

هنری‌ها و بازار املاک



رشد | املاک لوکس | آبان‌ماه ۱۴۰۳

محتوایی که خواهیم خواند:

املاک لوکس | نسل هزاره | HENRYs

زمان مطالعه: ۸ دقیقه

هنری‌ها و بازار املاک

آمار Wealth-X اما بیشتر درآمد خود را صرف هزینه‌ها می‌کنند و هنوز دارایی کافی برای اینکه ثروتمند به حساب آیند، جمع نکرده‌اند.

با رشد ثروتشان در پنج سال آینده، انتظار می‌رود که بسیاری از آنها تبدیل به اولین خریداران خانه‌های لوکس شوند. اینجا همه چیزهایی که باید در مورد نسل بعدی هنری‌ها بدانید آمده است - از ارزش‌ها گرفته تا جایی که زندگی می‌کنند، چه کاری انجام می‌دهند و وقتی وارد دنیای املاک لوکس شوند، به کجا می‌روند؟

امروز هنری‌ها در حال افزایش هستند و آماده‌اند تا در چرخه بعدی املاک و مستغلات تأثیر بگذارند. اما هنری‌ها چه کسانی هستند؟

«High Earners Not Rich Yet» به معنای افراد با درآمد بالا که هنوز ثروتمند نیستند، است. هنری‌ها معمولاً شامل افرادی از نسل‌های هزاره‌ای (متولدین سال‌های ۱۳۶۰ تا ۱۳۷۹) و نسل ایکس (متولدین سال‌های ۱۳۴۰ تا ۱۳۵۹) هستند که درآمد قابل توجهی دارند - بیش از ۲۵۰,۰۰۰ دلار (حدوداً بیش از ۹۰۰ میلیون تومان) در سال طبق

”

هنری‌ها چه کسانی هستند؟

«High Earners Not Rich Yet» به

معنای افراد با درآمد بالا که هنوز

ثروتمند نیستند، است.

“

هنری‌ها چه کسانی هستند؟

شهری مانند نیویورک زندگی می‌کنند. در ایران، هنری‌ها معمولاً در شهرهای بزرگ مانند تهران، اصفهان و شیراز زندگی می‌کنند، جایی که فرصت‌های شغلی متنوع‌تر و سبک زندگی مدرن‌تری دارند. علاقه‌مندی‌های آنان بیشتر شامل فعالیت‌های فرهنگی، سفرهای داخلی و خارجی، و حضور در رویدادهای اجتماعی می‌باشد. آنها درک بالایی از فناوری و ابزارهای دیجیتال دارند و حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی و خریده‌های آنلاین، بخشی از سبک زندگی آنهاست. با این حال، مشابه با شرایط هنری‌های جهانی، چالش‌های اقتصادی و نوسانات تورمی در ایران، اغلب مانعی برای ایجاد ثروت پایدار برای این قشر محسوب می‌شود.

اصطلاح "هنری" به سال ۲۰۰۳ برمی‌گردد که توسط نویسنده شاوون تولی در یک مقاله برای مجله فورچون ابداع شد. به طور کلی، هنری‌ها در حال ساخت ثروت خود هستند یا این پتانسیل را دارند. با میانگین سنی ۴۳ سال، بسیاری از آنها تنها در پنج سال گذشته به درآمدهای بالا دست یافته‌اند و بنابراین زمان کافی برای ایجاد یک بنیاد مالی مستحکم نداشته‌اند.

بیشتر احتمال دارد آنها مرد باشند تا زن، با علاقه به خیریه، ورزش و ورزش‌های پر هیجان و پرخطر، فضای باز و طبیعی و فناوری که در صدر فهرست علاقه‌مندی‌هایشان قرار دارد. همچنین تمایل دارند که از نظر دیجیتال آگاه باشند و خریداران آنلاین پرشور باشند. آنها معمولاً در مناطق بزرگ



بشر دوستی



ورزش‌های پر هیجان



کمپینگ



تکنولوژی



هوانوردی



سفر



نوشتن



علم



سخنرانی



تحصیل



ارتقاء به وضعیت خریداران خانه لوکس برای اولین بار

در Altrata به اشتراک گذاشت: "ما فکر می‌کنیم که آنها می‌توانند یک گروه قدرتمند در بازار املاک باشند اگر تصمیم بگیرند که در چند سال آینده از توانایی خود برای خرید ملک لوکس استفاده کنند. اگر بخواهید، آنها معادل خریداران 'اولین بار' در بخش املاک لوکس هستند."

