

Milenialsi zmieniają potencjał rynku mieszkań i handlu detalicznego – czy Twoja firma jest na to gotowa?

Milenialsi już wpływają na rynek konsumencki w sposób, którego nigdy sobie nie wyobrażałem. Pomyśl, jak byś zareagował 10 lat temu, gdybym zaczął mówić o ekonomii dzielenia się i o firmach takich jak Uber czy Lyft? Cóż, stajemy w obliczu nowej milenijnej zmiany, podważając tradycyjną wiedzę o rynku mieszkaniowym.

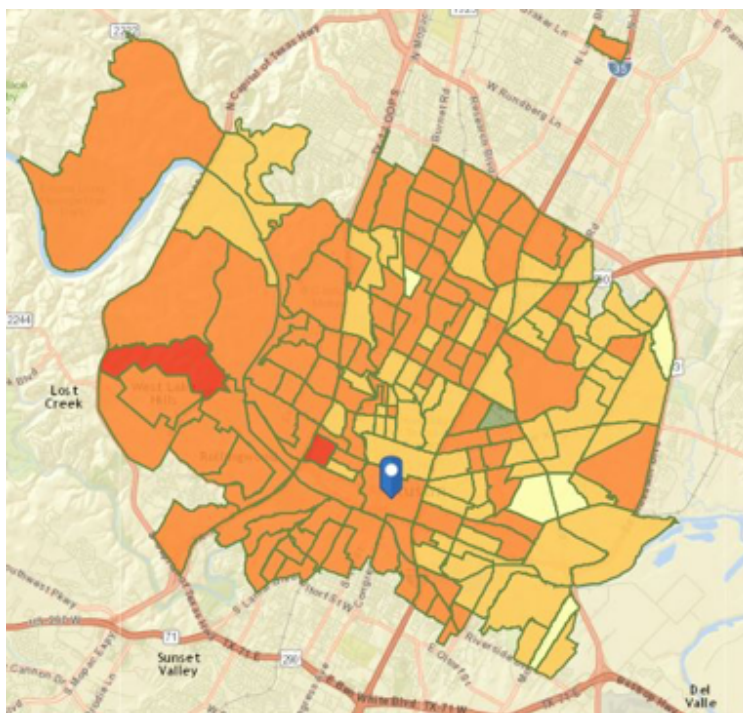
Od 2005 r. obserwowałem, jak amerykańskie gospodarstwa domowe coraz częściej poszukiwały możliwości najmu mieszkań. Ponad 9 milionów nowych mieszkańców decydujących się na najem – to najwięcej od lat sześćdziesiątych. Choć wiele osób uważa, że trend ten osiągnął szczyt w trakcie kryzysu finansowego w 2008 r., wydaje się, że tendencja ta będzie kontynuowana. Pomimo tego, że indeks Dow Jones przekroczył 21 000, a bezrobocie wynosi poniżej 5 procent, liczba wynajmowanych nieruchomości nadal rośnie. Możesz się zastanawiać dlaczego.

Rozwiewając mit mileniałsa

Jest wiele czynników, ale jednym z dominujących jest to, że duży procent mileniałsów zaczyna obecnie pracować i zakładać rodziny. Ponad 10 procent tego boomu na wynajem można przypisać mileniałsom, a prawie połowa tego pokolenia jeszcze nie zaczęła pracować.

Chociaż ludzie z tego pokolenia należą do jednej z najbardziej wykształconych grup w historii naszego kraju, są bardziej skłonni wynajmować mieszkanie niż je posiadać. Nie chodzi o

to, że mileniałsi lekkomyślnie wydają swoje ciężko zarobione pieniądze – prawda jest taka, że to koszt posiadania domu rośnie szybciej niż średnie wynagrodzenia, uniemożliwiając wielu młodym ludziom zakup własnego lokum. Również to pokolenie jest najbardziej zadłużone, a wielu studentów kończy naukę z dziesiątkami tysięcy dolarów pożyczek studenckich do spłacenia.



