

ПОРТЕР ПОКУПАТЕЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВЫХ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Цель нашей работы: определить целевую аудиторию различных объектов недвижимости.

Целевая аудитория – это люди со схожими характеристиками и поведением, которым по разным причинам может быть интересен рекламируемый объект недвижимости [1].

По-разному спроектированные типовые объекты жилой недвижимости привлекают различные категории покупателей. Каждый тип недвижимости имеет свои уникальные характеристики и привлекает определенную аудиторию.

Таблица – Целевая аудитория различных типов квартир

Объект недвижимости	Целевая аудитория	Причины выбора недвижимости	Критерии при выборе недвижимости
<i>Одна комната</i>			
Квартиры в центре города	Молодые профессионалы	Жизнь в центре города, престиж	Удобное местоположение квартиры, современные технологии, инфраструктура
Студии и однокомнатные квартиры	Одинокие молодые люди, студенты	Живёт отдельно от родителей, но не в собственном жилье	Недорогой вариант компактного жилья, близость к работе (университету), общественному транспорту
<i>Две и более комнаты</i>			
Квартиры в старых спальных районах	Молодая семья с маленькими детьми	Дешевое жилье для семьи	Удобное местоположение для жизни с детьми (детские сады, школы, поликлиники)
Квартиры в современных ЖК	Семьи разных возрастов	Комфортное современное жилье	Как правило закрытая территория, высокое качество объектов
Дома в пригороде	Супруги со взрослыми детьми	Часто выбирают объект не для себя, а для детей или инвестирования	Наличие сада или двора, большая жилая площадь, огороженная территория