИ в регионах в соответствии с бизнес-планами группы «Самолет» по запуску новых проектов.

И в кратчайшие сроки стать девелопером номер 1 в региональном пиаре.

1 Поскольку речь сразу про несколько регионов, необходимо минимизировать коммерческие размещения и использовать безбюджетные инструменты пиара.

2 Сформировать в местных СМИ экспертный образ компании для подготовки общественного мнения к старту проектов в условиях высококонкурентной среды и небольшого знания бренда компании на местах. Сформировать интерес к спикерам компании.

3 Наладить регулярный и бесперебойный поток инфоповодов, который позволит компании закрепиться в инфоповестке каждого региона присутствия, учитывая высококонкурентную среду и наличие большого количества локальных и региональных игроков, хорошо знакомых и местным СМИ, и рынку.

ПРОБЛЕМАТИКА

1

Между официальным объявлением о выходе в регион и началом непосредственно процесса девелопмента существует значительная пауза.

2

Никаких инфоповодов после анонса выхода бизнес пиарщикам предоставить не может. Однако паузу необходимо заполнять, подготавливая таким образом общество и потенциальных покупателей к старту проектов, растить узнаваемость и формировать имидж. Такая работа позволит стартовать проектам на уже «прогретом» информационном поле.

3

В регионах высокая конкуренция в инфополе локальных игроков и коллег-федералов, а местные девелоперы могут даже инвестировать больше в коммерческие размещения в силу сосредоточенности проектов в конкретном городе.

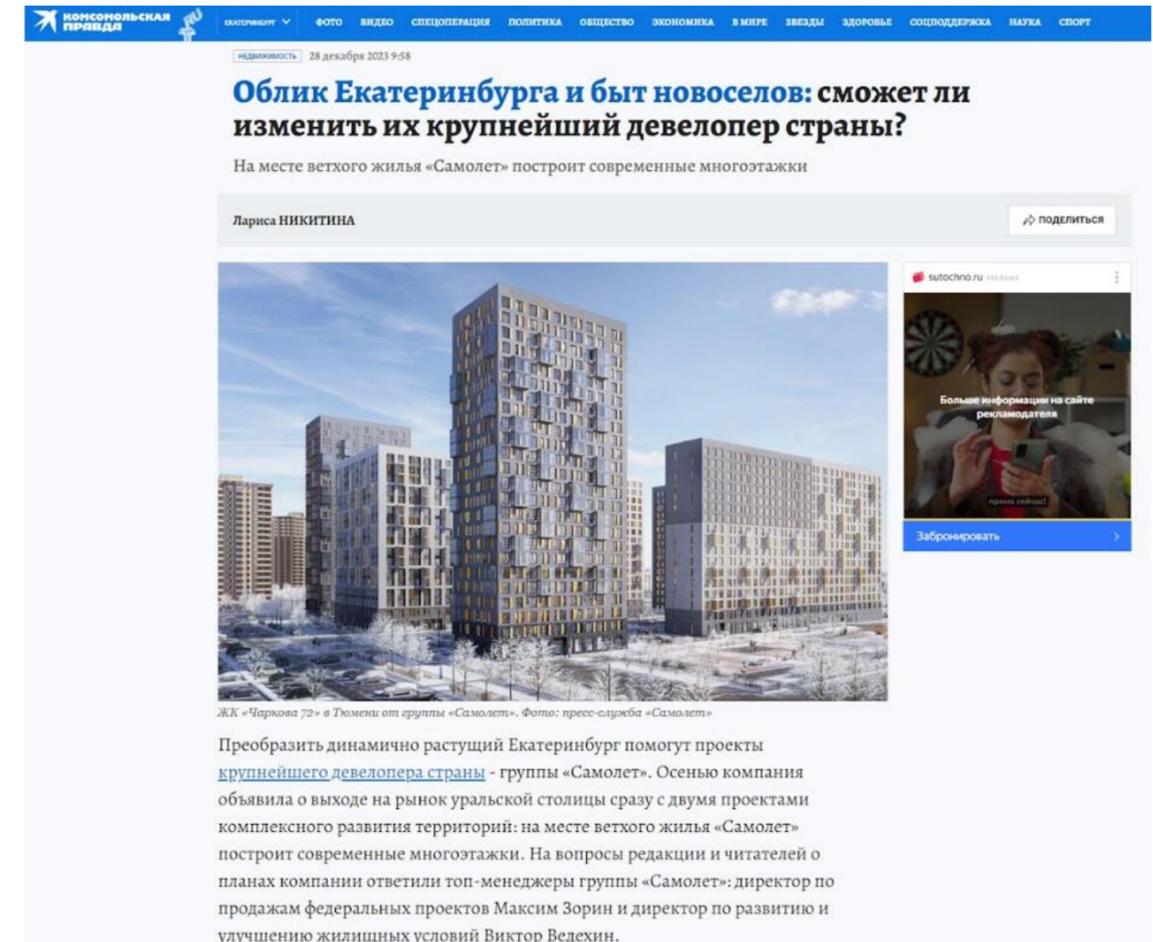
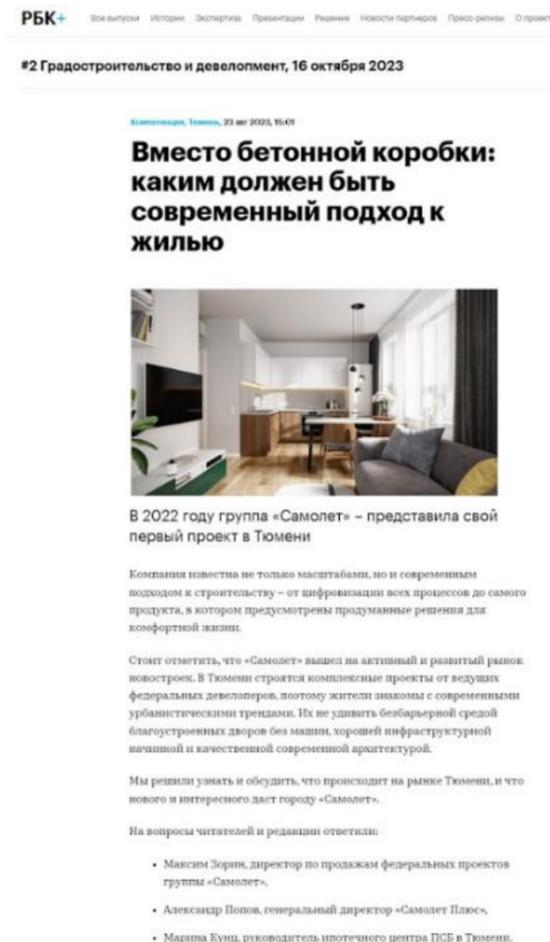
РЕШЕНИЕ

ШАГ 1. ВЕСНА – ЛЕТО 2023 ГОДА. TOUCH OF HUMAN.

В каждом регионе коммуникационная программа начинается с организации заочных круглых столов по актуальным темам девелопмента, где спикеры «Самолета» заявляют себя как эксперты с новаторскими решениями и нестандартными взглядами на рынок недвижимости, которые привели компанию к успеху на «домашнем» рынке Москвы и Московской области, и доказали свою эффективность в первом крупном регионе – Санкт-Петербурге и Ленобласти.

Для размещения лонгридов по итогам таких форматов выбирались наиболее охватные СМИ региона.

Такие мероприятия обратили на себя внимание, повлекли за собой запросы от местных СМИ и сформировали интерес к мнению топ-менеджеров компании о рынке недвижимости в целом.



РЕШЕНИЕ ШАГ 1. ВЕСНА – ЛЕТО 2023 ГОДА. TOUCH OF HUMAN.