Rys. 1. Analiza gospodarstw domowych w Austin w stanie Teksas w oparciu o: własność, średni wiek, średni dochód, średni dochód do dyspozycji i wydatki budżetowe. (Esri, TUTAJ, NGA, USGS, NPS).

Mając na uwadze ten dług, coraz większa liczba młodych specjalistów poszukuje niedrogich opcji wynajmu, które pozwolą im utrzymać komfortowy tryb życia po okresie wynajmowania i spłacania pożyczek.

Tempo rozwoju mieszkalnictwa wielorodzinnego gwałtownie wzrosło w ciągu ostatnich pięciu lat. Należy jednak zauważyć, że nastąpiła subtelna zmiana. Coraz więcej domów

jednorodzinnych w starszych dzielnicach podmiejskich wynajmuje się po znacznie niższych cenach. Ponieważ młodzi profesjonaliści najchętniej wynajmują domy jednorodzinne, zmieniają potencjał rynku mieszkań.

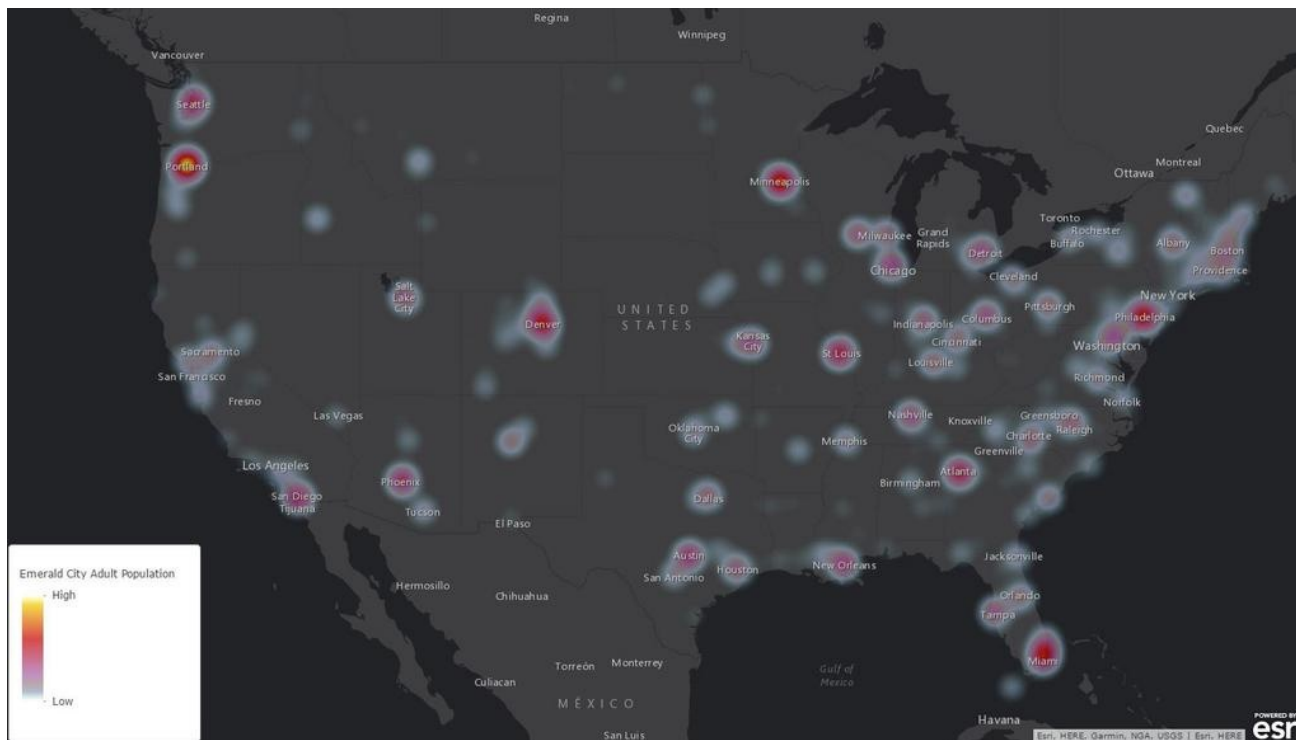
Zazwyczaj koszt wynajmu w starszych dzielnicach podmiejskich jest znacznie niższy niż koszt posiadania, średnio o blisko 1,030 dolarów miesięcznie. Te niższe koszty wynajmu, w połączeniu z ograniczoną odpowiedzialnością, oznaczają, że po opłatach za wynajem i spłatach pożyczek studenckich milenialsom zostają pieniądze, które wydają je na lokalnym rynku.

