

DEVISION

Архитектура и брендинг

Динамика возрастных групп и связь с предпочтениями по квартирографии



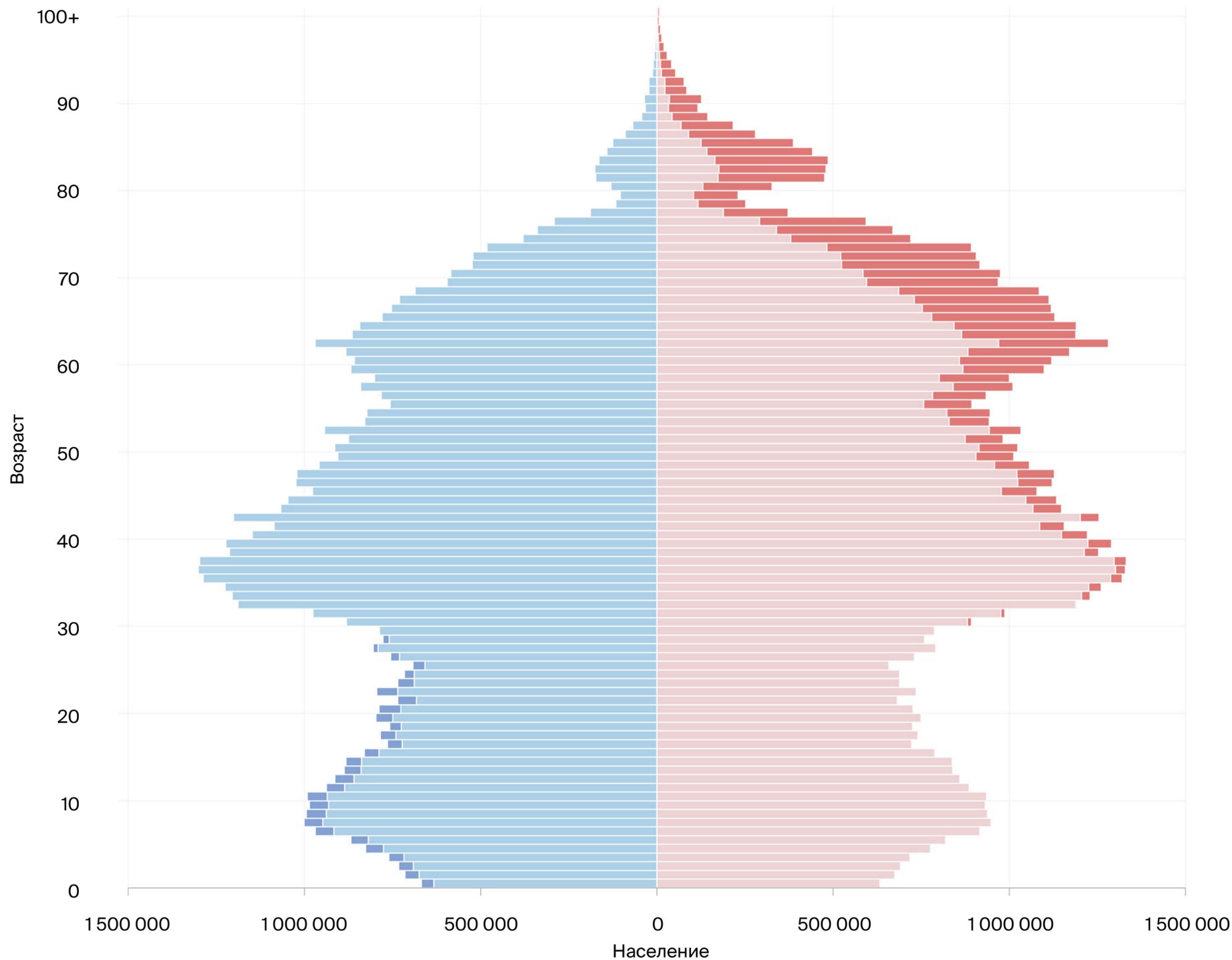
Денис Шинкоренко

руководитель центра аналитики
компании DEVISION

Демографическая пирамида

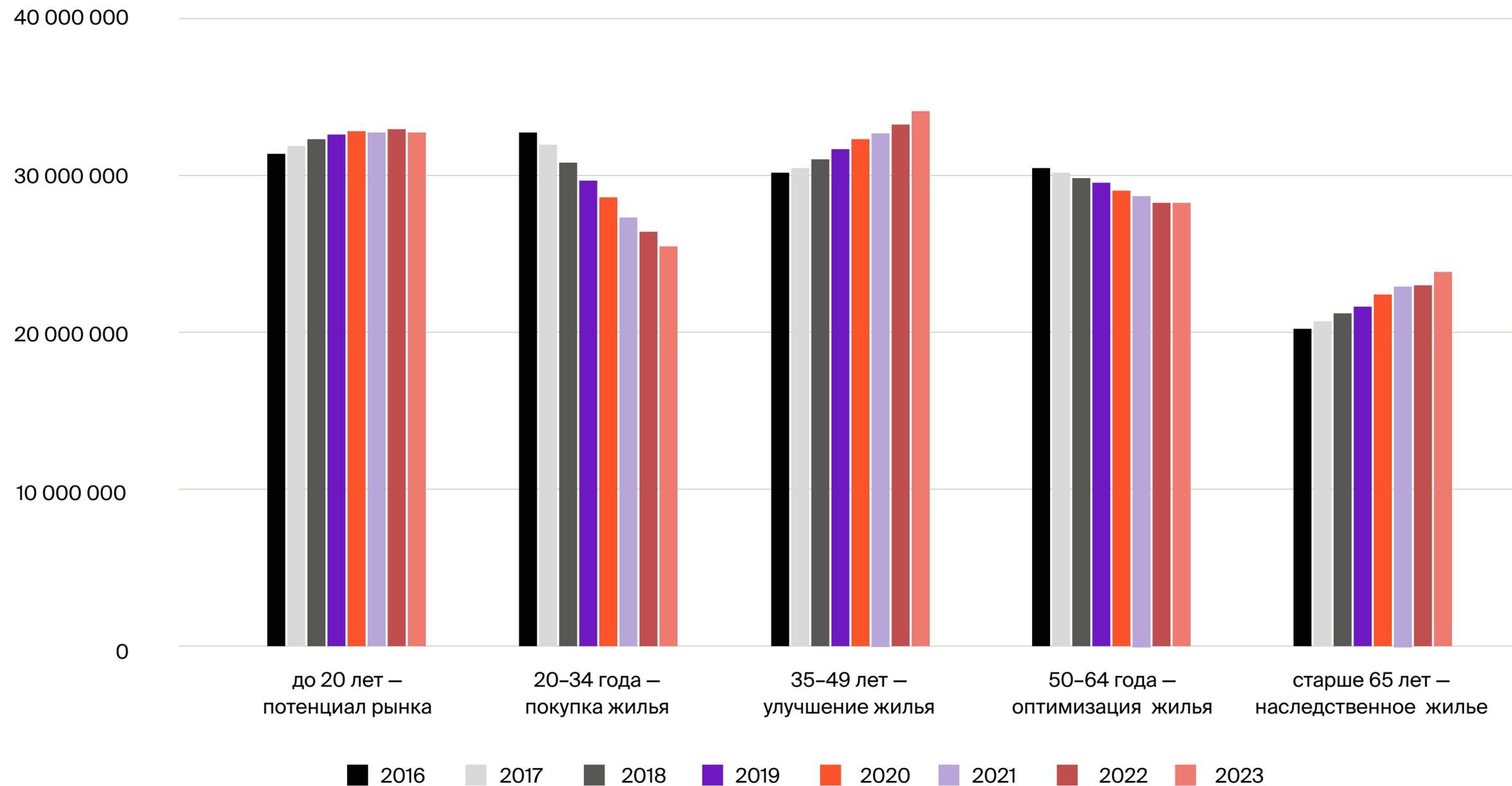
Россия

1 января 2023 г.



- Мужчины