Важной частью коммуникационной стратегии стало продвижение первого лица компании «Самолет Страна» Александра Прыгункова – его интервью и визионерские заявления вызвали интерес у редакций региональных СМИ, что послужило росту публикаций в изданиях, и стало драйвером запросов на редакционные интервью.



«Наша цель — стать номером один в каждом регионе присутствия»
Экспертное мнение
Управляющий партнер и генеральный директор компании «Самолет Страна» (входит в группу «Самолет») Александр Прыгунков рассказал в интервью корреспонденту Guide Алла Михеенко о тенденциях на строительном рынке, новых проектах в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и других регионах, а также о том, как проходит процесс реновации в Северной столице.

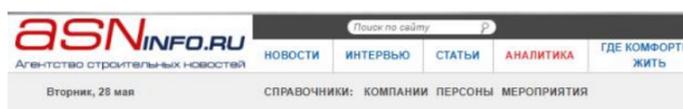


Фото: «Самолет Страна»

GUIDE: Эксперты рынка говорят, что сейчас многие застройщики придерживаются выводов новых проектов. Какой стратегии придерживается группа «Самолет»?
АЛЕКСАНДР ПРЫГУНКОВ: О такой тенденции действительно впервые заговорили после значительного роста ипотечных ставок и сложившейся неопределенной ситуации на рынке в целом, особенно это касается тех девелоперов, которые предлагают преимущественно проекты бизнес-класса. Мы очень внимательно подходим к процессу планирования и оценки потенциала каждой площадки и каждого региона, поэтому предлагаем рынок тот объем, который адекватен его потенциалу и уровню спроса. За последние месяцы у нас в продажу вышло два проекта в Санкт-Петербурге, проекты в Тюмени и во Владивостоке. И мы уже видим, что уровень спроса позволяет запускать новые очереди с опережением планов.

G: Последние годы девелоперы пытались удержать средний чек за счет сокращения метража квартир. Планируете применять такую модель?

A. П.: Проблема малого метража на рынке действительно наблюдается. Однако мы не ставим перед собой цели уменьшать площади для того, чтобы снизить средний чек. Есть много других путей, как поддерживать спрос и соблюдать нужный баланс между конечной ценой жилья и его площадью. В том числе для этого используются и финансовые инструменты. Ранее это была так называемая субсидированная девелопером ипотека, позволявшая удерживать на комфортном уровне ежемесячный платеж. Недавно мы запустили в Москве пилотный проект по аренде квартир за тысячу рублей, пока проект, где приобретено жилье, достраивается. Так что мы считаем, что рынок жилья только для экономии на нескольких квадратных метрах у нас нет, кроме того, тенденция уменьшения метража приостановилась на рынке в целом. По данным наших аналитиков, с четвертого квартала 2022 года средняя площадь предложения стабилизировалась.



Александр Прыгунков: «Нам интересны все регионы, где есть активная экономическая жизнь»

Главная страница / Блог-эксперт / Александр Прыгунков: «Нам интересны все регионы, где есть активная экономическая жизнь»

09.06.2023 — 11:35



Александр Прыгунков
Источник: пресс-служба Группы «Самолет»

Недостаток комфорта и просто нехватка жилья в целом ряде российских регионов позволяют крупным компаниям, в первую очередь столичным, выходить на региональные рынки. «Правилами выхода» на незнакомые рынки поделился Александр Прыгунков, управляющий партнер и генеральный директор «Самолет Страна» (Группа «Самолет»).

— Какова у Группы «Самолет» и бизнес-юнита «Самолет Страна» цель выхода в другие регионы?

— Рынки регионов России имеют большой потенциал. Конечно, Москва, Санкт-Петербург и их агломерации остаются лидерами по спросу, но нельзя недооценивать емкость других регионов. Во многих есть запрос на современную комфортную городскую среду, при этом в наличии привлекательные локации для реализации проектов. В то же время здесь нет такой интенсивной конкуренции среди крупных девелоперов с широким региональным присутствием. К слову, в регионах мы активно развиваем не только девелоперское направление: федеральный сервис «Самолет Плюс» уже охватывает сеть партнеров в более чем 200 городах. Сейчас это более 700 офисов по всей стране, где покупатель в формате «единого окна» может осуществить все необходимые операции с недвижимостью, в том числе приобрести готовую квартиру с уже выполненным новым ремонтом.

— Какими параметрами вы руководствуетесь, выбирая тот или иной регион?

— Мы анализируем регионы с точки зрения экономического потенциала, демографии и миграционных потоков, готовности и качественному преобразованию жилой среды. В стадии активной реализации сегодня находятся проекты в Ленинградской области, Петербурге, Владивостоке, Тюмени. Рассматриваем новые регионы — Дальнего Востока, юга России, Урал, а также Сибирь (Красноярский край и Новосибирская область). В целом нам интересны все регионы, где есть активная экономическая жизнь.

— Различаются ли пороги входа в разных регионах?

— Стоимость земельных участков, конечно, разнится от региона к региону, но в целом порог входа на новые рынки варьируется в понятном нам диапазоне. Если говорить об административных нюансах, то, конечно, у каждого субъекта есть особенности, связанные с регулированием, порядком принятия решений или длительностью процессов. Это нормально, и мы с этим работаем, индивидуально подходу к каждому региону.



«Самолет»: Ленобласть интересна крупным девелоперам

Девелопер «Самолет» намерен войти в тройку основных игроков строительного рынка Ленинградской области.



Александр Прыгунков, управляющий партнер и генеральный директор компании «Самолет Страна»

Обыли капиталы вложенные девелопера «Самолет» в проекты в Ленинградской области составят 223,2 млрд рублей в ближайшие десять лет. О развитии в регионе, о социальной ответственности и перспективных проектах «Эксперт» рассказал Александр Прыгунков, управляющий партнер и генеральный директор компании «Самолет Страна».

— «Самолет» называют московским девелопером. Почему компания решила развивать в Ленинградской области?

— Мы проводим много усилий, чтобы нас перестали так называть, ведь наши интересы далеко не ограничиваются московским регионом. Как девелопер мы уже работаем в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Владивостоке, Тюмени. Планируем большие проекты в Ростове на Дону, Уфе, Казани. Если прибавить сюда «Самолет Плюс», сервис по операциям с недвижимостью, в том числе ипотечный, то получается, что мы присутствуем почти во всех регионах России. А Ленобласть интересна для крупных девелоперов, так как здесь есть хороший экономический потенциал, стабильный спрос и достаточно площадей для реализации масштабных, комплексных проектов, что мы сейчас и делаем. К тому же регион в 2022 году занял первое место по строительству жилья в расчете на одного человека.

— Есть ли уже реализованные проекты? Каких результатов вы намерены добиться в регионе?

— В Ленинградской области «Самолет» на данный момент возводит порядка 80 тысяч квадратных метров жилья. К концу года начнется строительство еще 202 тысяч квадратных метров. Мы начали реализацию проекта «Новая Москва» — «Новый Невский» — «Новый Лангедо» во Всеволожском районе и «Новый Лангедо» в Ломоносовском. Как и в любом другом регионе, намерены войти в тройку основных игроков. Тем более что рынок чувствует себя неплохо: средняя цена квадратного метра выросла за год на 2,6 процента, до 147 тысяч рублей, за прошлый квартал рост составил 2,1 процента. Суммарно на рынке Петербурга и области продажи во втором квартале 2023 года выросли на 13 процентов по отношению к предыдущему периоду, при этом объемы в общем объеме на уровне 28 процентов. Все это внушает оптимизм и дает нам уверенность, что планы будут реализованы.



