



Московский БизнесКлуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Наше будущее. Есть ли специфика у недвижимости для детей?

Образ ребенка не напрасно так часто эксплуатируется в рекламе недвижимости. Большая часть сделок совершается с учетом интересов подрастающего поколения. На развитых рынках давно существует раздельное позиционирование проектов, рассчитанное на клиентов с детьми и без них. Если в семье есть дети, это должно сказываться и на планировочных решениях, и на инфраструктурном оснащении, и даже на методах ведения переговоров. А как обстоят дела у нас? Насколько часто тема комфорта и удобства ребенка всплывает при принятии решения о совершении сделки купли-продажи недвижимости?

На наши вопросы отвечали **Николай Андреев**, Генеральный директор ООО «Пересвет-Недвижимость»; **Марина Резвова**, заместитель генерального директора/директор Департамента недвижимости Концерна «КРОСТ»; **Юрий Хлестаков**, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости»; **Татьяна Бриккер**, Генеральный директор «БЕСТ-недвижимость. Отделение на Щепкина»; **Андрей Артюхов**, зам. руководителя департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость»; **Игорь Заугольников**, Директор Департамента маркетинговых коммуникаций инвестиционно-строительного холдинга «RODEX GROUP».



Вопрос о детях не такой праздный, как может показаться на первый взгляд. Осознанная и вербализованная потребность приобретать недвижимость, исходя из интересов детей – это один из показателей развитости рынка. Индикатор того, что люди становятся мобильны в вопросах выбора жилья. И поскольку сегодня все участники рынка недвижимости констатируют, что заключаются сделки исключительно «для жизни», выявление условий комфортного проживания чрезвычайно важно.

Но на первый же простой вопрос: какой процент покупателей при совершении сделки акцентирует внимание на потребности детей, мы получили разные и несогласующиеся между собой ответы. Пожалуй, за всю историю существования «Дискуссионного клуба» наши эксперты никогда не расходились во мнениях так сильно.

На одном полюсе заявление Игоря Заугольникова: «По нашим данным, 80% покупателей загородных домов - семьи с детьми. Жизнь в мегаполисе не может похвастаться многообразием парков и зон



Московский БизнесКлуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

отдыха. С рождением ребенка у каждого родителя происходит смена ценностей, и покупка дома становится не отложенным спросом, а само собой разумеющимся решением. В основном, это семьи с детьми дошкольного или школьного возраста, подросткам (от 16 лет и старше) ближе городские развлечения». А вот Андрей Артюхов заявил, что «более 20 % клиентов, приобретающих недвижимость, стремятся к тому, чтобы проживание детей в новом доме было как можно более комфортным. Около 3 % клиентов «покупают квартиры с тем, чтобы оформить её на своего ребенка». Некоторые специалисты даже затрудняются оценить, скольких клиентов волнует «детская проблема». А Юрий Хлестаков считает, что все 100% покупателей учитывают при покупке интересы ребенка, только делают это в меру своих возможностей. С ним согласна Татьяна Бриккер: «Большинство родителей действуют в интересах своих детей, в том числе и при покупке недвижимости. Возраст детей имеет значение только в предпочтениях: парк, ясли, детский сад, школа или университет в удобной доступности. Более того, по мере взросления детей родители меняют жилье, обеспечивая комфортное проживание своих детей. Другое дело, не у всех есть достаточно средств для соблюдения всех правильных рекомендаций».

Правда, в том, что касается инфраструктуры, эксперты единодушны, хотя, разумеется, требования к окружению городской недвижимости и сервисам коттеджного поселка разные.

По мнению Николая Андреева, наличие в поселке собственного детского сада и школы является существенным конкурентным преимуществом. Хотя есть и утвержденные нормативы: на 1 000 жителей должно приходиться 135 мест в общеобразовательной школе и 35 мест в детском саду. «В нашем жилом комплексе «ЖемИльи» в 9 км от Москвы по Ильинскому шоссе количество мест в школе – 380, в детском саду – 100, что превышает расчетные требования. Это обусловлено типами домов в проекте: ведь мы ориентированы в первую очередь на семейных людей с детьми. Тот факт, что родителям не нужно везти ребенка в школу за несколько километров от дома, а потом еще и забирать его, существенно повышает уровень комфорта.

При наличии крупного проекта, сочетающего в себе детский сад, начальную, среднюю и старшую школы, целесообразнее строить школу на отдельном участке за пределами поселка. Таким примером является Павловская школа, рассчитанная на 450 учеников. Однако, в большинстве случаев школы расположены внутри территории поселков. Зачастую их строят при въезде, отдельно огораживают территорию и предусматривают дополнительную охрану.