با پیش‌بینی رشد تعداد افرادی که در سطوح بالاتری از درآمد قرار دارند، تعداد واقعی خریداران خانه لوکس برای اولین بار نیز احتمالاً افزایش خواهد یافت. شبان ادامه می‌دهد: "فرضیه این است که اکثریت آنها هنوز اقدامی در خرید املاک لوکس نداشته‌اند، اما این کار را زمانی که در مرحله مناسب زندگی خود قرار گیرند یا از نظر مالی قادر به انجام آن باشند، انجام خواهند داد."

در حالی که ثروت کلی افرادی که دارایی خالص آنها بیش از ۵ میلیون دلار در ایالات متحده هست در دوره زمانی ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۲ به دلیل کاهش‌های بازار سهام، ۷ درصد کاهش یافت، تعداد هنری‌ها در این دوره به طور چشمگیری افزایش یافت و به نزدیک ۹ میلیون نفر رسید که رشد تقریبی ۱۳ درصدی داشت.

"در سال‌های اخیر، افزایش قابل توجهی در تعداد افرادی با درآمد بالا مشاهده شده است، که عمدتاً به ظهور نقش‌های شغلی پیچیده‌تر و فرصت‌های سرمایه‌گذاری نسبت داده می‌شود. همچنین، تعدیلات حقوقی که به منظور مقابله با اثرات تورم در ایالات متحده انجام شد، بخشی از این روند را تشدید کرده است." این را ماین شبان، مدیر تحقیقات و آنالیز



دارید، به‌ویژه در شهرهای پرهزینه‌ای مانند نیویورک، ملک سطح ابتدایی نمی‌تواند برای شما مناسب باشد. ما با این افراد صحبت کرده‌ایم. زیرا آنها جوان هستند، خرید ملکی خارج از شهر را به عنوان خریدی در آینده می‌بینند، شاید زمانی که شروع به تشکیل خانواده کنند. ممکن است اکنون پولی برای پرداخت وام مسکن داشته باشند - شاید حتی یک ملک غیرلوکس کوچک دارند و در حال به دست آوردن پول از آن هستند یا از اجاره خوشحالند. فقط هنوز در سطح لوکس نیست."

وقتی این گروه بالغ‌تر می‌شود و ثروت آنها بیشتر تثبیت می‌شود، احتمالاً توجه خود را به خریدهای بزرگ‌تر لوکس مانند املاک معطوف می‌کنند، چرا که این روند معمولاً با دو مرحله زندگی همزمان است: (۱) مراحل زندگی مانند شروع یک خانواده و استقرار (۲) نیاز آنها به خانه لوکسی که با آرزوها یا وضعیت مالی‌شان مطابقت داشته باشد.

وینستون چستر فیلد، بنیان‌گذار شرکت مشاوره استراتژیک بریتانیایی بارترن که بر ثروت و بخش لوکس تمرکز دارد، می‌گوید: "اگر درآمد بسیار بالایی

”

با رشد تعداد افرادی که در سطوح بالاتری از درآمد قرار دارند، تعداد واقعی خریداران خانه لوکس برای اولین بار نیز احتمالاً افزایش خواهد یافت.

“

بیشتر هنری‌ها کجا زندگی می‌کنند؟

همانطور که قبلاً ذکر شد، بیشتر هنری‌ها در مناطق کلان‌شهری زندگی می‌کنند که مشاغل با درآمد بالا، فرهنگ و زندگی شبانه در آنها زیاد است. به‌شکلی متناقض، برخی از این شهرها بالاترین هزینه زندگی را دارند - بنابراین این فرض در میان هنری‌ها ایجاد می‌شود که آنها در حال حاضر ثروت کافی برای خرید ملک لوکس ندارند. چستر فیلد توضیح می‌دهد: "نیویورک بهترین مثال این تضاد است. یک نیویورکی ممکن است سالی ۷۵۰ هزار دلار درآمد داشته باشد. آنها سبک زندگی خاصی دارند که شامل بیرون رفتن و تفریح با دوستان یا رفتن به تعطیلات گران‌قیمت است. آنها آزادانه پول خرج می‌کنند و از موفقیت مالی خود لذت می‌برند. با این حال احساس می‌کنند که قادر به خرید ملکی که