Александр Прыгунков: «Спрос на жилье все больше будет смещаться к границам Петербурга»

Управляющий партнер «Самолет Страна» — о развитии жилищного строительства в Петербурге и Ленобласти



Александр Прыгунков, CEO «Самолет Страна»

Проведший год стал очередным испытанием для девелоперов. После резкого всплеска спроса на новое жилье в первом полугодии 2023 г. во втором ситуация вновь изменилась: ужесточились жилищные результаты, рынок пришел к новому провалу. Между тем крупные компании продолжают выходить как на рынок Санкт-Петербурга, так и в Ленинградскую область с новыми проектами. В их числе — «Самолет Страна».

Оставается ли Санкт-Петербург перспективной площадкой для жилищного строительства, чем крупным девелоперам интересна Ленобласть и как удовлетворить спрос покупателей в условиях изменившегося рынка, деловому партнеру «Ведомости Северо-Запад» рассказал управляющий партнер «Самолет Страна» Александр Прыгунков.

— В последние несколько лет заметно смещение интереса крупных девелоперов из Санкт-Петербурга в сторону Ленинградской области. С чем это связано?

— В 2023 г. продажи новых квартир в Санкт-Петербурге увеличились на 12%, в Ленобласти — на 13%. Кажется, что разница небольшая. Но, по нашим прогнозам, в ближайшие несколько лет смещение спроса в сторону областей проектов близки границ Петербурга будет все более активным.



Гендиректор «Самолет Страна» — об экспансии в регионы и трендах рынка

Какими тенденциями влияют сегодня на рынок жилой недвижимости, рассказал управляющий партнер и генеральный директор компании «Самолет Страна» Александр Прыгунков



Фото: пресс-служба

— Какие ключевые тренды в сегменте жилой недвижимости вы могли бы выделить, подводя общие итоги 2023 года, и почему?

— Современному девелоперу важно моментально реагировать на изменения и чутко следовать трендам. Наши исследования выявили отчетливый спрос на продукт, который комплексно закрывал бы повседневные потребности — от походов в магазин и кафе до прогулок в парке и возможности поработать рядом с домом. Чтобы удовлетворить такой запрос, мы разработали собственный комплекс стандартов, по которым проектируем и строим дома. Они включают множество переменных: требования к обеспечению социальными и торговыми объектами, зонами для рекреации, благоустройству, архитектуре, а также квартирам, их планировке и оснащению. Житель любого города, где «Самолет Страна» реализует проекты, может ожидать продуманный продукт с понятными характеристиками, удовлетворяющими его ключевые нужды.

Еще один актуальный тренд — желание купить квартиру, полностью готовую к проживанию. Это не просто чистовая отделка, а следующая ступень — когда в новом жилье есть уже готовые мебель, кухня, техника и даже декор. Нам удалось реализовать такой сложный и масштабный концепт на московском рынке, а затем опыт распространился на другие регионы присутствия.

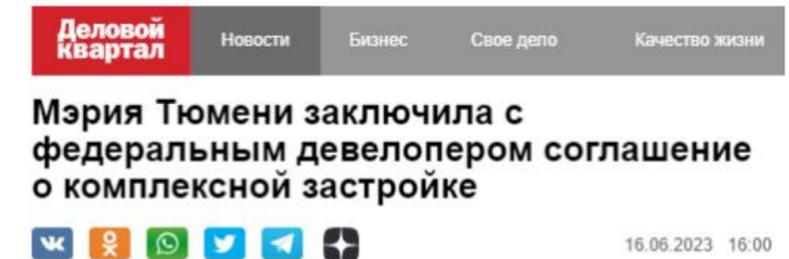
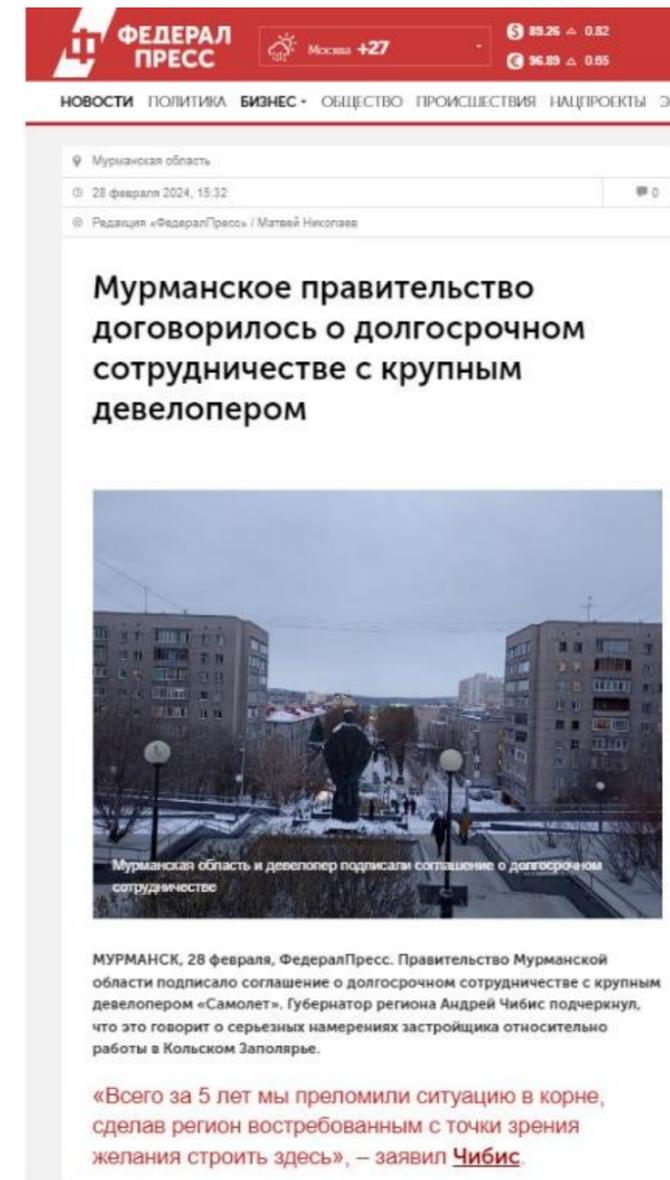
РЕШЕНИЕ

ШАГ 2. GR-RELATIONS

Параллельно была налажена работа с пресс-службами мэров и губернаторов регионов, которые высоко оценили подход компании «Самолет», базирующийся на экспертных нативных публикациях и собственной аналитике.

Это позволяет не только продвигать «Самолет» в регионах как эксперта, но и дает регионам дополнительные инфоповоды в федеральной повестке.

Важно отметить, что ставка была сделана на нативный характер публикаций – они позитивно воспринимаются как пресс-службами, так и местными сообществами. Команда «Самолета» принципиально отказалась от «коммерческой» направленности материалов, была открыта к контактам в том числе по сложным и негативным вопросам, что позволило наладить конструктивные взаимоотношения как с пресс-службами, так и со СМИ.



Глава города Руслан Кухарук на ПМЭФ договорился о сотрудничестве с компанией «Самолет-Регионы». Застройщик планирует участвовать в программах расселения ветхого жилья.

Крупный федеральный девелопер собирается принять участие в комплексном освоении Тюмени. Одна из структур московской группы «Самолет» заключила соглашение о сотрудничестве с городской администрацией. Это произошло в рамках экономического форума в Санкт-Петербурге.

От лица Тюмени соглашение подписывал мэр Руслан Кухарук, строительную компанию представлял гендиректор «Самолет-Регионы» Александр Прыгунков.