- Разница мужчин
- Женщины
- Разница женщин

Динамика возрастных групп в РФ



Аудитория «потенциал рынка»

до 20 лет

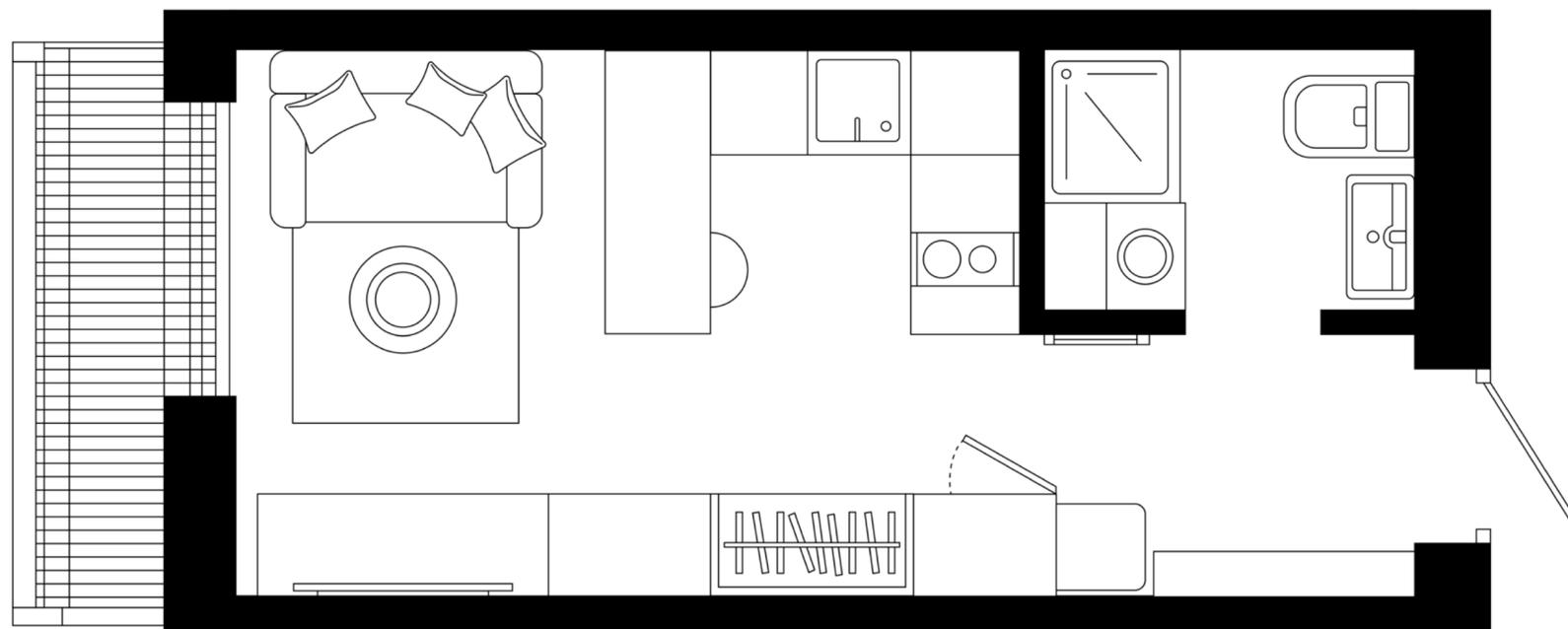
21,6% → **22,7%**

население растёт

- Не участвуют в покупке напрямую
- Старшие родственники покупают квартиру
- Самостоятельно повлияют на продажи в следующие 5–8 лет



