

Жилая среда, которая продает:

Как инфраструктура и тренды влияют

влияют на стоимость квадратного

метра



Алексей Коноплев

Основатель консалтингового агентства [«Делайновое.РФ»](https://delainovoe.ru)

Эксперт по формированию ценности и ликвидности жилых и коммерческих объектов.

 **Тема:** Жилая среда, которая продает: как инфраструктура и тренды влияют на стоимость квадратного метра

НЕОМАКЕР.RU
ДЕЛАЙНОВОЕ.РФ

НЕОМАКЕР.RU
ДЕЛАЙНОВОЕ.РФ

Риелтор сегодня — не «открыватель дверей», а эксперт по ценности



Задача девелопера — создать эту ценность.

Наша с вами задача — как риелторов — **увидеть, оценить и донести** ее до покупателя.

Это то, что отличает рядового агента от эксперта, с которым хотят работать.

Сегодня мы с вами разберем, из каких конкретных кирпичиков складывается эта самая "жилая среда" и как она напрямую влияет на стоимость "квадрата" и ликвидность ваших будущих сделок.

Часть 1: Риелтор сегодня — Эксперт по ценности

Ваша задача — увидеть, оценить и донести до покупателя неочевидную ценность жилой среды, которая становится решающим аргументом.

Старая модель: «Открыватель дверей»

Фокус на базовых характеристиках квартиры (площадь, этаж).
Сделка часто сводится к цене.

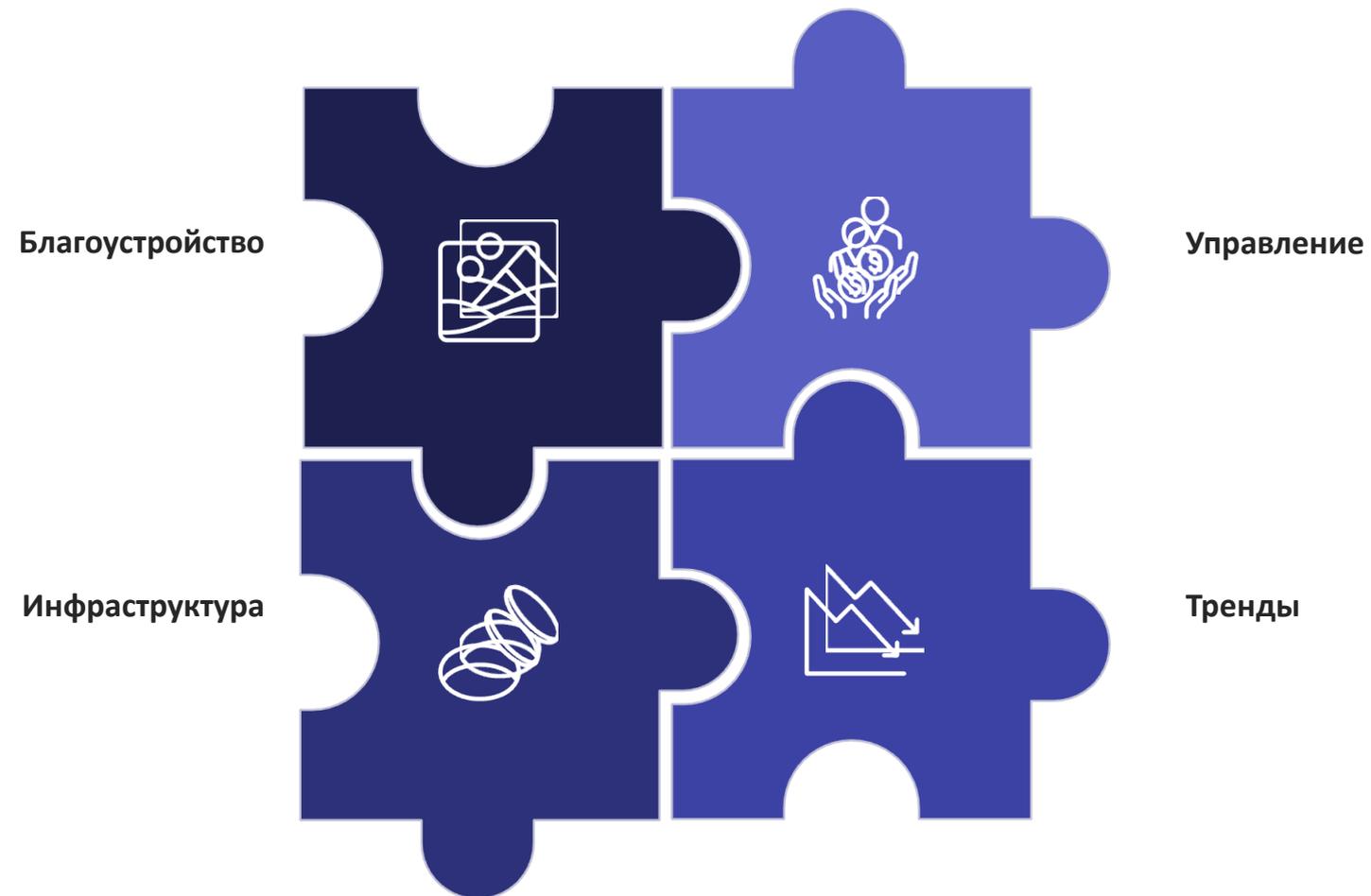
Новая модель: Архитектор комфорта

Фокус на **ощущении жизни**, ликвидности и долгосрочной выгоде от окружения.

Спросите себя: когда ваш клиент выбирает между двумя похожими квартирами в разных ЖК, что становится решающим аргументом? Часто — не цена, а **ощущение жизни**.

