



СЕГМЕНТАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ КУРОРТНОГО ЖИЛЬЯ

Потенциальные покупатели курортной многоэтажной жилой недвижимости в России представлены 6 категориями, основные характеристики каждой из которых приведены ниже:

Сегментация покупателей курортного жилья

Параметры целевой аудитории	«Инвесторы профессионалы»	«Покупатели инвесторы»	«Покупатели олигархи»	«Покупатели отдыхающие»	«Покупатели иммигранты»	«Покупатели местные жители»
ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ						
Бюджет покупки (млн. руб.)*	До 10,0	До 10,0	Не ограничен	До 30	7,5 (основная масса) и выше	5,0 (основная масса) и выше
Цель покупки объекта недвижимости	последующая реализация по более высокой цене	вложение денежных средств	для отдыха	для отдыха	переезд на постоянное проживание	постоянное проживание
Характер использования объекта недвижимости	сохранение объекта недвижимости в текущем статусе	сдача в наем	для отдыха	для отдыха	постоянное проживание	постоянное проживание, передача иным членам семьи
Способ «выхода»	продажа	продажа/передача по наследству/не передан	не определен	не определен	передача по наследству	передача по наследству
Ключевой мотиватор	высокий потенциал доходности	низкий уровень риска	престиж и статус	экологичность + курортная инфраструктура	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	среднее	высокое	высокое	высокое
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ						
Тип объекта недвижимости	квартиры	квартиры	квартиры, пентхаусы	квартиры	квартиры	квартиры
Преобладающий класс объекта недвижимости*	эконом-, бизнес-	эконом-, бизнес-	бизнес-, элитный	эконом-, бизнес-, элитный	эконом-, бизнес-	эконом-, бизнес-
Площадь объекта недвижимости*	до 75 кв. м	до 100 кв. м	от 100 кв. м	до 100 кв. м	до 125 кв. м	до 100 кв. м
СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ						
Уровень доходов	высокий	высокий	высокий	высокий	высокий	высокий
Доход на 1 работающего члена домохозяйства (руб. в мес.)*	От 250 000	от 100 000 до 500 000	от 500 000	от 100 000 до 350 000	от 100 000 до 500 000	до 350 000
Образование	высшее, среднее специальное	высшее	высшее, ученая степень	высшее, ученая степень	высшее	высшее, среднее специальное
Должность	владелец/руководитель предприятия, самозанятое лицо	руководитель/владелец предприятия, руководитель подразделения, топ-менеджмент	руководитель/владелец предприятия, другое	руководитель предприятия, руководитель подразделения, топ-менеджмент, другое	руководитель/владелец предприятия, руководитель подразделения, топ-менеджмент	руководитель/владелец предприятия, руководитель подразделения, топ-менеджмент
Сфера деятельности	иные сферы, торговля/обслуживание	торговля/обслуживание, финансы/страхование/консалтинг, строительство, промышленность	государственное управление, органы местного самоуправления, наука/культура/шоу-бизнес, др. сферы	промышленность (преимущественно нефтегазовая)	нефтегазовый сектор	торговля/обслуживание, финансы/страхование/консалтинг, строительство, промышленность
География проживания*	г. Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Сибирский и Уральский ФО, северные регионы РФ, г. Сочи	г. Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Сибирский и Уральский ФО, северные регионы РФ	Москва и Московская область, СПб иностранные граждане	Москва и Московская область, СПб, Сибирский и Уральский ФО, северные регионы РФ	Сибирский и Уральский ФО, северные регионы РФ	район расположения объекта недвижимости
Возраст (лет)	от 20 до 50	от 30 до 60	от 40	от 40	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, не в браке/нет детей, не 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 курортов 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