می‌خواهند در این شهر نیستند." در ایران و خصوصاً تهران نیز وضعیتی مشابه قابل مشاهده است؛ فردی با درآمد بالا، مثلاً حدود ۹۰۰ میلیون تومان در سال، ممکن است بتواند از زندگی لذت برده و در فعالیتهای تفریحی، رستوران‌های گران‌قیمت، و سفرهای داخلی و خارجی شرکت کند. با این حال، با توجه به قیمت‌های بالای مسکن در مناطق محبوب شهر، همچنان حس می‌کند که توانایی خرید ملکی که آرزویش را دارد، در این شهر ندارد. تورم و افزایش هزینه‌های زندگی در کنار نوسانات ارزی، موانع بیشتری را برای این افراد ایجاد می‌کند تا به راحتی بتوانند به خواسته‌های مالی و سبک زندگی دلخواه خود دست یابند."



آنها در کدام حوزه‌ها مشغول به فعالیت هستند؟

بخش قابل توجهی از هنری‌ها، حرفه‌ای‌های تحصیل کرده یا مدیران سطح C در خدمات مصرفی و بانکداری هستند، به‌گفته Wealth-X. همچنین بخش فناوری برخلاف آنچه که قبلاً تصور می‌شد، تأثیر کمتری دارد. با ورود بیشتر شرکت‌های فناوری به عرصه به‌عنوان کارفرمایان با درآمد بالا، میانگین سن هنری‌ها در سال‌های اخیر به‌طور قابل توجهی کاهش یافته است. به گفته شبان "اما وقتی به سطح درآمد یک میلیون دلار نگاه می‌کنید، خواهید دید که فناوری درصد کمتری از آن را تشکیل می‌دهد. این به این دلیل است که فناوری صنعتی نسبتاً جوان است." بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری ممکن است به‌دلیل پرداخت حقوق بالا به حرفه‌ای‌های

فناوری در ۱۰ سال گذشته معروف شده باشند، اما نسبت به صنایع جاافتاده، بخش فناوری هنوز در حال تثبیت خود است. یکی دیگر از عواملی که یافته‌های Wealth-X را تحت تأثیر قرار می‌دهد، "درآمد" است. این شرکت در تحلیل خود از درآمد مشمول مالیات استفاده می‌کند - نه فقط از حقوق سالانه بلکه از سود سهام، درآمد اجاره و غیره. این احتمالاً دلیل این است که زمانی که سطح درآمد به بیش از یک میلیون دلار افزایش می‌یابد، بانکداری و مالی ناگهان به صدر لیست می‌رسند. شبان اضافه می‌کند "بانکداری و مالی عمده‌تأ شامل افرادی با درآمد بالای حقوقی هستند، اما همچنین شامل کسانی می‌شود که در حال راه‌اندازی صندوق‌های خود هستند."