Часть 2: Архитектура ценности жилой среды

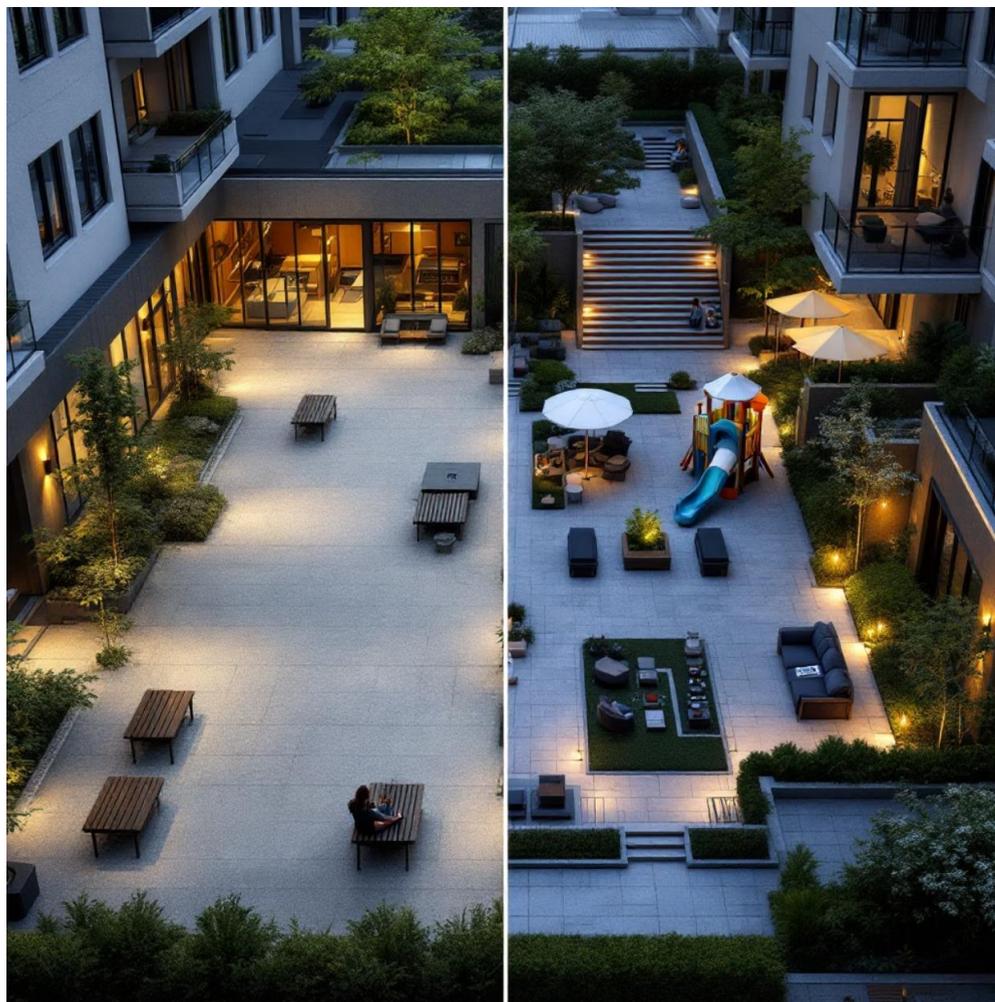
4 кита ценности жилой среды



Давайте декомпозируем. Ценность создается на четырех уровнях. Мы пойдем от самого очевидного — двора — до самых тонких, но критически важных решений по управлению.

Блок 1: Благоустройство — это не просто «посадить газон»

Благоустройство как драйвер стоимости



Зонирование

Девелопер-профи думает не о "дворе", а о **сценариях жизни**. Вот зона для тихого отдыха, здесь — активные игры для детей, тут — место для выгула собак с автоматом для уборки. Каждое зона решает конкретную проблему будущего жителя.

Наполнение и материалы

Обращайте внимание на детали. Не просто "горка", а безопасное и современное современное игровое оборудование. Не просто "плитка", а противоскользящее покрытие. Это — маркер отношения застройщика к качеству.

Экономика для риелтора

Объекты с продуманным благоустройством дорожают на 5-10% быстрее аналогов. Потому что это прямая премия за комфорт, которую покупатель готов платить.

Блок 2: Инфраструктура — «город в городе» vs. «спальный район»

Матрица инфраструктурной ценности

«Не вся инфраструктура одинакова. "Школа в шаговой доступности" — это хорошо. Но "фитнес-клуб, в который не нужно ехать на машине" — это экономия 3-5 часов в неделю для вашего клиента. Это — его время. За время платят.»

детский сад, школа, продуктовый магазин

фитнес-клуб, клиника, кафе, салон красоты, отделение банка

коворкинг, гастрономический кластер, арт-пространство, сервисы для питомцев

базовая цена

+5-7% к ценности

+10-15% к ценности и ликвидности

- «Смотрите на **принцип "шаговой доступности 15 минут"**. Все, что нужно для жизни, находится в 15 минутах ходьбы. ЖК, которые реализуют этот принцип, — чемпионы по спросу.»
- **Практический совет:** «Составляйте для своих клиентов карту пешеходной доступности. Нанесите на нее все объекты из второй и третьей колонки. Это нагляднее любой рекламы.»

Блок 3: Тренды & Управление — «невидимая» стоимость

Что покупают миллениалы и зумеры?



Эко-стандарты и технологии

«Солнечные батареи на крыше, система рекуперации воздуха, умные счетчики. Это не "фишки", это прямая экономия на ЖКХ. Озвучивайте клиенту цифры экономии в месяц. Это — деньги.»



Безопасность

«Видеодомофон, который можно открыть с телефона. Консьерж-служба. Камеры с распознаванием лиц. Это ценность для семей с детьми. Это спокойствие, которое дорогого стоит.»



Сообщества и УК

«Сильная УК — это не тот, кто выставляет счета, а тот, кто организует жизнь. Дворовые праздники, клуб садоводов, спортивные секции. Это создает социальные связи и удерживает людей. А где низкая текучка жителей — там стабильно растущие цены. Девелоперы-лидеры (вроде "Брусники") давно это поняли.»

Часть 3: Кейс-практикум: «Разбор полетов»

Кейс: два одинаковых ЖК — разная цена. Почему?



Давайте на живом примере. Вот два ЖК в одном районе. На старте продаж цена за метр была сопоставима. Прошел год. Где стоимость выросла существенно? Правильно, в ЖК №2.»

Проводим аудит по нашей схеме: ЖК №1 — "Любовь". ЖК №2 — "Правила". Покупатель интуитивно чувствует разницу и голосует рублем. Ваша задача — сделать эту разницу очевидной и измеримой.

Часть 4: Выводы и призыв к действию

Ваш чек-лист эксперта по жилой среде

Коллеги, подводя итог. Чтобы продавать ценность, а не метры, вам нужен новый инструмент — [аудит жилой среды](#).



Аудит благоустройства

Зонирование, материалы, сценарии.



Анализ инфраструктуры

По матрице "Обязательное-Комфортное-Премиум".



Изучение трендов

Технологии, безопасность, УК и сообщества.



Сравнение

Всегда смотрите не на один объект, а на 2-3 конкурента.

Используйте этот чек-лист при следующем знакомстве с объектом. Задавайте девелоперу правильные вопросы. Стройте диалог с покупателем вокруг его будущего комфорта и финансовой выгоды.