Квартира для аудитории «потенциал рынка»



- Минимальная площадь и цена
- Выделенные зоны для приготовления пищи, рабочее место, спальное место
- Место для шкафа в прихожей

Локация для аудитории «потенциал рынка»



- Перспективные спальные районы
- Рядом с учебными заведениями
- В районе проживания родителей

Аудитория «первая покупка жилья»

20–34 лет

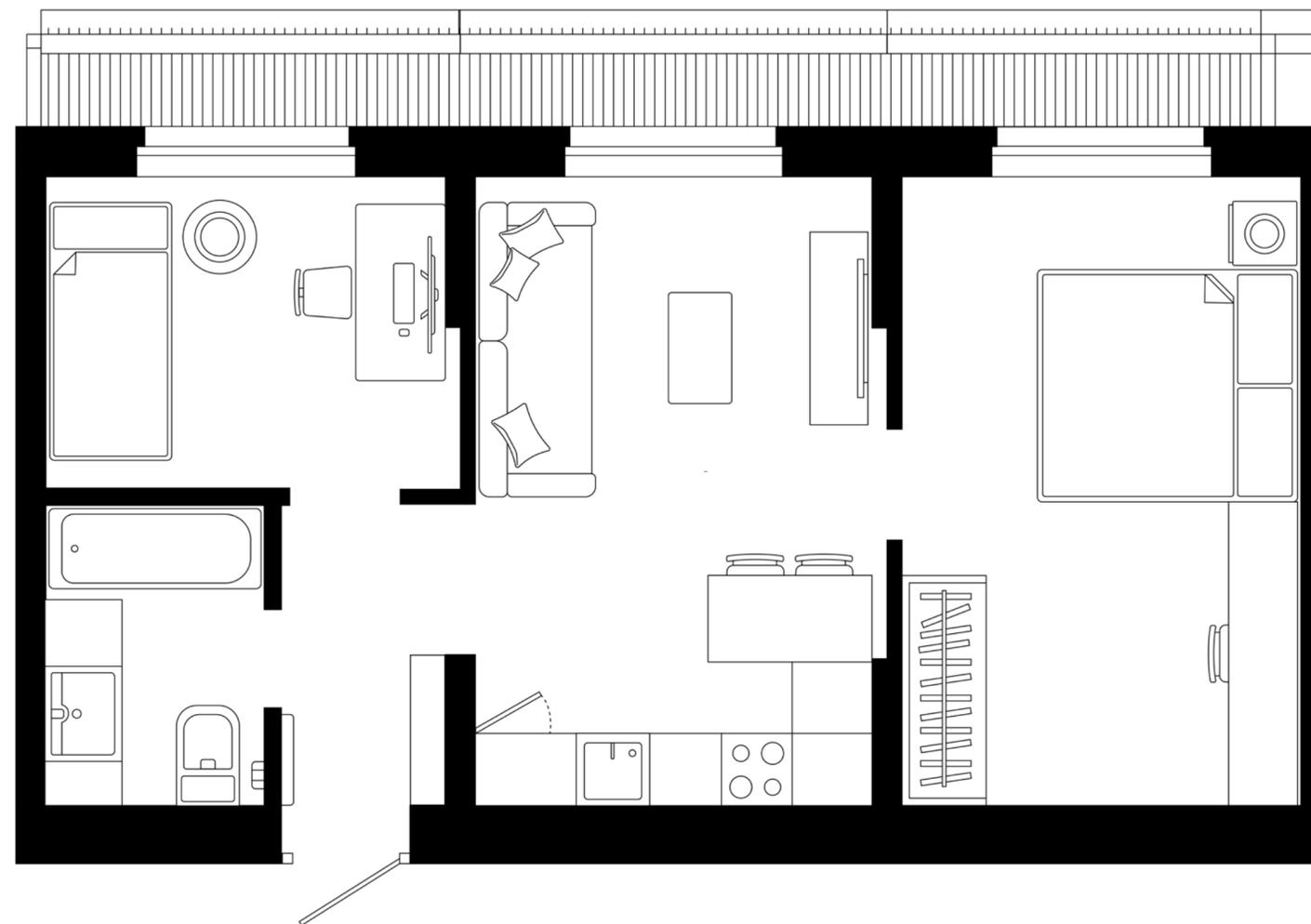
22,6% → 17,7%

население снижается

- Ориентированы на покупку студий, 1-к и 2-к компактных квартир
- Больше ориентированы на аренду
- Создают семьи, объединяют квартиры
- Чаще всего имеют одного ребенка

