

**На что нацелен покупатель  
и что предлагают девелоперы  
в ответ на потребительские предпочтения?**

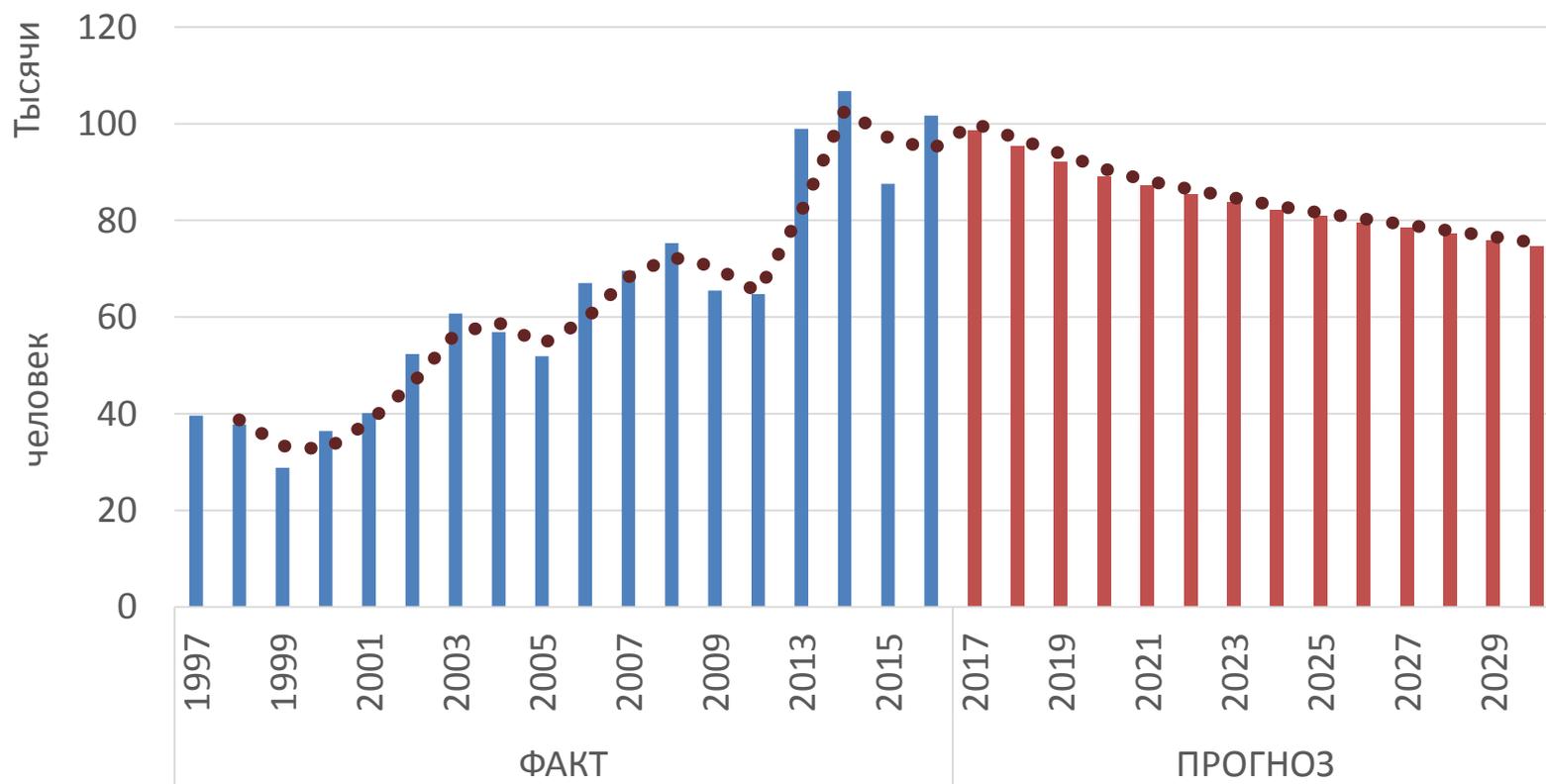


**ЛИДЕР**

ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

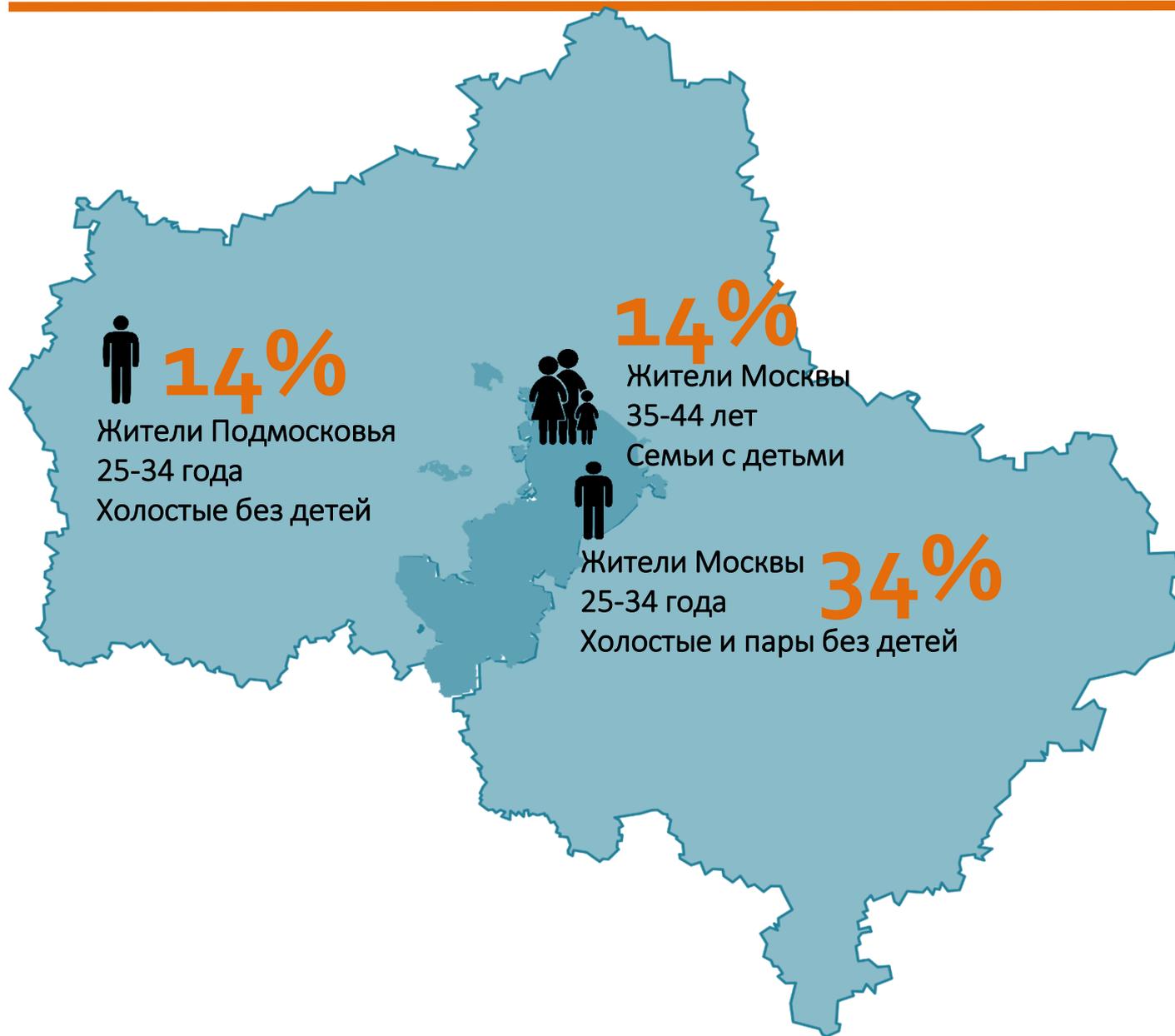
# Прогноз демографической ситуации в Московской области

## Миграционный прирост в Московской области



# Превалирующие группы покупателей квартир в Московской области (на основе данных проектов ФСК «Лидер»)

---



# Среднестатистический покупатель



## UR-квартал «Сколковский»



Одинокий молодой человек, который снимает квартиру в Западном округе Москвы



Покупает первое собственное жилье в ипотеку, чтобы перестать снимать

Первая квартира как трамплин, через 5-9 лет планирует переехать

# Среднестатистический покупатель



UR-квартал «Римский»



Молодая семья из  
Южного округа  
Москвы с ребенком  
школьного возраста



Покупают в ипотеку, в том числе с помощью продажи другого жилья, чтобы переехать в более статусный жилой комплекс