Так вы перестанете быть посредником в сделке. Вы станете **архитектором выгодной покупки** для вашего клиента. А это — ваш безусловный экспертный статус и стабильно растущий доход.

Пример сравнения. Конкуренты. Комфорт-класс

Класс: **Комфорт**

		ЖК		
п.п.	Критерий	Ilove	Ясно дом на Есенина 9а	Грин Парк
				
1	Квартал	Ilove	Ясно дом на Есенина 9а	Грин Парк
	Типология и принципы застройки	Квартальная застройка. Объем стройки от 50 до 150 тыс. м2	Однообъемник. Объем стройки до 50 тыс. м2	Квартальная застройка. Объем стройки до 50 тыс. м2
	Архитектура зданий	Средняя этажность 9-18. Материал - монолит, кирпич.	Две секции разной этажности, в 20 и 25 этажей, с панорамным остеклением балконов. Материал - монолит, кирпич.	5 секций 10-25 этажей. Средняя этажность от 19 до 24. Материал - монолит, кирпич. Отдельный "парадный" вход в дом. Фасад - сочетание клинкерного кирпича и фактурной штукатурки
	Центры притяжения и рекреационные зоны	В рамках комплекса не создаются. В 5 минутах находится Балатовский парк, экстрим-парк.	Нет	В рамках комплекса не создаются (кроме собственного сквера). В 5 минутах находится Балатовский парк, экстрим-парк. Собственный сквер.
	Коммерция	Доля коммерческой недвижимости - менее 5%. Присутствует "Магнит".	Доля коммерческой недвижимости - менее 5%.	Доля коммерческой недвижимости - менее 5%. Общая площадь коммерческих помещений - 440 кв.м.
	Паркинг	Паркинг есть, ширина въезда в паркинг менее 3,5м, высота в паркинге до коммуникаций до 2,7м. Есть лифт в паркинг. Количество машиномест в доме, в отдельностоящем здании или на земельном участке на 1 квартиру - от 0,2 до 0,5. Есть большие сложности с парковочными местами на открытых парковках.	Подземный паркинг отсутствует. Количество машиномест в доме, в отдельностоящем здании или на земельном участке на 1 квартиру - менее 0,2.	Подземный паркинг есть, ширина въезда в паркинг менее 3,5м, высота в паркинге до коммуникаций до 2,7м. Есть лифт в паркинг. Количество машиномест в доме, в отдельностоящем здании или на земельном участке на 1 квартиру - от 0,2 до 0,5 (112 м/мест.).

Конкуренты. Комфорт-класс

2	Двор	Ilove	Ясно дом на Есенина 9а	Грин Парк
	Принципы зонирования	Двор без машин. Пешеходная улица отсутствует, но мощение пешеходных путей выполнено. Спортивные и детские площадки представлены стандартными решениями с 3-4 игровыми функциями. Один из приоритетов проекта семейного квартала — баланс удаленности жилья от развитой инфраструктуры и зон для активного или спокойного времяпровождения.	Территория предусматривает организацию двора без машин, что может быть важным фактором при выборе жилья. Пешеходная инфраструктура ограничена отсутствием внутренней пешеходной улицы, однако выполнено мощение пешеходных путей. Спортивная и детская инфраструктура представлена стандартными решениями с 3-4 игровыми функциями.	Двор без машин. Огороженная территория. Пешеходная улица внутри комплекса отсутствует, однако мощение пешеходных путей выполнено. Детские площадки представлены стандартными решениями с 3-4 игровыми функциями. Спортивных площадок нет.
	Благоустройство	Стандартные решения.	Стандартные решения.	Стандартные решения.
	Озеленение	Озеленение включает кустарники и деревья, крупномерные деревья почти не предусмотрены.	Озеленение включает кустарники и деревья, при этом крупномерные деревья в проекте не предусмотрены.	Озеленение включает кустарники и деревья, но крупномерные деревья не предусмотрены.
	Мощение	Мощение пешеходных путей - есть.	Мощение пешеходных путей - есть.	Мощение пешеходных путей - есть.
	Безопасность	Консьерж во всех подъездах, территория огорожена.	Консьерж во всех подъездах, территория неогорожена.	Консьерж во всех подъездах, территория огорожена.

Конкуренты. Комфорт-класс

3	Здание	Иове	Ясно дом на Есенина 9а	Грин Парк
	Входные группы	Несквозные подъезды с прозрачными дверями.	Несквозные подъезды с прозрачными дверями.	Несквозные подъезды с прозрачными дверями.
	МОП	Покрытие пола в большинстве подъездов комфорт - плитка(нескользящая), покрытие стен - эконоом или нет покрытия	Покрытие пола в большинстве подъездов комфорт плитка(нескользящая) покрытие стен-эконом или нет покрытия	Покрытие пола в большинстве подъездов комфорт плитка(нескользящая), покрытие стен-эконом или нет покрытия
	Планировочные решения квартир	Студии от 25, 2 кв.м. и 1-комнатные квартиры от 38,5 кв.м. В 2-х и 3-х комнатных квартирах - от 60 до 71,7 кв. Есть квартиры с меблировкой. Квартиры на первом и последнем этажах имеют отличительную особенность — высота потолков в них составляет 3,3 метра. Квартиры сдаются с отделкой под ключ.	Квартиры классического и евроформата с двумя типами отделки: подготовительная и оптимальная.	Более 30 видов планировок. 2 вида отделки - белая, под ключ. Студии, 1 и 2 комн., евро - 2,3,4-комн.

Конкуренты. Комфорт-класс

4. Сервис	Иlove	Ясно дом на Есенина 9а	Грин Парк
УК	УК «ГЦ ЖКХ»	УК "Акварели"	н/д
Стоимость обслуживания	н/д	н/д	н/д
Перечень услуг	Стандартный перечень	Стандартный перечень	н/д
Мобильное приложение	Система «Умный дом» позволяет избегать утечек воды. Можно дистанционно, с помощью мобильного приложения, отслеживать расход коммунальных ресурсов, подавать показания счетчиков и заказывать доставку продуктов на дом.	Нет	н/д
Система "Умный дом"	Класс умного МКД - Е (базовый, по данным ЕРЗ). В домах семейного квартала iLove предусмотрена система «умный дом» ("Управляйте жильем при помощи мобильного устройства! Настраивайте освещение, управляйте электроприборами, регулируйте температуру").	Нет	Нет
Дополнительно	Иlove	Ясно дом на Есенина 9а	Грин Парк
Школа и детский сад в комплексе	Проектом iLove для удобства жильцов предусмотрен детский сад на 100 детей на территории квартала, поблизости находятся гимназия и школы.		