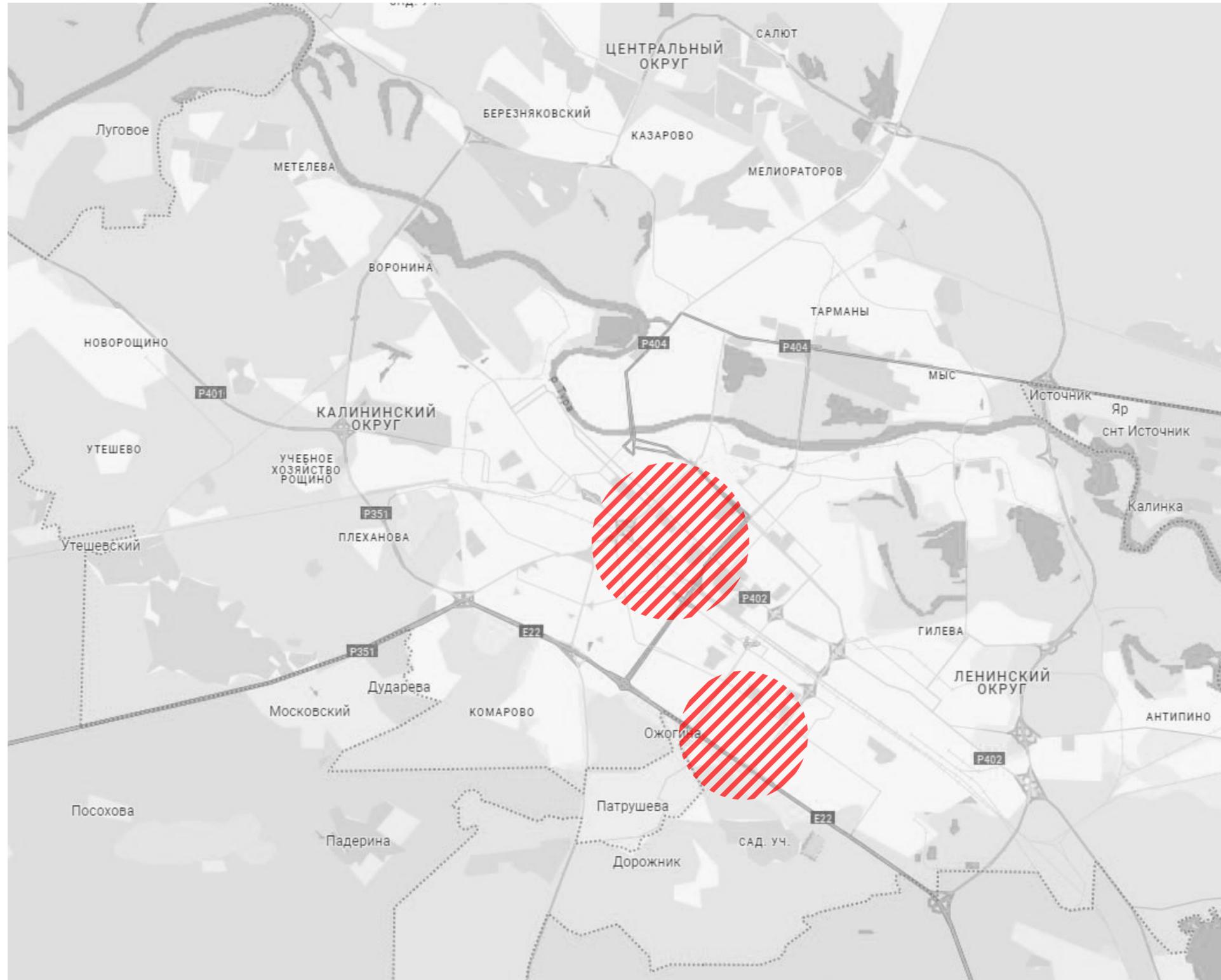


Квартиры для аудитории «первая покупка жилья»



- Квартиры евро-формата
- Небольшие 2-к квартиры
- Нет требований к дополнительным помещениям
- Приоритет в площади отдается кухне-гостиной
- Кухня-гостиная 16–18 м²

Локация для аудитории «первая покупка жилья»



- Центральная часть города, близость деловой инфраструктуры, мест отдыха
- Спальные районы с развитой транспортной доступностью

Аудитория «улучшение жилья»

35–49 лет

20,8% → **23,6%**

население растёт

- Пик карьеры, наиболее платежеспособная аудитория
- Рождение второго и третьего ребенка
- Покупка квартиры с использованием сертификатов, льготных ипотечных программ
- Ориентированы как на покупку жилья как в МКД, так и в таунхаусе или ИЖС