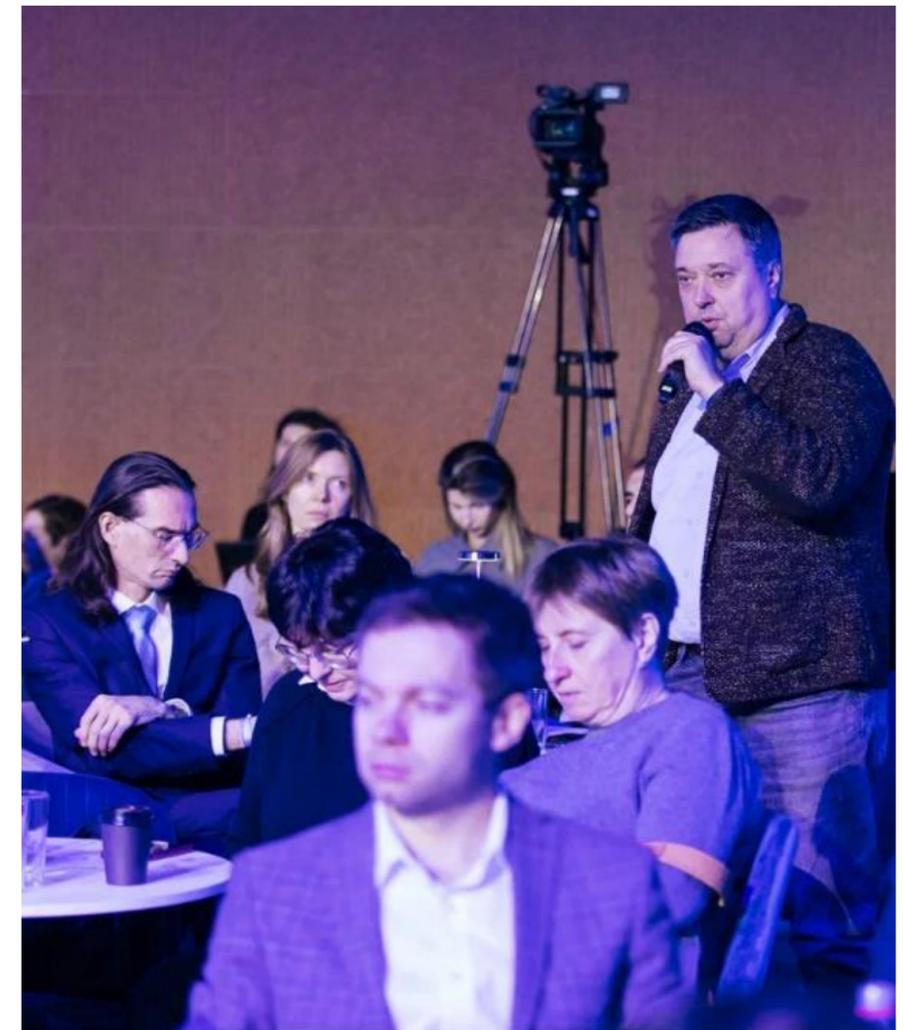
РЕШЕНИЕ

ШАГ 3. ПРИГЛАШАЕМ ЖУРНАЛИСТОВ В МОСКВУ

Первый год масштабной региональной экспансии мы завершили пресс-туром, пригласив журналистов из ключевых для бизнеса регионов на большое ежегодное итоговое мероприятие «Самолета» - BIG DAY. Мероприятие посетили 11 журналистов из 5 городов.

Каждому дана была возможность индивидуально взять интервью у первого лица компании «Самолет Страна».

Уровень спикера и демократичность подхода помогли наладить доверительные отношения.

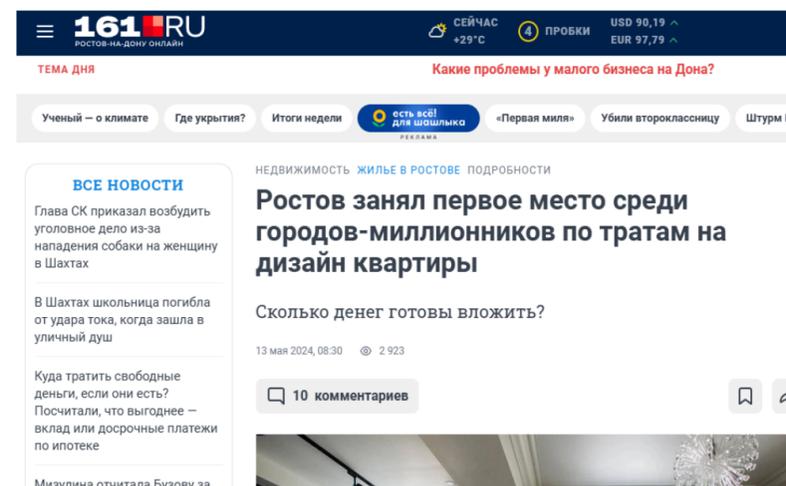
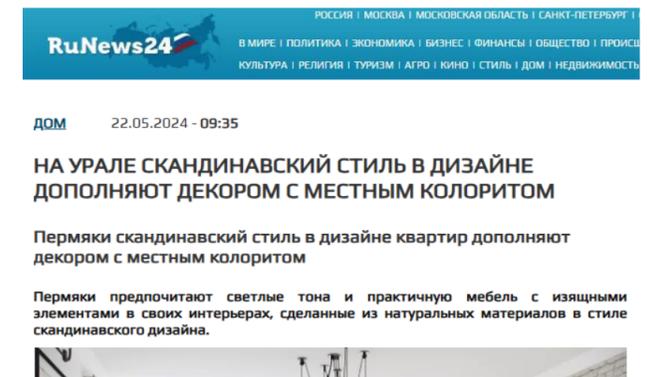
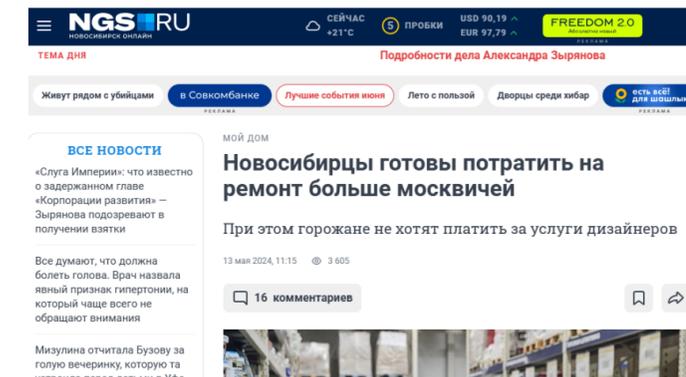
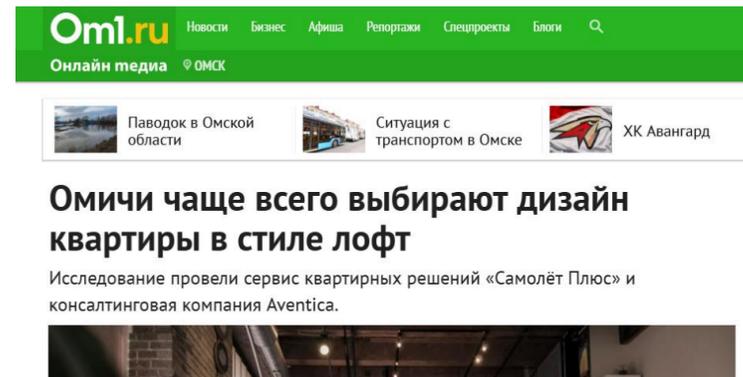


РЕШЕНИЕ

ШАГ 4. СИСТЕМНЫЙ ВЫПУСК ВАУ-КОНТЕНТА

На этом этапе мы сформировали систему постоянной генерации контента на основе интересных инфоповодов и аналитики с привязкой к каждому региону, отдавая приоритет принципам нативности, прозрачности и информационной открытости. Таким образом формируя единый подход работы с журналистами вне зависимости от СМИ и региона. Точно так же как мы работаем с федеральными СМИ.