Рекомендуемая рыночная квартирография по проекту

Неомакер Квартирография - «ЖК»

тип	диапазон, кв.м	доля диапазона	доля подтипа	доля типа
студии	28 - 30.9	20,5%	20,5%	20,5%
	31 - 33.9	6,3%		
1-комнатные	34 - 36.9	9,7%	27,5%	51,7%
	37 - 39.9	11,5%		
	40 - 42.9	10,0%		
1-комнатные плюс	43 - 45.9	6,3%	24,2%	
	46 - 48.9	7,9%		
	49 - 51.9	4,2%		
2-комнатные	52 - 54.9	6,1%	10,3%	16,2%
	55 - 57.9	5,9%		
2-комнатные плюс	67 - 69.9	4,6%	5,9%	
	70 - 72.9	3,7%		
3-комнатные	73 - 75.9	3,3%	11,6%	11,6%
		100,0%	100,0%	100,0%

Неомакер Квартирография сформирована в сервисе Неомакер по методологии Неомакер.

Полученная квартирография учитывает наиболее востребованные диапазоны квартир в конкурентных проектах, а также эргономичность и эффективность будущих планировочных решений.

Средняя площадь квартир, кв.м.

43

Возможны расхождения между суммой слагаемых и итоговым значением из-за округления данных

15

Рекомендуемые параметры планировочных решений (с балконами)

Студии <small>КЛАССИКА</small>		25 м ²	30.9 м ²
ПОМЕЩЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, М ²		
Кухня-гостиная	14.3	17.6	
Коридор	4.8	5.9	
Санузел	4.5	5.6	
Доп. помещения <small>Кладовая/гардеробная/постирочная</small>	1.5	1.9	
Летнее помещение (с к 0,5)			

Выделить летние помещения

1-комнатные <small>КЛАССИКА</small>		31 м ²	39.9 м ²
ПОМЕЩЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, М ²		
Кухня	9.3	12.0	
Гостиная	11.2	14.4	
Коридор	4.7	6.0	
Санузел	4.3	5.6	
Доп. помещения <small>Кладовая/гардеробная/постирочная</small>			
Летнее помещение (с к 0,5)	1.6	2.0	

Выделить летние помещения

1-комнатные <small>ПЛЮС</small>		40 м ²	48.9 м ²
ПОМЕЩЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, М ²		
Кухня-гостиная	17.0	20.8	
Спальня	11.6	14.2	
Коридор	5.0	6.1	
Санузел	4.8	5.9	
Доп. помещения <small>Кладовая/гардеробная/постирочная</small>			
Летнее помещение (с к 0,5)	1.6	2.0	

Выделить летние помещения

2-комнатные <small>КЛАССИКА</small>		49 м ²	54.9 м ²
ПОМЕЩЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, М ²		
Кухня	11.8	13.2	
Гостиная	13.7	15.4	
Спальня	11.8	13.2	
Коридор	4.9	5.5	
Санузел 1	3.4	3.8	
Санузел 2	1.5	1.6	
Доп. помещения <small>Кладовая/гардеробная/постирочная</small>			
Летнее помещение (с к 0,5)	2.0	2.2	

Выделить летние помещения

2-комнатные <small>ПЛЮС</small>		55 м ²	57.9 м ²
ПОМЕЩЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, М ²		
Кухня-гостиная	18.0	18.9	
Спальня 1	12.3	12.9	
Спальня 2	10.4	11.0	
Коридор	6.0	6.4	
Санузел 1	4.4	4.6	
Санузел 2	1.9	2.0	
Доп. помещения <small>Кладовая/гардеробная/постирочная</small>			
Летнее помещение (с к 0,5)	1.9	2.0	

Выделить летние помещения

3-комнатные <small>КЛАССИКА</small>		67 м ²	75.9 м ²
ПОМЕЩЕНИЕ	ПЛОЩАДЬ, М ²		
Кухня	12.4	14.0	
Гостиная	13.7	15.6	
Спальня 1	11.4	12.9	
Спальня 2	11.1	12.5	
Коридор	8.7	9.9	
Санузел 1	4.7	5.3	
Санузел 2	2.7	3.0	
Доп. помещения <small>Кладовая/гардеробная/постирочная</small>			
Летнее помещение (с к 0,5)	2.3	2.7	

Выделить летние помещения

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Рекомендуемые усредненные параметры определены нами на основе анализа потребительских характеристик ряда ЖК (см.Приложение), имеющих высокие оценки в рейтинге EP3.

Показатель	Рекомендуемые параметры
Материал стен	М, К
Этажность	1 - 26
Энергоэффективность	А, В+
Транспортная доступность	
Уровень транспортной доступности	средний
Перспективы изменения уровня транспортной доступности	есть перспективы улучшения
Инфраструктура для автомобилистов	
Количество бесплатных общественных парковочных мест на 1 квартиру в шаговой доступности	от 0,1 до 0,2
Количество платных общественных парковочных мест на 1 квартиру в шаговой доступности	нет
Количество машиномест в доме, в отдельностоящем здании или на земельном участке на 1 квартиру	от 0,2 до 0,5 и более (рек.)
Лифт в паркинг	есть
Зарядка для электромобилей	Есть
Светопрозрачные ворота	Есть
Широкий въезд в паркинг	менее 3,5 метров (жел. шире)
Высота потолка в паркинге до коммуникаций	до 2,7 метров и выше
Отделка и навигация паркинга	Есть. С инд.дизайном
Гостевой вход в паркинг вне подъездов	Есть
Наличие мест для машин большого класса	более 10%
Теплый паркинг (температура от +5)	есть
Социальная инфраструктура	
Обеспеченность муниципальными детскими садами в шаговой доступности	уже имеется отдельностоящий
Обеспеченность школами в шаговой доступности	уже имеется
Обеспеченность поликлиникой в шаговой доступности	уже имеется