Планируют жить в квартире всю жизнь

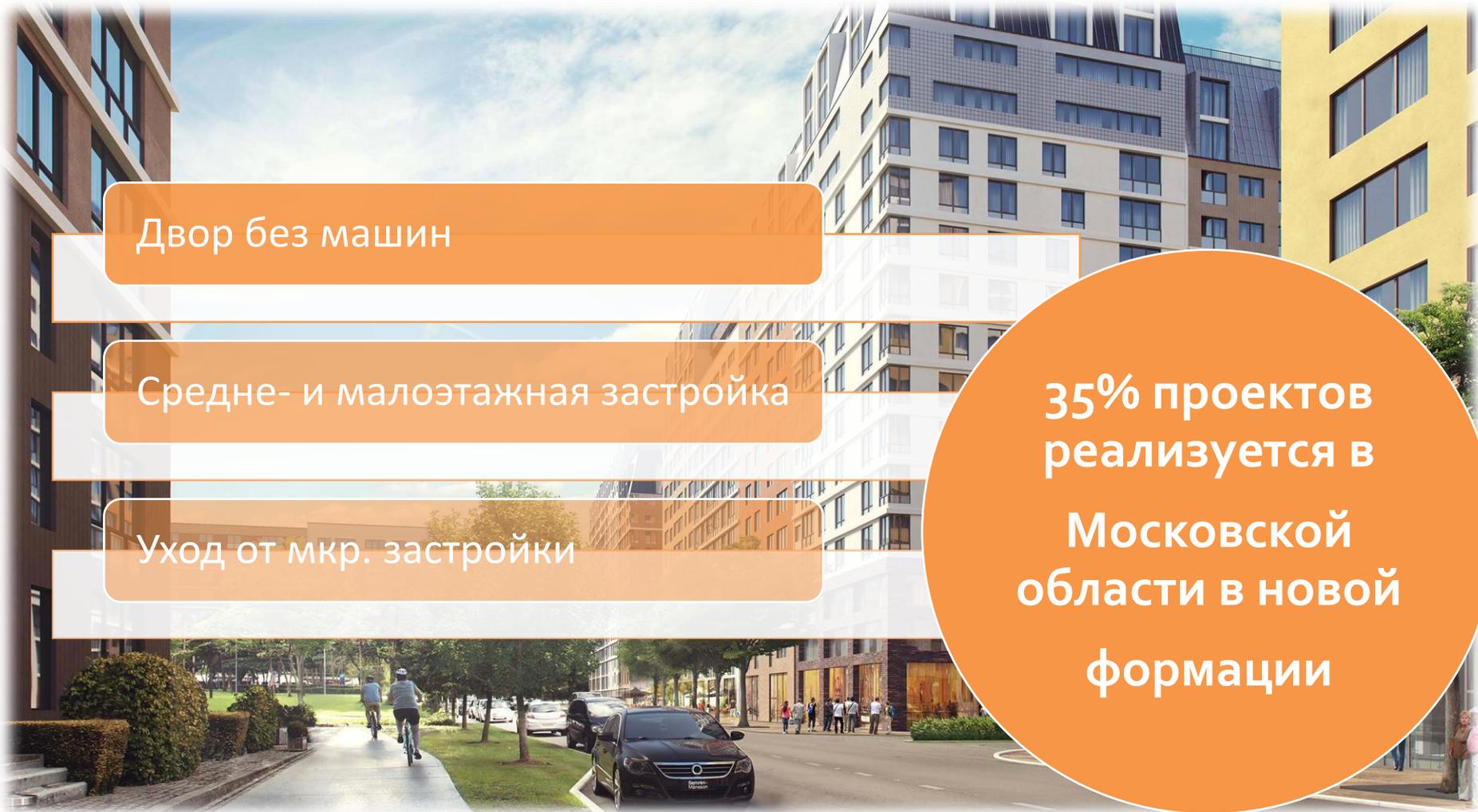
# Изменение продукта в регионе под потребности потребителя

Двор без машин

Средне- и малоэтажная застройка

Уход от мкр. застройки

35% проектов реализуется в Московской области в новой формации



# Основные урбанистические тренды в проектах «нового типа»



# Осмысленные требования покупателей

---

## к планировкам

**Общие требования к планировке (релевантные не только для Комфорта, но и для Бизнес-класса):**

- Квадратная конфигурация всей квартиры и всех помещений (холла, комнат – «проще зонировать, делать перепланировку»)
- Холл не менее 6 и не более 12 кв. м, с возможностью размещения шкафа, без дополнительных ответвлений и коридоров («нерациональное использование метража», «темнота в коридоре»)
- Вход в кухню или с/у, не расположенные в непосредственной близости от входа в квартиру
- С/у не менее 4-6 кв. м
- Окно в кухонной зоне
- Лоджия на кухне

## **GOOD TO HAVE**

- Вход из холла во все помещения (минимальное кол-во проходных комнат)
- Несмежные спальни (расположенные в разных частях квартиры)
- Раздельный с/у