Ponieważ trend ten wciąż się nie zmienia, deweloperzy muszą dla siebie znaleźć właściwe miejsce.

Kto jest twoim sąsiadem?

Dokładne modelowanie i przewidywanie wpływu wynajmujących na daną okolicę nie jest tak trudne, jak się wydaje. Korzystając z systemów informacji geograficznej (GIS), zatrudnieni przez deweloperów specjaliści skutecznie analizują i prognozują zachowania lokalnych konsumentów. Ta praktyczna wiedza umożliwia milenialsom głębsze „zrozumienie” poszczególnych okolic i dokonywanie bardziej przemyślanych i zyskownych inwestycji.

W rozwijających się miejscach na obszarze całego kraju młodzi, obyci z techniką inwestorzy przenoszą się do domów jednorodzinnych na obrzeżach miast. Ta szczególna grupa młodych profesjonalistów jest ujęta w segmencie „Emerald City” według klasyfikacji Tapestry firmy Esri, łączącej dane demograficzne, wskaźniki społeczno-ekonomiczne i zachowania konsumentów dostarczając praktycznej wiedzy o mieszkańcach wybranych miejsc.



Rys. 2. Prezentacja koncentracji segmentu Emerald City według klasyfikacji Esri.

Obecnie w USA jest prawie 1,7 miliona gospodarstw z segmentu Emerald City, z których wiele tworzą mileniałsi. Ponad połowa mieszkańców wynajmuje domy w dzielnicach o rzadkiej zabudowie. Mileniałsi z segmentu Emerald City zazwyczaj wydają więcej na produkty, które postrzegane są jako produkty wyższej jakości. Kupują żywność organiczną i częściej zaopatrują się w artykuły spożywcze w sklepach takich jak Trader Joes, Wholes Foods i Clarks Nutrition. Są świadomi ekologicznie i wyznają zdrowszy styl życia.

Tym, co sprawia, że ten segment jest tak wyjątkowy, to to, że w przeciwieństwie do powszechnego postrzegania mileniałsów mieszkających w śródmiejskich mieszkaniach, podobnie do ich obrazu przedstawianego w programach telewizyjnych takich jak Friends, segment Emerald City występuje głównie w starszych dzielnicach na obrzeżach poza głównymi miast. Ponieważ wielu z tych mileniałsów zakłada rodziny, nie przenoszą się winne okolice.

Jeśli już budujesz ...

Profesjoniści zarówno w handlu nieruchomościami, jak i w handlu detalicznym muszą stawić czoła powszechnym zwyczajom milenialsów, inwestując w projekty, które zaspokoją przyszłe potrzeby. Korzystając z systemów informacji geograficznej, jak np. Business Analyst, deweloperzy mogą precyzyjnie mapować i prognozować, jakie obszary podmiejskie będą miały najwyższy wskaźnik wzrostu liczby milenialsów z segmentu Emerald City. Dzięki zrozumieniu tego szybko rozwijającego się segmentu deweloperzy i sprzedawcy detaliczni mogą opracować odpowiednie strategie rozwoju swoich firm.

Dowiedz się, jak firma Esri pomaga rozpoznać okolicę i kontrolować swoją firmę.

Oryginalny materiał.