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Показатель	Рекомендуемые параметры
Коммерческая инфраструктура	
Доля коммерческой недвижимости	До 5%
Создание отдельно стоящих объектов коммерческой или общественно-деловой функции (рабочих мест на 1-го жителя/м2 на 1 м2 жилья)	желательно
Создание частного детского сада	да
Гарантированная обеспеченность всеми ключевыми сервисами	желательно
Витринное остекление фасадов первых этажей вдоль улиц	да
Повышенная высота нежилого первого этажа	да, от 4 м
Единый дизайн код (фасады, витрины, вывески)	есть
Инфраструктура для любителей спорта и физкультуры	
Летняя программа спорта	3-4 массовых видов спорта
Зимняя программа спорта	2 и более массовых видов спорта
Количество мест велопарковок в ЖК на 1 квартиру	более 0,05
Преимущественный вид велопарковок в ЖК	крытые
Сервис для обслуживания велосипедов	есть
Обеспеченность фитнес центром, спортивными секциями	желательно
Внеквартальные площадки для спорта в шаговой доступности	да
Бассейн в шаговой доступности	есть

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Показатель	Рекомендуемые параметры
Дворовое пространство	
Двор без машин	да
Пешеходная улица внутри жилого комплекса	есть
Мощение пешеходных путей	есть от 50% поверхности
Преимущественный материал мощения	плитка высококачественная
Парковая территория внутри жилого комплекса	нет
Озеленение двора кустарниками и деревьями	есть, с учетом четырех сезонов
Крупномерные деревья в озеленении (от 3 м высотой), на 1 га незастроенной территории ЖК	более 50 деревьев
Видовое разнообразие крупномерных деревьев	4 и более видов
Автополив и иные способы регулирования влаги	дождевальный
Озелененная территория с ландшафтным дизайном	есть
Искусственный водный объект (фонтан, водопад, пруд, ручей и пр.)	нет
Дворовая спортплощадка workout	да, стандартные решения
Разнообразие игровых функций для детей младшего возраста	3-4 игровых функции
Преимущественное место размещения зон для детей младшего возраста и подросткового возраста	открытое наземное или на кровле подземного паркинга
Малые архитектурные формы (уличная мебель)	более 6 видов
Арт-объекты (преобладание архитектурной функции)	от 1 до 2
Зона выгула собак	нет
Специализированная площадка для массовых мероприятий	50 и более мест
Оборудованная зона для пикника	нет
Многоуровневое освещение	2 уровня

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Показатель	Рекомендуемые параметры
Безопасность	
Сотрудник консьержа в большинстве подъездов	нет
Огороженная территория (двор и дворовые подъезды)	да
КПП на всех въездах	нет
Пункт охраны	нет
Класс умного МКД	D
Инфраструктура для массового отдыха	
Внеквартальная благоустроенная зеленая зона в шаговой доступности	более 1 га
Внеквартальные площадки для активного отдыха (детские игры, массовые мероприятия)	желательно
Водоем в шаговой доступности	нет
Благоустроенная набережная в шаговой доступности	нет
Благоустроенный пляж в шаговой доступности	нет
Театры, музеи, культурно-досуговые центры	есть в районе
Архитектура, фасады	
Разновысотные дома	Мин. 3 вида этажности
Гармоничный перепад высот секций	да
Гармоничный фронтальный перепад фасада или изгиб основной стены фасада	да
Разнообразие фасадов (отсутствие повторяющихся фасадов, превращающих застройку в одинаково монотонную)	нет
Улучшенная облицовка фасада	желательно
Наличие элементов декора или микромассинга на фасаде	желательно
Архитектурная подсветка фасадов	всего фасада (статическая)
Места под внешние блоки кондиционеров	корзины под кондиционеры
Дренаж для AirCo в фасаде дома или предустановленная система дренажа	возможно
Водосточные трубы спрятаны до ливневки	да

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Показатель	Рекомендуемые параметры
Входные группы, подъезды, МОП	
Сквозные подъезды	да
Вход в подъезд на уровне тротуара	Да, без ступенек до лифта
Гарантия отсутствия наледи перед входом	нет
Заглубленный вход в подъезд	да
Прозрачные входные двери	да
Индивидуальный дизайн входных групп	да
Панорамное остекление тамбура или холла входной группы	да
Наличие мест хранения колясок и велосипедов	более 0,2 м2 на 1 квартиру
Раздельные колясочные и велосипедные	совмещенные
Лапомойка в большинстве подъездов	есть
Грязезащитное покрытие в тамбуре подъезда, утопающее в полу	да
Помещение или холл для гостей в большинстве подъездов	есть
Зона общедоступного коворкинга в помещениях дома для жильцов	желательно
Общедоступная детская зона в помещениях дома для жильцов	желательно
Общедоступная спортивная зона в помещениях дома для жильцов	желательно
Общественное пространство на кровле дома	нет
Санузел в большинстве подъездов с доступом для жильцов	да
Выделенная зона для почтовых ящиков	да
Встроенная ёмкость для спама	есть
Подъездные окна с повышенными шумо и теплоизоляционными свойствами	да
Покрытие пола в большинстве подъездов	комфорт (плитка не скользящая)
Покрытие стен в большинстве подъездов	комфорт
Навигация по подъезду	Есть
Инженерные ниши утоплены в стене	Да, в едином дизайне с МОП

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Показатель	Рекомендуемые параметры
Лифты	
Количество квартир на 1 лифт в большинстве подъездов	от 20 до 40 - желательно
Минимальная грузоподъемность используемых лифтов	от 1000 до 1599 кг - желательно
Минимальная высота потолка используемых лифтов	От 2200 мм до 2599 мм
Минимальный проем дверей используемых лифтов	от 700 мм, желательно от 1100 мм
Плавность хода лифта обеспечена роликовыми башмаками направляющих и противовесом	да
Индивидуальный дизайн кабин лифтов	нет
Наличие сервисного лифта	нет
Инженерные системы	
Система отопления	автономное газовое для дома (группы домов)
Разводка коммуникаций отопления	вывод из стен или пола
Отопительные приборы скрыты в полу или стене	нет
Выбор интернет операторов	да
Высокоскоростной бесперебойный интернет в каждой квартире по технологии G-PON	нет
Вентиляция	естественная
Место размещения мусора жильцами	мусорокамеры на 1-ых этажах или в паркинге
Раздельный сбор ТБО	нет
Дополнительная очистка воды в доме	нет
Среда для маломобильных граждан	
Просторные входные группы	да
Низкие поручни и кнопки в лифте	нет
Тактильная плитка и направляющие на тротуарах	нет
Уклоны для съезда на коляске	Менее 5%
Отсутствие бордюров при движении по дворовой территории	да
Разделение пешеходных и автомобильных потоков	да
Бесплатные общественные парковочные места для инвалидов	есть
Энергоэффективность	
Класс энергоэффективности	А – жел.
Рекуперация энергии	нет
Возобновляемые источники энергии	нет