Дополнительно подобные инфоповоды дали нам возможность «зайти» в те регионы, где «Самолет» пока не присутствует с девелоперскими проектами.

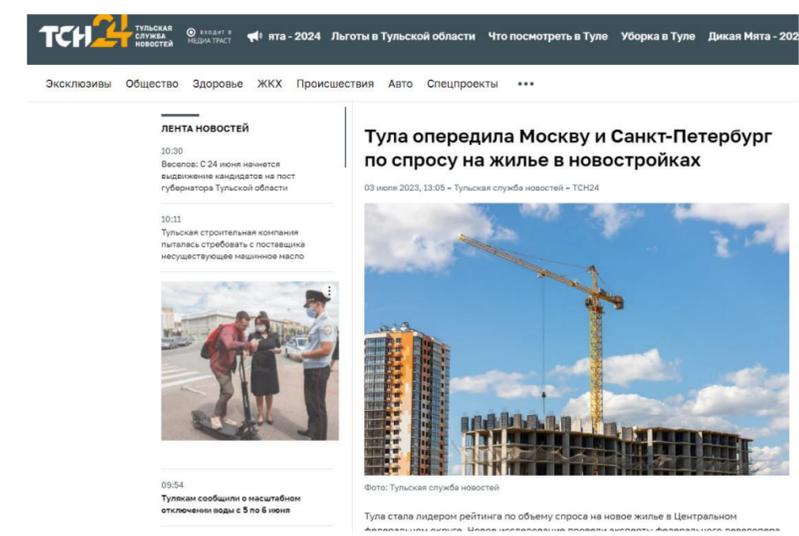
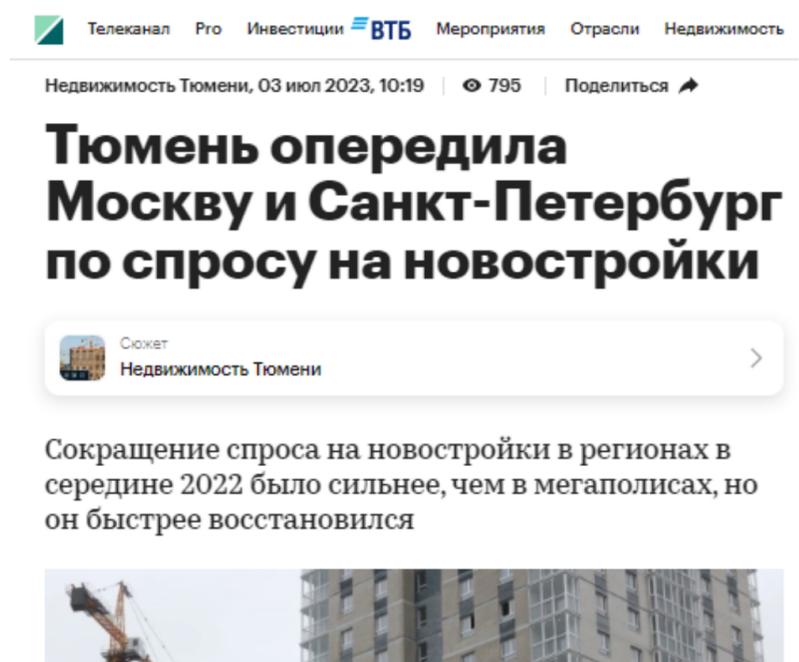
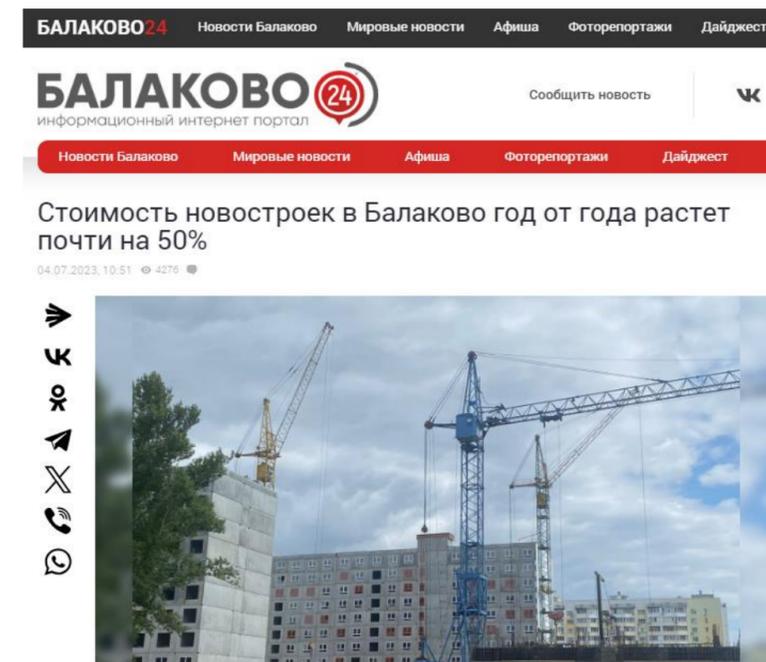


Ростовчане выделяют на дизайн-проект квартиры самый большой бюджет среди жителей 16 российских городов-миллионников, а по общей стоимости ремонта квартиры Ростов-на-Дону замыкает тройку лидеров с самыми дорогими работами, уступая только Казани и Москве. Об этом корреспонденту 161.RU сообщили в пресс-службе группы «Самолет», ссылаясь на совместное исследование сервиса квартирных решений «Самолет Плюс» и консалтинговой компании Aventura.

При ремонте жители Ростова уделяют особое внимание тому, как будет выглядеть квартира. На дизайн интерьера готовы потратить больше всех в стране – 334,8 тысячи рублей против 194,8 тысячи рублей в среднем по российским мегаполисам. Чаще всего ростовчане выбирают минималистичную отделку в спокойных тонах (58%).

КАК МЫ «УПАКОВЫВАЕМ» АНАЛИТИКУ ПОД КАЖДЫЙ РЕГИОН:

ГОРОД	ЗАГОЛОВОК РЕЛИЗА	ОХВАТЫ
Федеральный релиз	«Самолет»: спрос на новостройки в регионах опережает обе столицы - Москву и Санкт-Петербург	44 тыс.
Тула	Тула опередила Москву и Санкт-Петербург по спросу на жилье в новостройках	12,3 млн
Тюмень	Тюмень опередила Москву и Санкт-Петербург по спросу на новостройки	8,3 тыс.
Абакан	Абакан опередил Москву и Санкт-Петербург по спросу на новостройки	5,6 тыс.
Балаково	Стоимость новостроек в Балаково год от года растет почти на 50%	2,5 тыс.



КАК МЫ «УПАКОВЫВАЕМ» АНАЛИТИКУ ПОД КАЖДЫЙ РЕГИОН:

ГОРОД	ЗАГОЛОВОК РЕЛИЗА	ОХВАТЫ
Федеральный релиз	Краснодар, Тюмень и Екатеринбург стали лидерами по объему продаж недвижимости	3,4 млн
Екатеринбург	Екатеринбург оказался в лидерах по России по продажам новостроек	5,9 млн
Тюмень	Тюмень вошла в тройку лидеров страны по объему продаж новостроек	195 тыс.

Рамблер/финансы

Поиск по интернету

Экономика Компании Личный счет Недвижимость Импортозамещение Ку

Краснодар, Тюмень и Екатеринбург стали лидерами по объёму продаж недвижимости

RT на русском 11 сентября 2023, 14:22

Краснодар, Тюмень и Екатеринбург стали лидерами среди регионов России по объёму продаж недвижимости в новостройках с января по июль 2023 года.