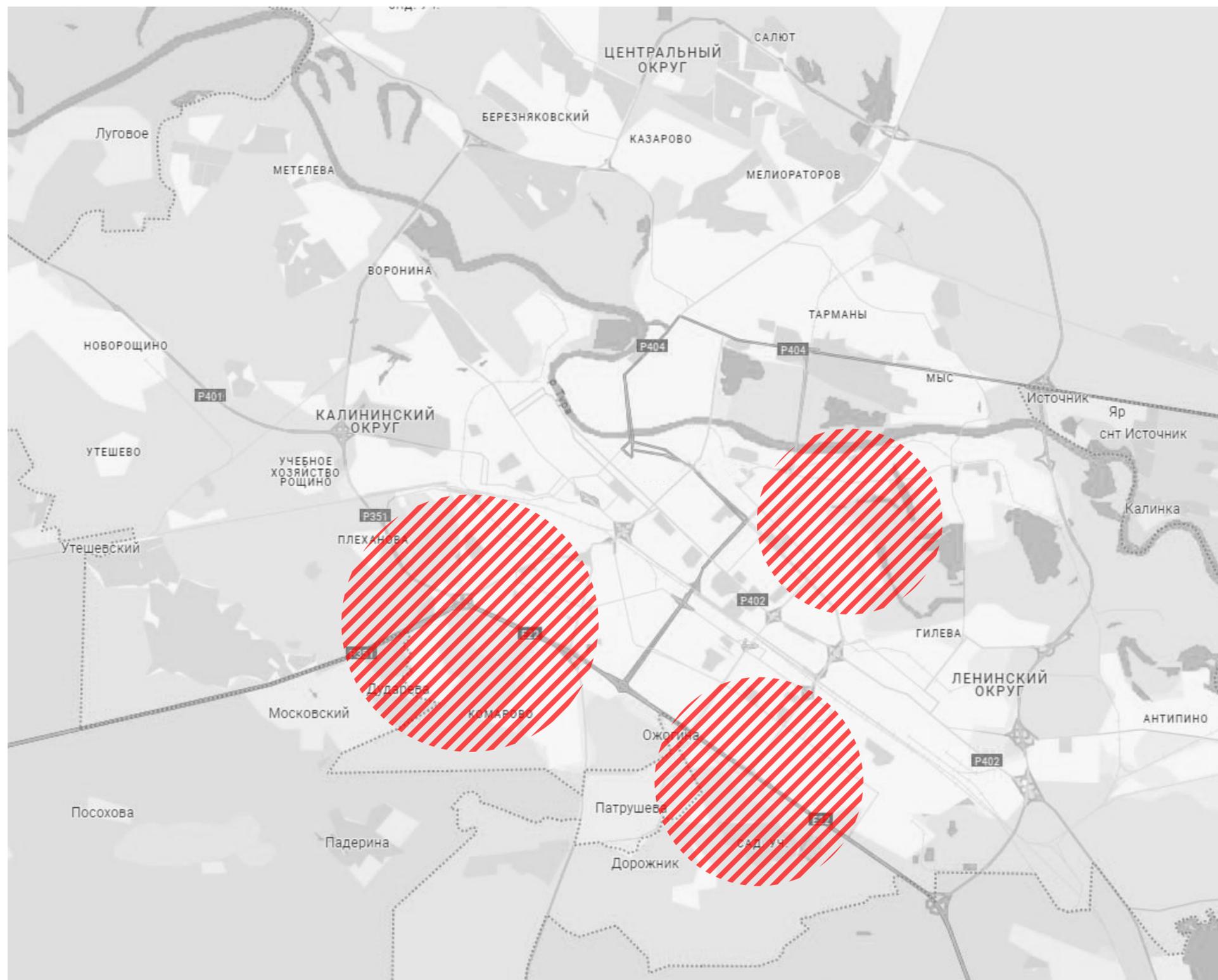


Квартира для аудитории «улучшение жилья»



- Квартиры евро-формата
- Увеличенные площади комнат и кухня-гостиная от 20–22 м²
- Раздельный санузел, гостевой санузел
- Дополнительные помещений под гардеробную или постирочную (utility room)
- Мастер-спальни с санузлом и гардеробной
- Уникальные форматы квартиры. Например, с увеличенными потолками, с террасами, урбан-виллы

Локация для аудитории «улучшение жилья»



- Спальные районы с развитой социальной, коммерческой и транспортной инфраструктурой
- Мультиформатные загородные жилые комплексы
- Околоцентральные районы

Аудитория «оптимизация жилья»

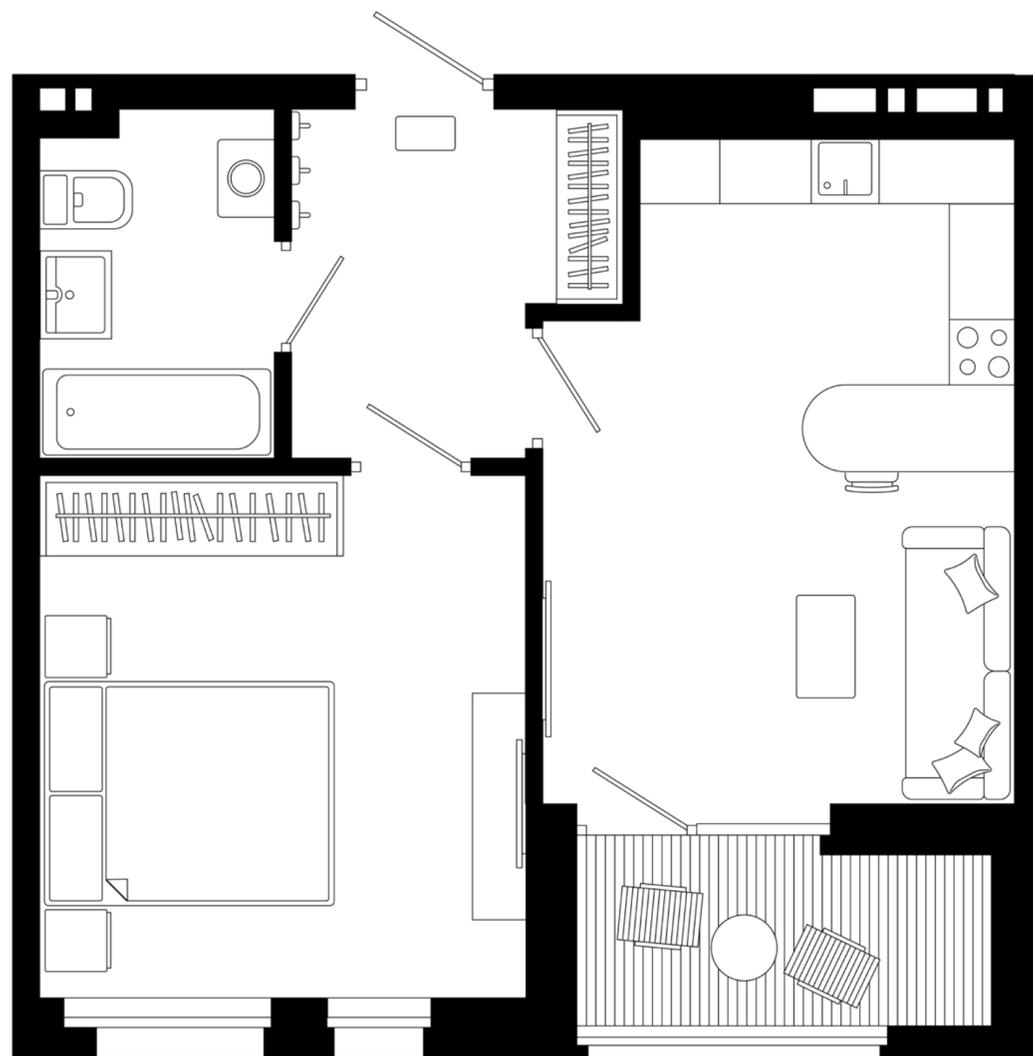
50–64 года

21,1% → 19,6%
население снижается

- Дети вырастают и уезжают, нужна квартира меньше
- Повышенные требования к комфорту жилья и качеству строительства