Выводы. Рекомендуемые параметры для нового ЖК

Показатель	Рекомендуемые параметры
Потребительские особенности дома и квартир	
Количество квартир на этаже в большинстве подъездов	от 5 до 6
Возможность приобретения кладовых	есть в цокольном этаже
Отделка большинства квартир	чистовая (обои, плитка, полы, сантехника) - желательно
Высота потолков квартир (от плиты до плиты)	от 2,8 до 3 м
Панорамные виды из окон	есть
Гардеробная-помещение в большинстве квартир	желательно
Количество санузлов в квартирах с двумя и более спальнями	два и более - желательно
Квартиры с видовыми террасами	нет
Квартиры с террасами на первых этажах	желательно
Большие окна в большинстве квартир	высота подоконника от 50 до 80 см
Наличие отдельных этажей с панорамными окнами	желательно
Квартирные окна с повышенными шумо и теплоизоляционными свойствами	да
Глубина подоконника, м	более 0,5 - желательно
Обустройство лоджий (балконов)	теплые с панорамным остеклением - желательно
Глубина лоджий (балконов)	от 1,2 до 1,5 м
Клиентский сервис	
Trade in	обмен квартиры на новостройку
Управляющая компания	Внешняя профессиональная
Прайс-лист с ценами на квартиры на сайте	Есть, онлайн подбор
Планировки каждой квартиры на сайте	есть
Он-лайн подбор программы ипотеки не менее чем по 3 фильтрам (сумма, срок, первоначальный взнос)	да
Он-лайн заявка на ипотеку не менее чем в 5 банков	да
Он-лайн заключение ДДУ с использованием УКЭП	да
Он-лайн регистрация права собственности на построенную квартиру	да
Он-лайн видео хода строительства на сайте или в мобильном приложении	да
Демонстрационные квартиры (шоу-румы)	есть шоу-рум с отделкой, мебелью
Параметры застройки	
Большинство помещений на первых этажах с выходом на улицу нежилые	да
Статус большинства жилых единиц	квартиры
Средняя этажность в жилом комплексе, этажей	от 9 до 18
Доля озеленения в территории общего пользования	более 25% - жел.

**Коммерция –
драйвер жилой
недвижимости!**



- Размещение необходимых жителям предприятий торговли и услуг
- Разнообразие архитектурного облика района
- Разнообразие предприятий торговли и услуг
- Разнообразие использования территории
- «Якорь» в организации общественных пространств – на торговой улице кипит жизнь
- Места приложения труда
- «Очаги безопасности»
- Формирование полноценного девелоперского Продукта, Сценария жизни.



Главный тренд в проектировании современных жилых кварталов — это особый акцент на качество и концепцию инфраструктуры, ритейла и сферы услуг.

Если ранее данные опции являлись вспомогательными, то сейчас порядка 85% покупателей считают их обязательным элементом будущего дома.

Коммерческая концепция проекта является одним из ключевых инструментов для создания его атмосферы. Пространство первых этажей — это социальная площадка для времяпрепровождения и социализации жителей, а их концептуальная наполняемость формирует стиль жизни резидентов, сценарии жизни.

85%

покупателей жилья считают наличие коммерческой инфраструктуры в составе ЖК обязательным.

Продуманная коммерческая инфраструктура в целом увеличивает рентабельность проекта за счет более высокой цены квадратного метра квартир по сравнению с аналогичными проектами, где концепция нежилой части не проработана должным образом (по мнению экспертов – на 10-15% мин.).

Атмосфера

Стиль жизни

Сценарии жизни

В Москве с 2020 г. реализуется программа “Создание мест приложения труда”.

Основная цель - сбалансировать маятниковую миграцию в Москве за счет создания рабочих мест за пределами центральной части города («работа ближе к дому»).

Начиная с 2020 г. Правительство Москвы заключило с инвесторами 43 соглашения, по которым будет возведен 91 объект (бизнес-центры, логистические и промышленные объекты, гостиницы и т.п.) и создано более 68 тыс. рабочих мест. Частные инвестиции в реализацию проектов превысят 180 млрд рублей.

Программа дает отсрочку и льготы застройщикам многоквартирных жилых зданий; за счёт строительства мест приложения труда застройщик может «списать» себе плату за изменение вида разрешённого использования (ВРИ) земельного участка.

В ближайшие годы наиболее востребованными в рамках данной программы станут офисные объекты, а также промышленные площади формата light industrial – из-за их нехватки в Москве.

Группа «Эталон»:

«Наметился очевидный тренд появления рабочих мест в непосредственной близости от места проживания. Многие застройщики добавили коворкинги, переговорные в свои объекты.

Мы активно развиваем рабочую инфраструктуру в своих объектах. И она очень востребована покупателями».

Коворкинги

Бизнес-центры

Light Industrial

A101:

45% жителей районов, застроенных компанией, не покидают их в дневное время. Это на 15% больше, чем в 2023 г.

Такое поведение жителей девелопер связывает с тем, что все необходимые товары и услуги можно приобрести вблизи своего дома. Для этого первые этажи домов отдаются под социальные и коммерческие цели: здесь открываются кафе, пекарни, магазины, аптеки и всевозможные службы.

У людей появилась потребность жить, работать и развлекаться в одной локации.

Neomaker:

Для удаленных от центра городов районов доля невыезжающих за их пределы жителей может достигать 60-65%. Это, конечно, дети, пожилые люди, домохозяйки, люди, работающие удаленно.

К будущим новым жилым кварталам надо относиться как к формату «город в городе» и заниматься созданием полноценной инфраструктуры.

45%

Жителей не покидают свои районы в дневное время

60%

Жителей не покидают свои удаленные от центра города районы в дневное время

От чего покупатели отказываются прежде всего

Среди покупателей категорий



Рекомендуется приоритетное размещение данных товарных категорий/бизнесов в составе новых ЖК/загородных поселений!

Пирамида Маслоу и коммерческая инфраструктура



Источники: собственные многолетние разработки консультанта, опыт реализации проектов

Тренд: Концепция Нового урбанизма

Удобство для пешеходов

- 10-минутная пешеходная доступность до большинства бытовых и социальных объектов, дружелюбный пешеходам дизайн узких улицы с медленным движением транспорта и пешеходные улицы без машин, проработанный дизайн подъездов, окон и дверей, наличие парковочных мест, скрытых автостоянок и гаражей на задней линии застройки.

Развитая уличная сеть из иерархии узких улиц, бульваров и аллей разрезает автомобильное движение и облегчает пешее движение, что делает пешие прогулки удовольствием. Более широкое использование велосипеда, роликовых коньков, самокатов и ходьбы.