Об этом сообщает [URA.RU](#) со ссылкой на пресс-службу сервиса недвижимости «Самолёт».

Телеканал Pro Инвестиции ВТБ Мероприятия Отрасли Недвижимость Автоnews РЕК Компании РЕК Life ... Квартиры ГИК

Недвижимость Тюмени, 11 сен 2023, 08:05 | 564 | Поделиться

Тюмень вошла в тройку лидеров страны по объёму продаж новостроек

Совет Недвижимость Тюмени

Опередить Тюмень смог только Краснодар

Средняя площадь проданных на первичном рынке Тюмени квартир по итогам июля составила 48,4 кв. м (Фото: «Брусника»)

Уральский МЕРИДИАН

Фото Власть Общество Экономика Культура Спорт

11.09.2023 Свердловская область 0

Екатеринбург сохраняет лидерство по объёму продаж жилья в новостройках

Екатеринбург с 2022 года сохраняет лидерство среди региональных городов России по объёму продаж жилья в новостройках. К такому выводу пришли аналитики сервиса «Самолет Плюс» по итогам оценки рынка недвижимости России за период с января по июль 2023 года.

URA.RU

Весь мир в Екатеринбурге URA.RU

ВСЕ РЕГИОНЫ МОСКОВСКАЯ ОБЛ. СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ. ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ. КУРГАНСКАЯ ОБЛ. КРА

ОБЩЕСТВО

Екатеринбург вошел в тройку лидеров страны по продажам нового жилья

Владислав Панченко 11 сентября 2023 в 11:12 | Размер текста 18

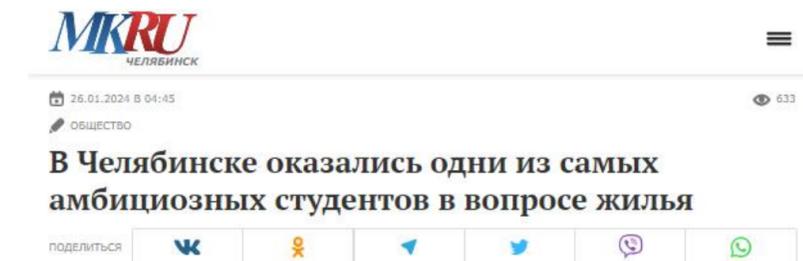
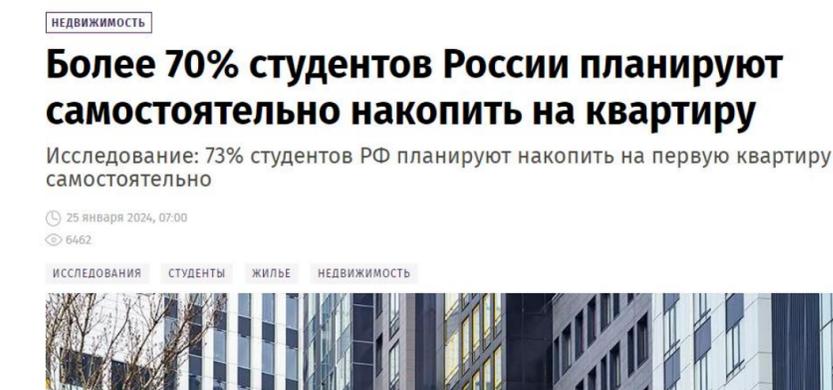
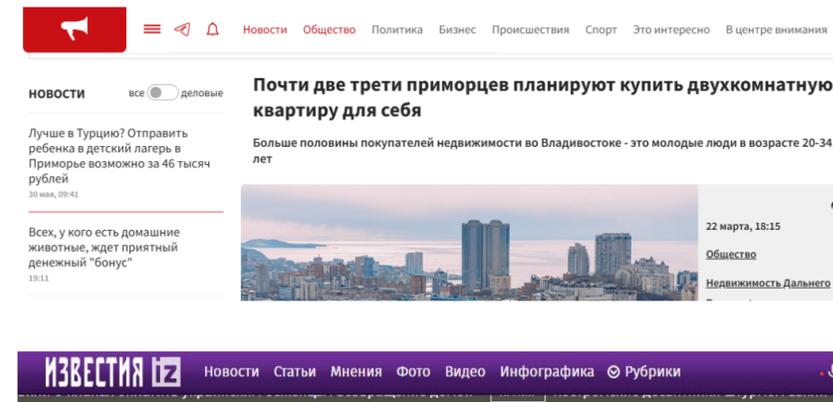
С января по июль 2023 года Екатеринбург занял третье место среди региональных городов России по объёму продаж квартир в новостройках. Продажи в расчете на одного человека летом составили 0,45 квадратных метров на человека. Об этом URA.RU рассказали в пресс-службе сервиса недвижимости «Самолет».

В Екатеринбурге на каждого жителя приходится 0,45 квадратных метров жилья
Фото: Наталья Чернохатова © URA.RU

«За семь месяцев нынешнего года лидерами российского рынка недвижимости по объёму продаж на человека стали Краснодар, Тюмень и Екатеринбург. В городе-лидере топа на одного человека приходится 0,68 квадратных метров, в Тюмени — 0,62 «квадратов», а в уральской столице на каждого жителя приходится 0,45 квадратных метров», — сказали в сервисе. В июле 2022 года данные показатели составляли: 0,4 квадратных метров, 0,39 квадратных метров и 0,34 «квадрата».

КАК МЫ «УПАКОВЫВАЕМ» АНАЛИТИКУ ПОД КАЖДЫЙ РЕГИОН:

ГОРОД	ЗАГОЛОВОК РЕЛИЗА	ОХВАТЫ
Федеральный релиз	Более 70% студентов России планируют самостоятельно накопить на квартиру	2,3 млн
Екатеринбург	Студенты из Екатеринбурга планируют купить свою квартиру в ближайшие 6-10 лет	6 тыс
Владивосток	Студенты из Владивостока планируют купить свою квартиру в ближайшие 6-10 лет	328 тыс.
Владивосток	Две трети приморцев планируют купить двухкомнатную квартиру для себя	0,3 млн



КАК МЫ «УПАКОВЫВАЕМ» АНАЛИТИКУ ПОД КАЖДЫЙ РЕГИОН:

ГОРОД	ЗАГОЛОВОК РЕЛИЗА	ОХВАТЫ
Федеральный релиз	Топ-3 региональных городов по доле новостроек в экспозиции: Краснодар, Владивосток и Воронеж	47,8 тыс
Владивосток	Владивосток вошел в топ-3 городов, где в новостройках предлагается квартир больше, чем на вторичном рынке	112 тыс.
Хабаровск	Хабаровск вошел в топ-5 городов, где в новостройках предлагается квартир больше, чем на вторичном рынке	80 тыс
Екатеринбург	Екатеринбург вошел в топ-3 городов, где в новостройках предлагается квартир больше, чем на вторичном рынке	15,4 млн
Воронеж	Воронеж вошел в топ-3 городов, где в новостройках предлагается квартир больше, чем на вторичном рынке	1,4 млн
Краснодар	Краснодар лидирует среди городов, где в новостройках предлагается квартир больше, чем на вторичном рынке	1,3 млн

Телеканал Pro Инвестиции ВТБ Мероприятия Отрасли Недвижимость DVHAB.RU НОВОСТИ Хабаровск

Е НОВОСТИ ХАБАРОВСК КОМСОМОЛЬСК-НА-АМУРЕ ЕАО ПРОИСШЕСТВИЯ СПОРТ ГОРОДСКИЕ ИСТОРИИ

Больше 80% квартир на рынке Владивостока – жилье в новостройках

В столице Приморья растет предложение, спрос, а цена «первички» и без того рекордная



Доля новостроек в общем объеме предложения составила 75%. При этом, как отмечают эксперты, с февраля 2023-го по февраль 2024 года объем предложения в новостройках Хабаровска вырос сразу в полтора раза – на 54%.