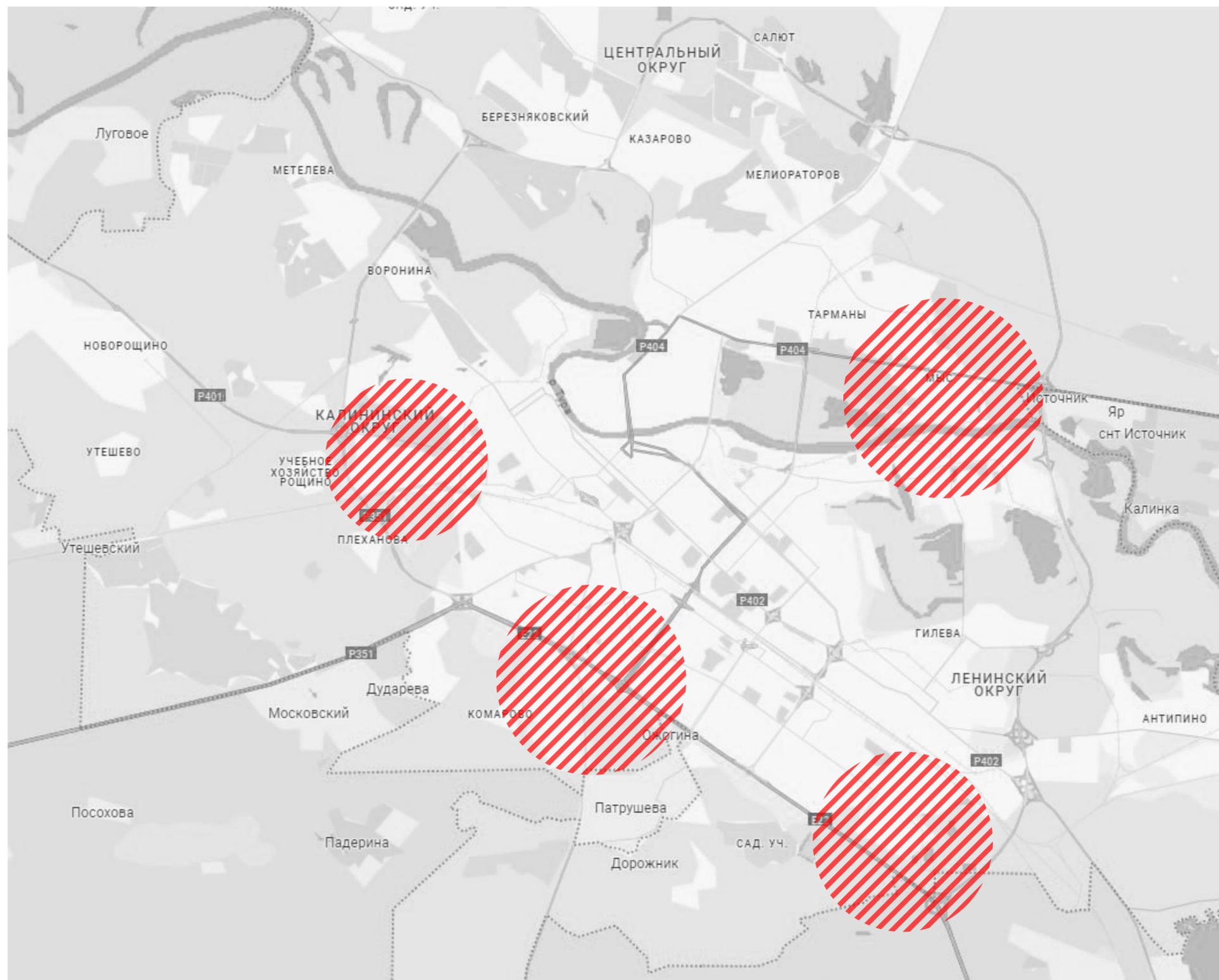


Квартира для аудитории «оптимизация жилья»



- Квартиры классической планировки, евро-формата с кухней-столовой
- Площадь кухни достаточная для размещения рабочей и комфортной мягкой зон
- Ниши под встроенное хранение в прихожей, в комнатах
- Наличие балкона

Квартира для аудитории «оптимизация жилья»



- Не важно наличие детского сада и школы рядом
- Ценится наличие развитой коммерческой инфраструктуры
- Обращают внимание на зоны рекреации
- Редко переезжают из района, к которому привыкли

Аудитория «наследственное жилье»