Многофункциональность и разнообразие - люди, разные по возрасту, уровню дохода, культуре и национальности живут в районах и кварталах, где магазины, офисы, квартиры и дома находятся в тесном соседстве. Разнотипная застройка предоставляет собой широкий диапазон домов по размеру, типу, цене в непосредственной близости друг от друга.

Качество архитектуры - человеческий масштаб, красота, эстетика, комфорт и создание «ощущения места».

«Центр»

У каждой общины, территории есть свое собственное лицо, воплощенное в ее центре. Центром может быть площадь, коьмюнити-центр. «Центр» территории служит идентичности жителей и должен быть "центром притяжения жизни населения".

Увеличение процента застройки - большое число магазинов и сферы услуги в непосредственной близости от жилья и места работы для облегчения пешей доступности и более эффективного использования территории, создания более удобного и приятного места для жизни.

Экоустойчивость - минимальное воздействие деятельности человека на экологию, применение экологически чистых технологий и т.п.



На одной территории:

Жилье

Рабочие места

Магазины

Здоровье

Образование

Досуг

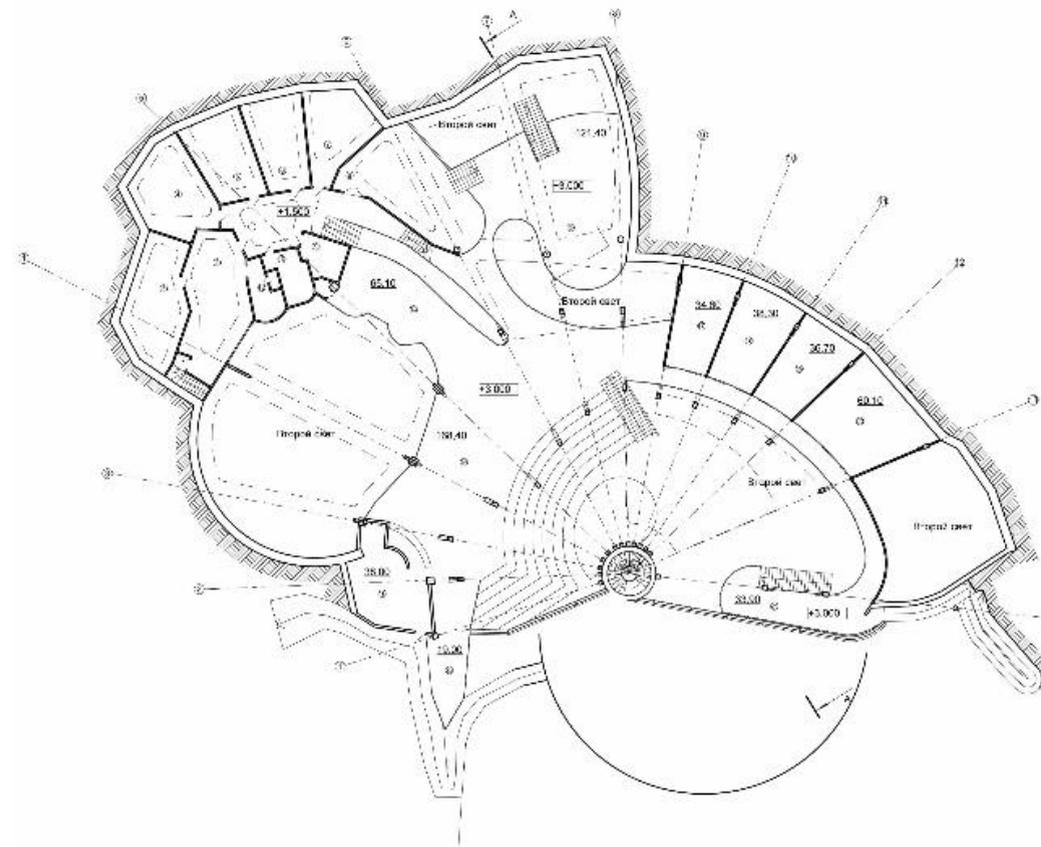
Источники: собственные данные консультанта

Новые поселения/территории в лице своих жителей демонстрируют очевидный спрос на наличие в центре поселения/территории:

- Районного многофункционального центра
- Смарт-центра
- Общественного центра

Важно:

Многие сожалеют, что рядом с домом по-прежнему не хватает клубов по интересам, общепита со вкусной едой и мест для проведения досуга и спорта .





ЦЕНТРЫ ОТДЫХА

Центры отдыха с привлекательным социальным элементом. Новые формы экспериментальных центров отдыха предполагают богатый покупательский опыт, ставку на отдых и развлечения



ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ

Инновационные центры, например центр рор-уп магазинов, позволяющих тестировать разные ритейл-концепции, или центр экспериментальных концепций общепита, магазин без продавцов и т.п.