04.03, 17 апреля 2024 г.

Фото: РБК Приморье

Владивосток стал вторым городом России с населением больше полумиллиона человек, где в новостройках предлагается квартир больше, чем на вторичном рынке. По информации группы компаний «Самолет», в столице Приморья из 640 тыс. кв. м жилья

66.RU АКАДЕМИЧЕСКИЙ Недвижимость Финансы Авто Поиск лекарств

главное за день лучшее за неделю хиты

Екатеринбург вошел в топ городов по разрыву цен между первичной и вторичной недвижимостью

СТРОЙКА



Коммерсантъ На главную региона

Черноземье 17.04.2024, 11:07

Воронеж вошел в топ-3 городов по предложению квартир в новостройках

В новостройках Воронежа предлагается к продаже в четыре раза больше квартир, чем на вторичном рынке. Об этом сообщили в пресс-службе ПАО ГК «Самолет» со ссылкой на данные аналитиков. Согласно им, из 1,1 млн кв. м выставленного на продажу жилья доля новостроек составила 79%, что позволило Воронежу занять по этому показателю третье место среди городов России с населением более 500 тыс. человек (без учета городов федерального значения).

Доля новостроек в Воронеже остается высокой, несмотря на снижение объемов предложения на первичном рынке за 2023 год на 17%, отмечают аналитики «Самолета». Продажи жилья в новостройках за прошедший год в Воронеже выросли на 3%. Цены в воронежских новостройках выросли во всех сегментах — сильнее всего в комфорт-классе, где за год стоимость 1 кв. м увеличилась почти на треть. Бизнес-класс прибавил в цене 13%, а в новостройках стандарт-сегмента квартиры стали стоить на 11% больше.

Лидером по предложению жилья в новостройках стал Краснодар (84% от общего предложения). Второе место в рейтинге занял Владивосток с долей 81%, добавили в компании.

Егор Якимов

Коммерсантъ На главную региона

Кубань-Черноморье / Эксклюзив 17.04.2024, 10:17

Краснодар стал лидером среди городов по преимуществу новостроек над «вторичкой»

Краснодар занял первое место среди крупных городов России по доле новостроек в общем объеме предложения жилья. Согласно данным аналитиков группы «Самолет», на каждый квадратный метр на вторичном рынке в Краснодаре приходится пять квадратных метров в новостройках. Доля нового жилья в общем объеме предложения составляет 84%.

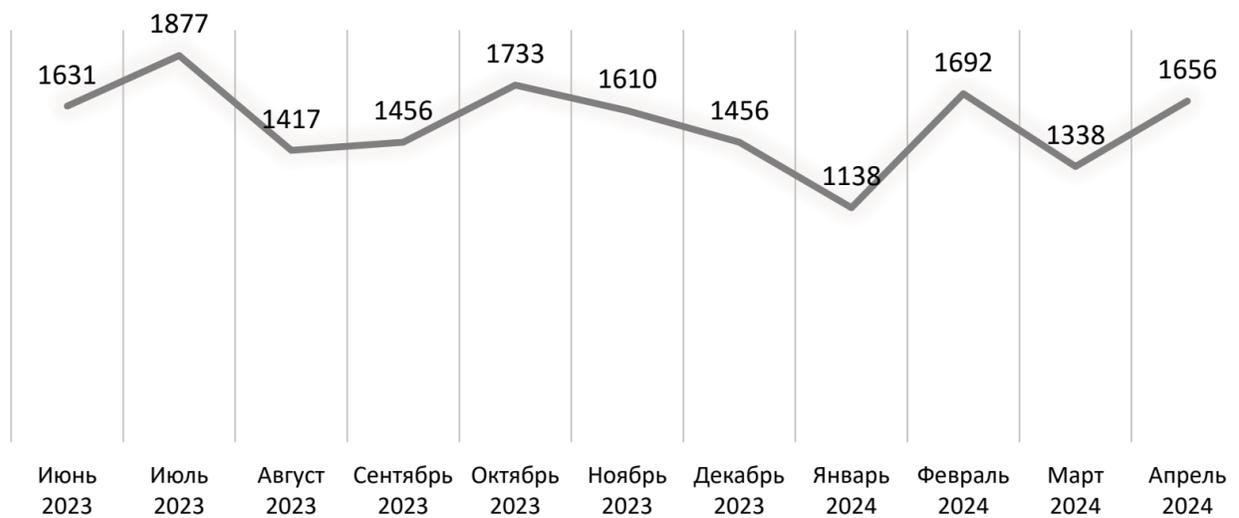
В тройку лидеров по этому показателю также вошли Владивосток (81%) и Воронеж (79%). Эксперты отметили, что высокая доля новостроек в Краснодаре и Воронеже сохраняется, несмотря на снижение объемов предложения на первичном рынке за последний год. Во Владивостоке зафиксирован рост предложения квартир в новостройках.

Продажи жилья в новостройках растут во всех трех городах. Наиболее заметный рост зафиксирован во Владивостоке, в то время как Воронеж и Краснодар демонстрируют более умеренную динамику. Устойчивый спрос на новостройки во Владивостоке привел к росту цен на 16%, в Воронеже — на 17%. В Краснодаре зафиксировано снижение средней стоимости квадратного метра на 11%.

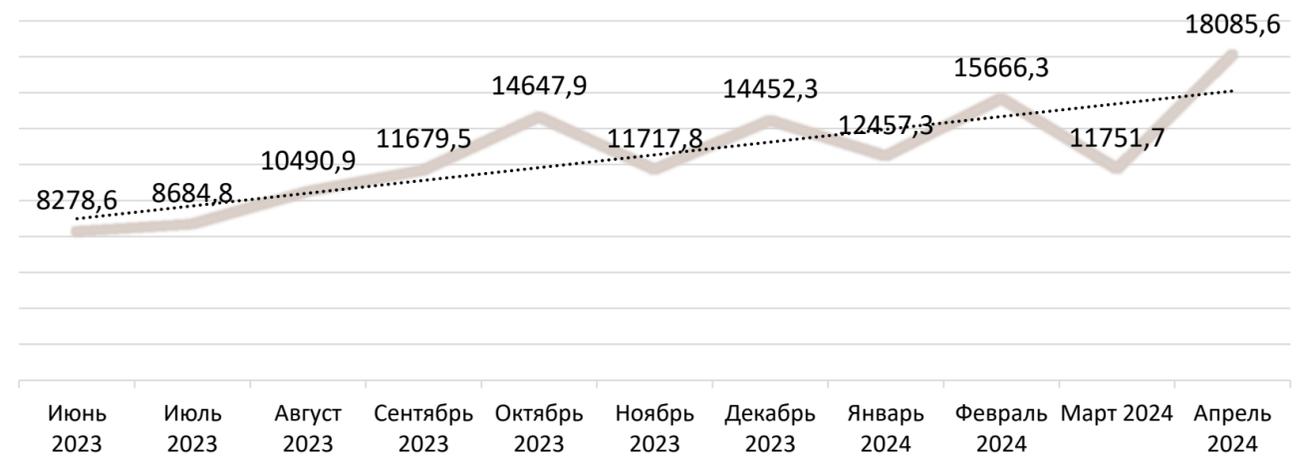
РЕЗУЛЬТАТ

Для регулярной оценки эффективности выбранной PR стратегии, мы проводим количественные и качественные замеры инфополя компании.