Старше 65 лет

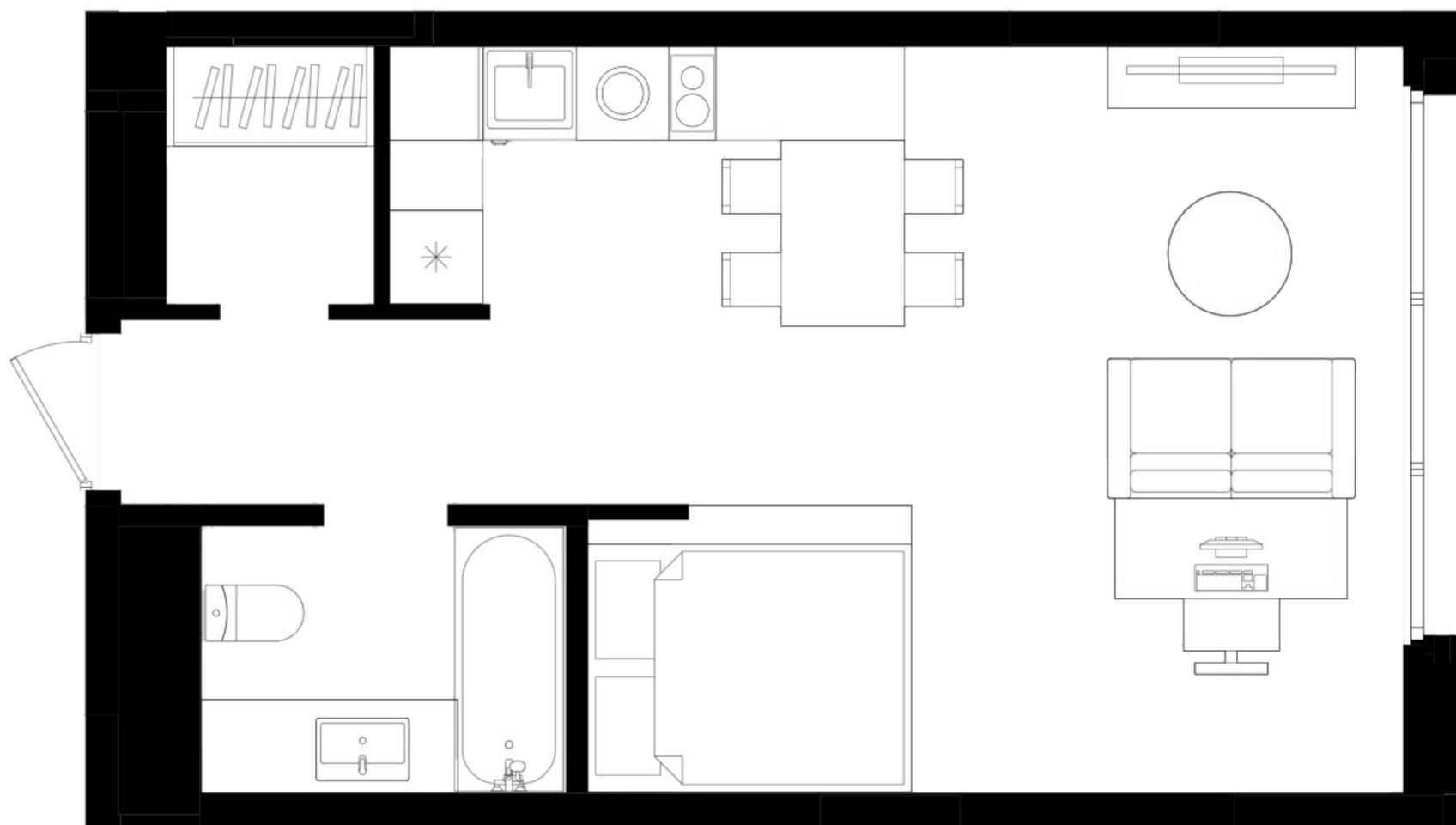
13,9% → **16,5%**

население растёт

- Дети выросли, обзавелись своими семьями
- Передают квартиру в наследство детям/внукам, а сами переезжают за город, на дачу, в ИЖС
- Продают имеющуюся большую квартиру и покупают студию или небольшую однокомнатную в проекте с хорошей социальной инфраструктурой и развитым общественным транспортом