Стоит также отметить, что в настоящее время более востребованы школы начальных классов. Это обусловлено тем, что уже к окончанию начальных классов родители планируют, в каком ВУЗе будет учиться их ребенок. И здесь достаточно часто детей переводят в различные школы с углубленным изучением определенных предметов, лицеи и т.д.».

Специалисты в области городской недвижимости советуют выбирать районы комплексной застройки. «Для семей с детьми удобны спальные районы Москвы, где при строительстве жилых домов, сразу учитывалось и строительство объектов социально-бытовой инфраструктуры. Например, Чертаново, Алтуфьево, Марьино, Бутово и т.д.» - говорит Николай Андреев.

Андрей Артюхов рекомендует реализуемые «НДВ-Недвижимость» новостройки: «например, микрорайон «Царицыно», который расположен напротив одноименного парка, ЖК «Богородский» и ЖК «Резидент 77», в основу концепции которого положена идея «Жилой комплекс для всей семьи». ЖК «Резидент 77» находится на берегу пруда, рядом с парком. В шаговой доступности расположены детские сады и школы. Перед домом - красивый чистый пруд - отличное место для семейных прогулок. Проект предусматривает организацию детского игрового комплекса и спортивной площадки.

Но если с вопросом окружения мы более или менее разобрались, стандартов планировок для семей с детьми у нас нет. Хотя на Западе на этот счет есть вполне конкретные рекомендации. Но некоторые эксперты отмечают, что западный опыт не всегда актуален в наших реалиях. Например, на Западе



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

детские комнаты не превышают 10-12 метров. В России загородное жилье все же является неким показателем статусности, поэтому детские комнаты в загородных домах не меньше 15-20 метров и т.д. Хотя Игорь Заугольников констатирует, что «Все проекты RODEX подразумевают расположение детских комнат на одном уровне с хозяйскими спальнями. Во всех наших поселках, вне зависимости от площади проектов, расположение детской спланировано рядом родительской спальней и сан.узлом, например, как в проекте «Янтарь» (от 350 кв.м.), «Светлый» (от 240 кв.м.) или в относительно небольших проектах, таких как «Лилия», «Нептун» или «Лагуна» (проекты от 150 кв.м.)».

Владимир Андреев замечает, что «специальных планировочных решений для детей в городских квартирах не предусмотрено, разве что большие площади комнат даже в современных панельных домах эконома класса, чтобы для ребенка можно было создать тот же спортивный уголок. Во многих новых домах предусмотрены кладовые помещения, или гардеробные. В домах бизнес и элит класса предусмотрено два и более санузла. Также предусмотрены общественные зоны, где ставят детские коляски, велосипеды и т.п.».

Об общественных «колясочных» зонах говорит и Марина Резова. А еще, по ее словам, в проектах концерна КРОСТ используется несколько интересных планировочных и конструктивных решений, особенно важных для маленьких жильцов, например, инсоляция. «Солнечный свет воздействует на общий жизненный тонус организма, поэтому наши квартиры имеют такую планировку, которая позволяет естественному свету оставаться в помещении весь световой день. Этот принцип реализован и в кварталах бизнес-класса в Москве, и в строящемся в подмосковной Коммунарке жилом квартале «Эдальго». Планировочные решения еще на стадии проектирования предусматривают будущее рациональное зонирование пространства: мы учитываем «личные территории» будущих жильцов любого поколения.

Понятие комфорта очень емкое, например, на охраняемой территории жилого комплекса Wellton Park мы проектируем детские и спортивные площадки со специальным каучуковым покрытием, исключающим травматизм. Обязательно также наличие систем видеонаблюдения, круглосуточной охраны.

В квартале Wellton Park, строящемся на Северо-западе столицы, все транспортные коммуникации выведены за пределы квартала: каждый дом имеет большие подземные части, где располагаются многоуровневые паркинги. Этот же принцип реализован в ЖК «Эдальго». Так называемый «тихий двор» идеально подходит для отдыха всех членов семьи, особенно, детей. Родители, выходя на прогулку с детьми с колясками, могут спокойно проехать от дверей лифта до тротуара — входные группы спроектированы таким образом, что имеют единый уровень с придомовой территорией, где при этом не нужно пользоваться лестницей. В то же время на первом этаже дома предусмотрена зона для хранения колясок».

В общем, хотя некоторые ответы наших специалистов нам показались очевидными, некоторые заставили и задуматься. Прежде всего, отсутствие четкой концепции семейного жилья, говорит о нашей общей бедности, скудости рынка. Как когда-то, в семье либо была, либо не была машина. И только со временем мы стали различать городской, семейный автомобиль и внедорожник. Но появление специализированных «семейных» проектов, о которых говорили некоторые наши эксперты — это хороший знак, свидетельство того, что рынок недвижимости переходит на принципиально иной уровень развития.