



СЕГМЕНТАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ГОРОДСКОГО ЖИЛЬЯ

Потенциальные покупатели городской многоэтажной жилой недвижимости в России представлены 5 категориями, основные характеристики каждой из которых приведены ниже:

Классификация покупателей на примере первичного рынка МЖС г. Волгоград

Параметры целевой аудитории	«Инвесторы профессионалы»	«Покупатели инвесторы»	«Покупатели ипотечники»	«Покупатели иммигранты»	«Покупатели местные жители»
ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ					
Бюджет покупки (млн. руб.) *	До 5,0	До 3,5	До 3,5	До 4,0	До 3,5
Цель покупки объекта недвижимости	последующая реализация по более высокой цене	вложение денежных средств	постоянное проживание	переезд на постоянное проживание	постоянное проживание
Характер использования объекта недвижимости	сохранение объекта недвижимости в текущем статусе	сдача в наем	постоянное проживание, передача иным членам семьи	переезд на постоянное проживание	постоянное проживание, передача иным членам семьи
Способ «выхода»	продажа	продажа/передача по наследству/не предусмотрен	передача по наследству	передача по наследству	передача по наследству
Ключевой мотиватор	высокий потенциал доходности	низкий уровень риска	улучшение жилищных условий или изменение состава семьи (отселение детей от родителей/развод)	близость к родственникам/друзьям, работа	улучшение жилищных условий или изменение состава семьи (отселение детей от родителей/развод)
Влияние рисков на принятие решения о покупке	высокое	высокое	высокое	высокое	высокое
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ					
Тип объекта недвижимости	квартиры, земельные участки	квартиры	квартиры	квартиры, домовладения, земельные участки	квартиры, домовладения, земельные участки
Преобладающий класс объекта недвижимости	эконом-, средний	эконом-, средний	эконом-, средний	эконом-, средний	эконом-, средний
Площадь объекта недвижимости*	квартиры - до 75 кв. м	квартиры - до 75 кв. м, 3У - до 10 соток	квартиры - до 65 кв. м	квартиры - до 100 кв. м, домовладения (ИЖС) - до 175 кв. м, 3У - до 10 соток	квартиры - до 65 кв. м, домовладения (ИЖС) - до 150 кв. м, 3У - до 10 соток
СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ					
Уровень доходов	средневысокий	средневысокий	средний	средневысокий	средний
Доход на одного работающего члена домохозяйства (руб. в мес.)*	от 100 000	от 50 000 до 150 000	до 50 000	от 50 000 до 150 000	до 50 000
Образование	высшее, среднее специальное	высшее	высшее, среднее специальное	высшее	высшее, среднее специальное
Должность	владелец/руководитель предприятия, самозанятое лицо	руководитель/владелец предприятия, руководитель подразделения, топ-менеджмент, специалист, служащий	руководитель подразделения, топ-менеджмент, специалист, самозанятое лицо, служащий	руководитель/владелец предприятия, руководитель подразделения, топ-менеджмент, специалист, служащий	руководитель подразделения, топ-менеджмент, специалист, самозанятое лицо, служащий
Сфера деятельности	иные сферы, торговля/обслуживание	торговля/обслуживание, финансы/страхование/консалтинг, строительство, промышленность	торговля/обслуживание, финансы/страхование/консалтинг, строительство, промышленность	нефтегазовый сектор	торговля/обслуживание, финансы/страхование/консалтинг, строительство, промышленность
География проживания*	Волгоград и Волгоградская область	Волгоград и Волгоградская область	Волгоград и Волгоградская область	Сибирский и Уральский ФО, северные и иные регионы РФ	Волгоград и Волгоградская область
Возраст (лет)	от 20 до 50	от 30 до 60	от 25 до 45	от 40	от 30
Семейное положение	в браке/нет детей, не в браке/нет детей, в браке/есть дети	в браке/есть дети	в браке/есть дети, в браке/нет детей	в браке/есть дети	в браке/есть дети

Источник: собственные данные компании MACON Realty Group

*** - Важно отметить, что класс, площадь, бюджет покупки объекта недвижимости, уровень доходов и их величина на 1 работающего члена домохозяйства, география проживания отличны для каждого из городов РФ.**

MACON Realty Group

АДРЕС: 350002, Г. КРАСНОДАР,
УЛ. ЛЕВАНЕВСКОГО, Д.108, ЛИТ. Д1, 3 ЭТАЖ

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (861) 210-20-05, 210-19-12

E-MAIL: MAIL@MACON-REALTY.RU

WEB: WWW.MACON-REALTY.RU