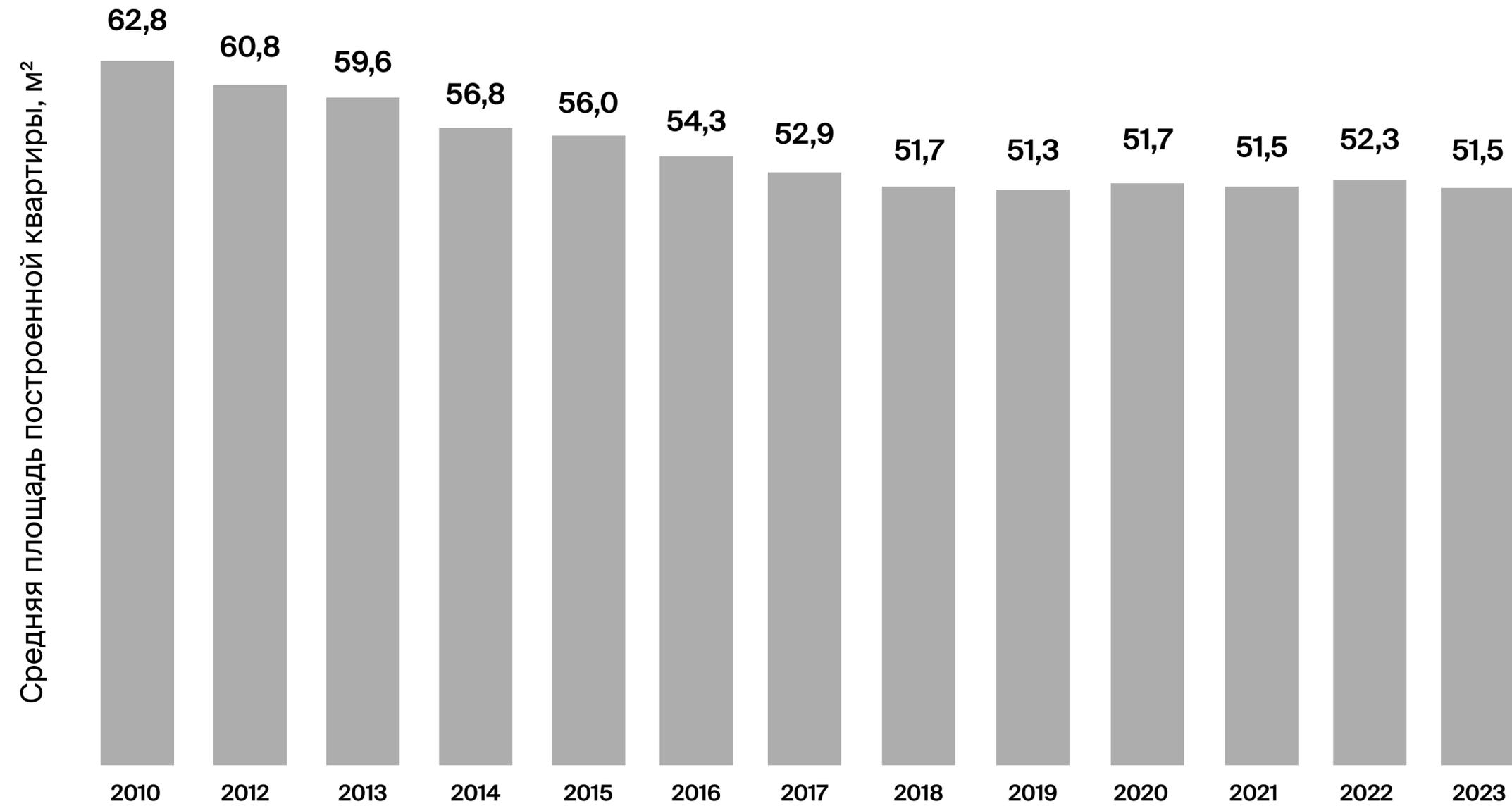


Квартира для аудитории «наследственное жилье»

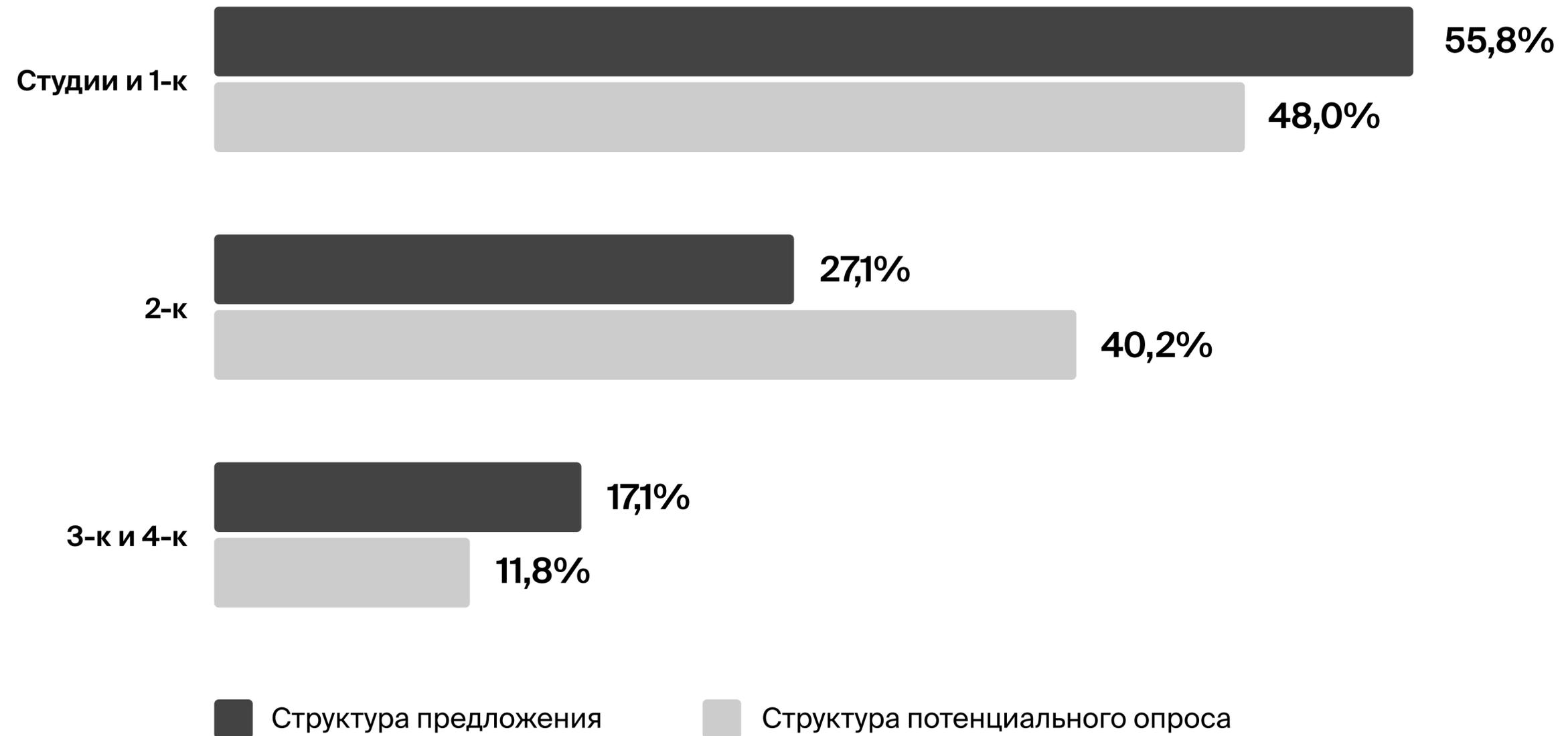


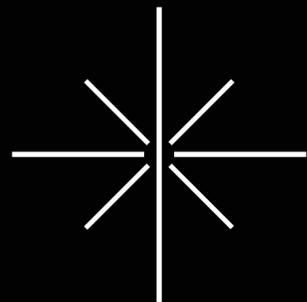
- Окна квартиры ориентированы во двор, дальше от спортивных и детских площадок
- Выбирают квартиры на низких этажах (до 3)
- Обращают внимание на наличие мест для хранения
- Раздельный санузел
- Для студии важно иметь возможность выделить зоны – готовки, приема пищи, отдыха, творчества и досуга
- Предпочтение отдается безбарьерной среде

Средняя площадь построенной квартиры



Структура предложения и потенциального спроса в РФ





DEVISION

Архитектура и брендинг

На 80% состою
из таблиц и графиков



Денис Шинкоренко
руководитель центра аналитики
компании DEVISION



Наш телеграмм



t.me/den_shin1