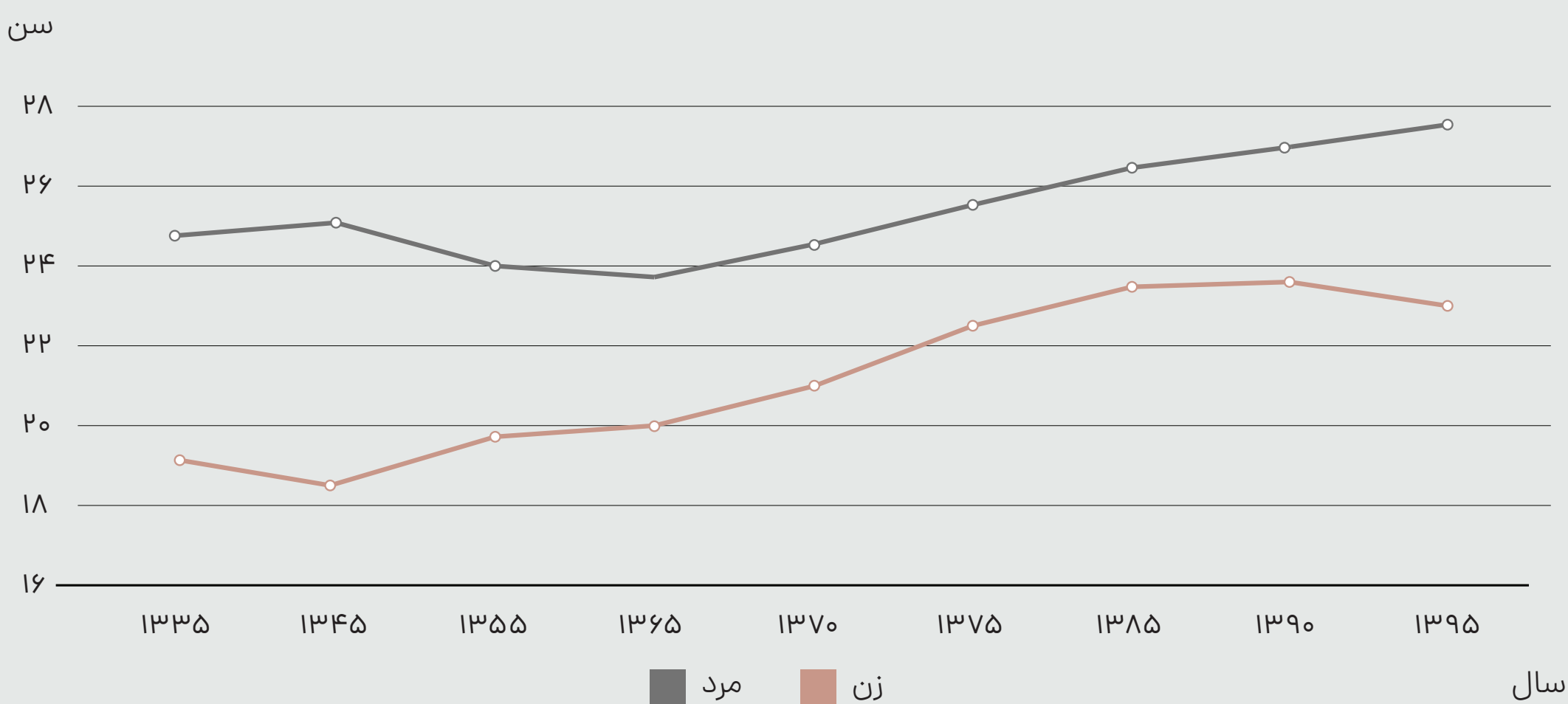
چه اتفاقی باید بیفتد تا هنری‌ها وارد بازار املاک لوکس شوند؟

افزایش یافته است. همچنین، آمارها نشان می‌دهد که درصد افرادی که در گروه سنی ۳۰-۳۵ سال هرگز ازدواج نکرده‌اند، از ۱۲.۳٪ برای مردان و ۲.۵٪ برای زنان در سال ۱۳۵۵ به ۳۵٪ برای مردان و ۲۹٪ برای زنان در سال ۱۳۹۵ رسیده است. این تغییرات، همراه با چالش‌های اقتصادی و هزینه‌های بالای زندگی، موانعی جدی برای ورود این افراد به بازار املاک و خرید خانه‌های لوکس ایجاد کرده است.

هنری‌ها همچنین باید به سطح مناسبی از ثروت در شهر انتخابی خود دست یابند. دینامیک‌های فعلی بازار مسکن، عوامل اقتصادی مانند تورم و موانع روانی نیز ممکن است نیاز به تغییر داشته باشند تا راحتی آن‌ها با چنین سرمایه‌گذاری لوکسی تغییر کند. چسترفیلد معتقد است که بسیاری از هنری‌ها در چند سال آینده "زمانی که آماده شوند" و "پس از اینکه زندگی‌شان تثبیت شد" به خریداران املاک لوکس تبدیل خواهند شد، چه از شروع یک خانواده و چه زمانی که کسب‌وکارشان تثبیت شود، اگر صاحب کسب‌وکار یا کارآفرین باشند.

اولاً، هنری‌ها احتمالاً باید به یک مرحله خاص از زندگی برسند، مانند ازدواج یا تشکیل خانواده. چندین مطالعه اخیر نشان داده‌اند که جوانان این رویدادهای مهم را به تأخیر می‌اندازند. طبق تجزیه و تحلیل مرکز تحقیقات پیو از داده‌های دفتر سرشماری، سهم بزرگسالان آمریکایی که در سن ۲۱ سالگی ازدواج کرده‌اند از حدود یک‌سوم در سال ۱۹۸۰ به ۶٪ در سال ۲۰۲۱ کاهش یافته است. سهم کسانی که تا ۲۵ سالگی ازدواج کرده‌اند از نزدیک به دوسوم به ۲۲٪ کاهش یافته است. این موضوع برای هزاره‌ای‌های مسن‌تر نیز صادق است. همان تجزیه و تحلیل در سال ۲۰۲۱ نشان داد که ۲۵٪ از افراد ۴۰ ساله در ایالات متحده هرگز ازدواج نکرده‌اند که افزایش قابل توجهی از ۲۰٪ در سال ۲۰۱۰ است.