Динамика упоминаемости в регионах

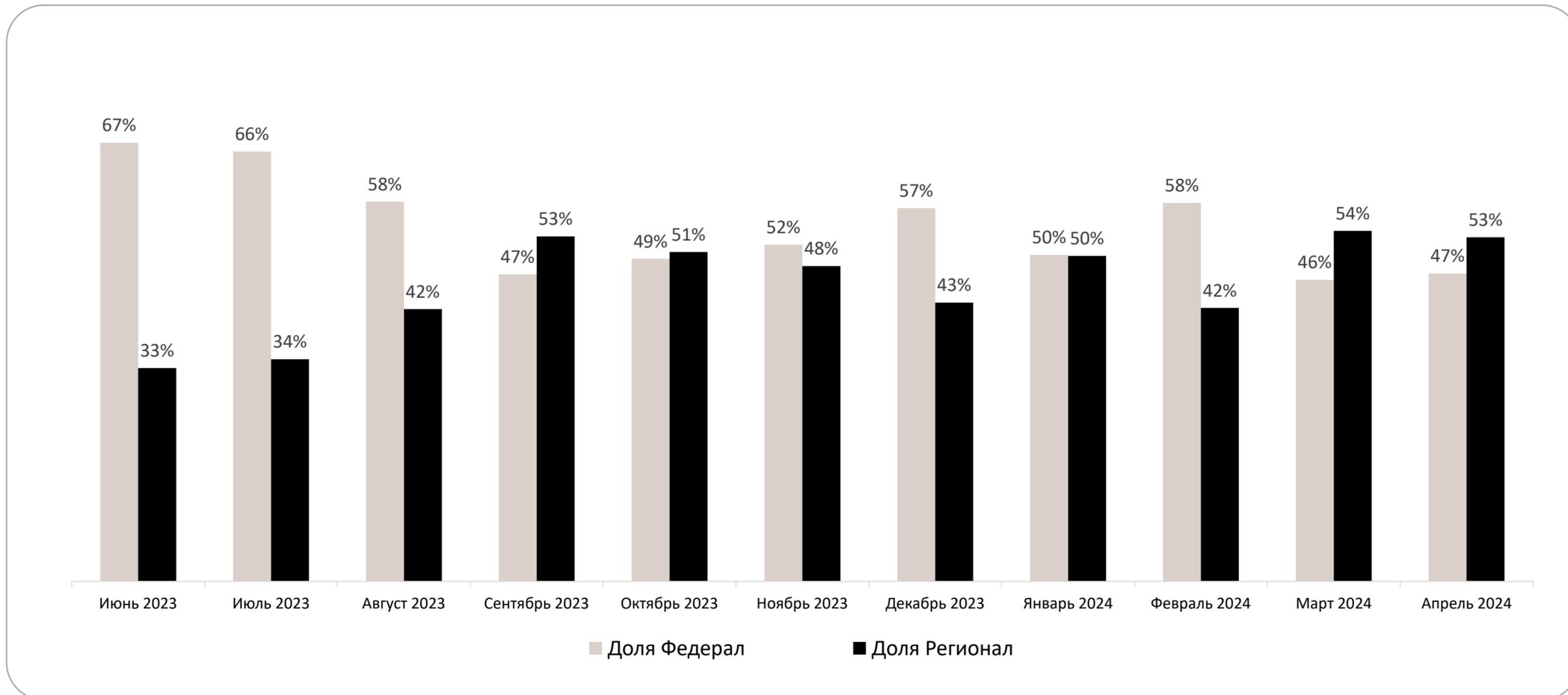


МедиаИндекс региональных публикаций



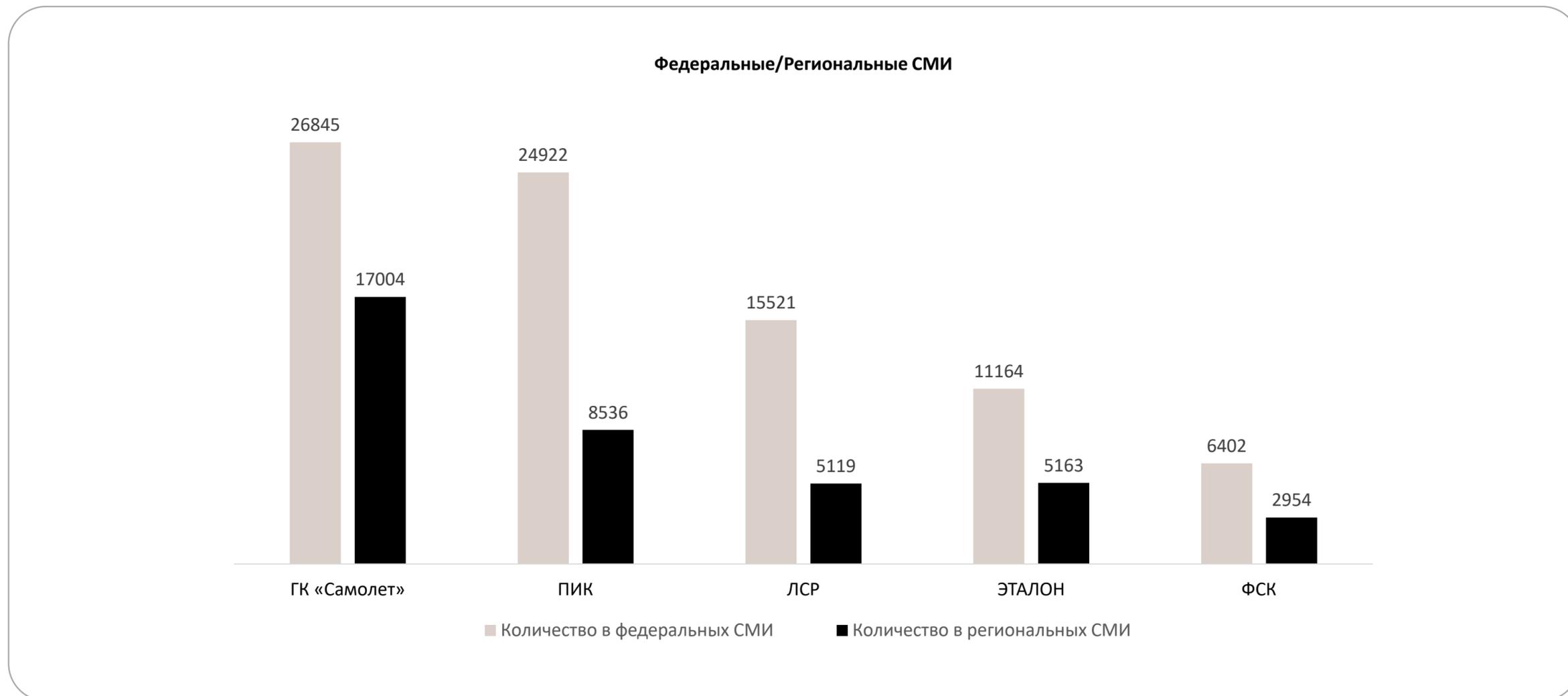
РЕЗУЛЬТАТ

Доля федеральных и региональных СМИ в МедиаИндексе



РЕЗУЛЬТАТ

Сравнение результатов медиа активности федеральных девелоперов ТОП-5, заявивших о региональной экспансии в 2023 году.



**MAKSIMOVA
& BYKOV
CONSULTING**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

ЯНА МАКСИМОВА

maximovaj@mail.ru

+7 (916) 717-00-71

ОЛЕГ БЫКОВ

bykovoleg@yandex.ru

+7 (926) 565-93-83