با این حال، روند ازدواج در ایران نیز مشابه تغییرات جهانی با تأخیر مواجه شده است. میانگین سن ازدواج در سال ۱۳۵۵ برای مردان ۲۴ سال و برای زنان ۱۹ سال بوده است، اما تا سال ۱۳۹۵ این میانگین به ۲۷.۴ سال برای مردان و ۲۳.۴ سال برای زنان



بسیاری از هنری‌ها در چند سال آینده
"زمانی که آماده شوند" و "پس از اینکه
زندگی‌شان تثبیت شد" به خریداران
املاک لوکس تبدیل خواهند شد.

کجا خرید خواهند کرد؟

به چند روز در هفته باشد. بر اساس نظرسنجی انجام‌شده توسط Resume Builder از ۱۰۰۰ مدیر شرکت‌ها، ۹۰ درصد از شرکت‌ها برنامه دارند که تا پایان سال ۲۰۲۴ سیاست‌های بازگشت به دفتر را اجرا کنند.

چسترفیلد اظهار می‌کند "هنگامی که ثروت خود را به دست آوردند و کنترل بیشتری بر سرمایه خود پیدا کردند، ممکن است تصمیم بگیرند که از منطقه خارج شوند، اما در حالی که آن‌ها درآمد بالایی دارند، قطعاً کمی محدودتر هستند."

هنگامی که این افراد تصمیم به خرید ملک بزرگی بگیرند، نباید انتظار داشت که مهاجرت‌های گسترده‌ای بین بازارهای مختلف رخ دهد. شبان توضیح می‌دهد که "بسیاری از این افراد هنوز نیاز به حضور در دفتر کار دارند و به همین دلیل تمایل دارند در مکان‌های خود ثابت بمانند".

اگرچه کار از خانه در برهه‌ای به‌طور گسترده پذیرفته شد، بسیاری از کارفرمایان، از جمله گلدمن ساکس، آمازون و گوگل، دستورالعمل‌هایی برای بازگشت به دفتر کار صادر کرده‌اند - حتی اگر این بازگشت محدود

آماده‌سازی برای آینده

تغییرات سبک زندگی، تأخیر در ازدواج و تأثیرات اقتصادی همچون تورم و افزایش قیمت‌ها، برای این گروه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

هنری‌ها به دنبال خانه‌هایی هستند که هم با معیارهای زیبایی‌شناسی و سلیقه‌های شخصی‌شان هم‌خوانی داشته باشد و هم نیازهای روزمره‌شان را برآورده سازد. این تقاضا می‌تواند به تغییر در طراحی و توسعه املاک لوکس منجر شود و بازار را به سوی عرضه‌ای با ویژگی‌های خاص و مدرن‌تر سوق دهد و به افزایش تقاضا برای پروژه‌هایی با زیرساخت‌های فناوری و خدمات پیشرفته منجر شود.

برای هنری‌ها، مفهوم لوکس تنها به قیمت بالا یا برندهای معروف محدود نمی‌شود. آن‌ها به دنبال اصالت، سفارشی‌سازی، هنر دست‌ساز، پایداری و تجربیات خاص و منحصر به‌فرد هستند. این موارد در انتخاب خانه و سبک زندگی‌شان نقش مهمی دارد. خانه برای آن‌ها محلی است که سبک زندگی شخصی‌شان را انعکاس دهد.

در ایران نیز، هنری‌ها به خانه‌هایی تمایل دارند که با نیازهای مدرن و فرهنگی آن‌ها سازگار باشد. این افراد خواهان فضاهایی با طراحی منحصر به‌فرد، استفاده از فناوری‌های نوین و فضایی برای کار از خانه هستند. این موضوع به‌خصوص با توجه به روند



منابع مورد استفاده برای این محتوا:

Issuu

I
mine

تماس با ما

| ۰۹۹۰۲۲۱۱۴۱۲ | www.mineteams.com | info@mineteams.com | @mineteams |