ЦЕННОСТНЫЕ ЦЕНТРЫ

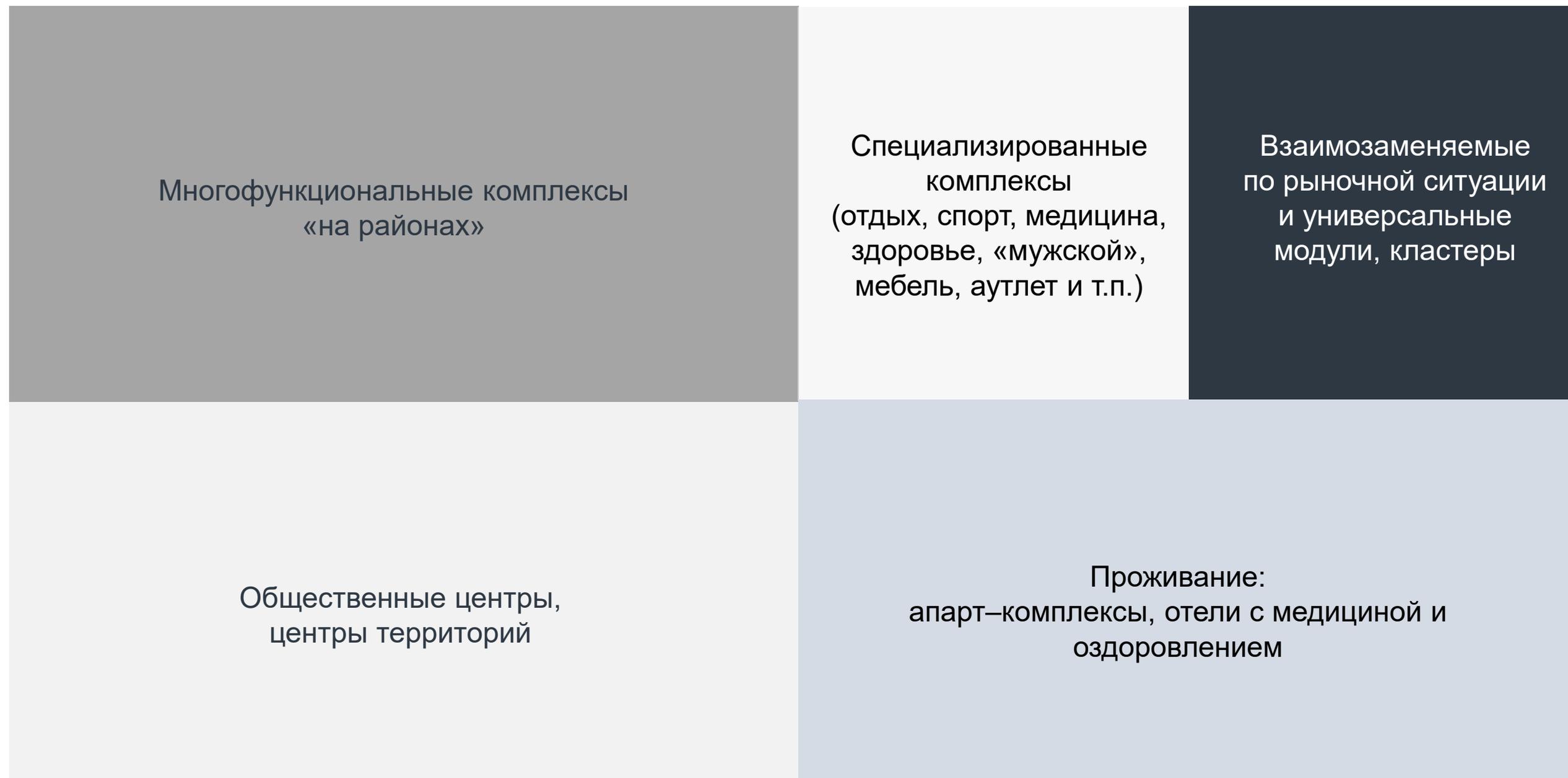
Ценностные центры, которые бы строили свою деятельность на основе провозглашаемых ценностей (напр., Вода и водные виды спорта, культура тела и т.п.)



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЦЕНТРЫ

Специализированные центры (спорт, здоровье, медицина, образование и т.п.),

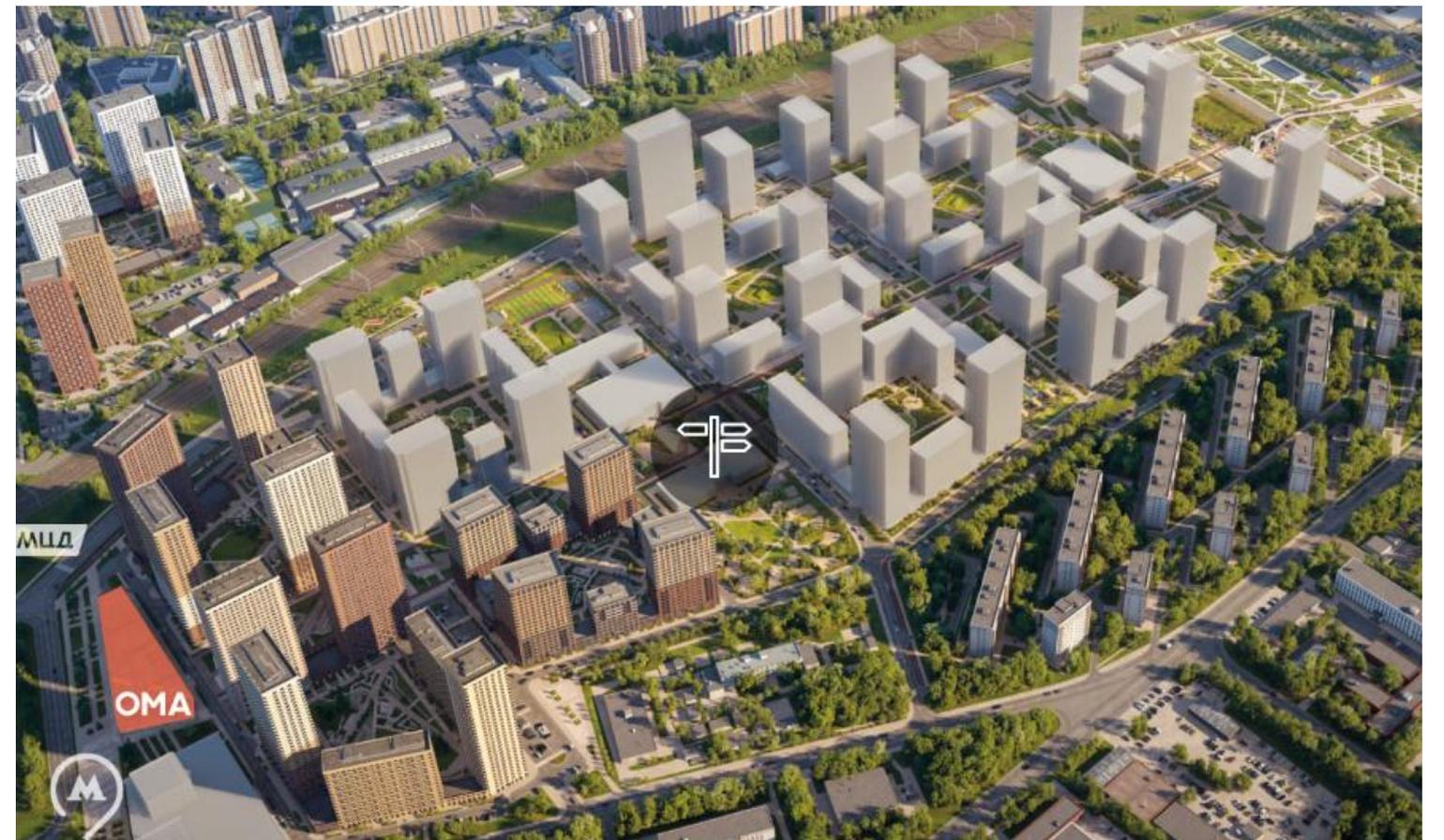
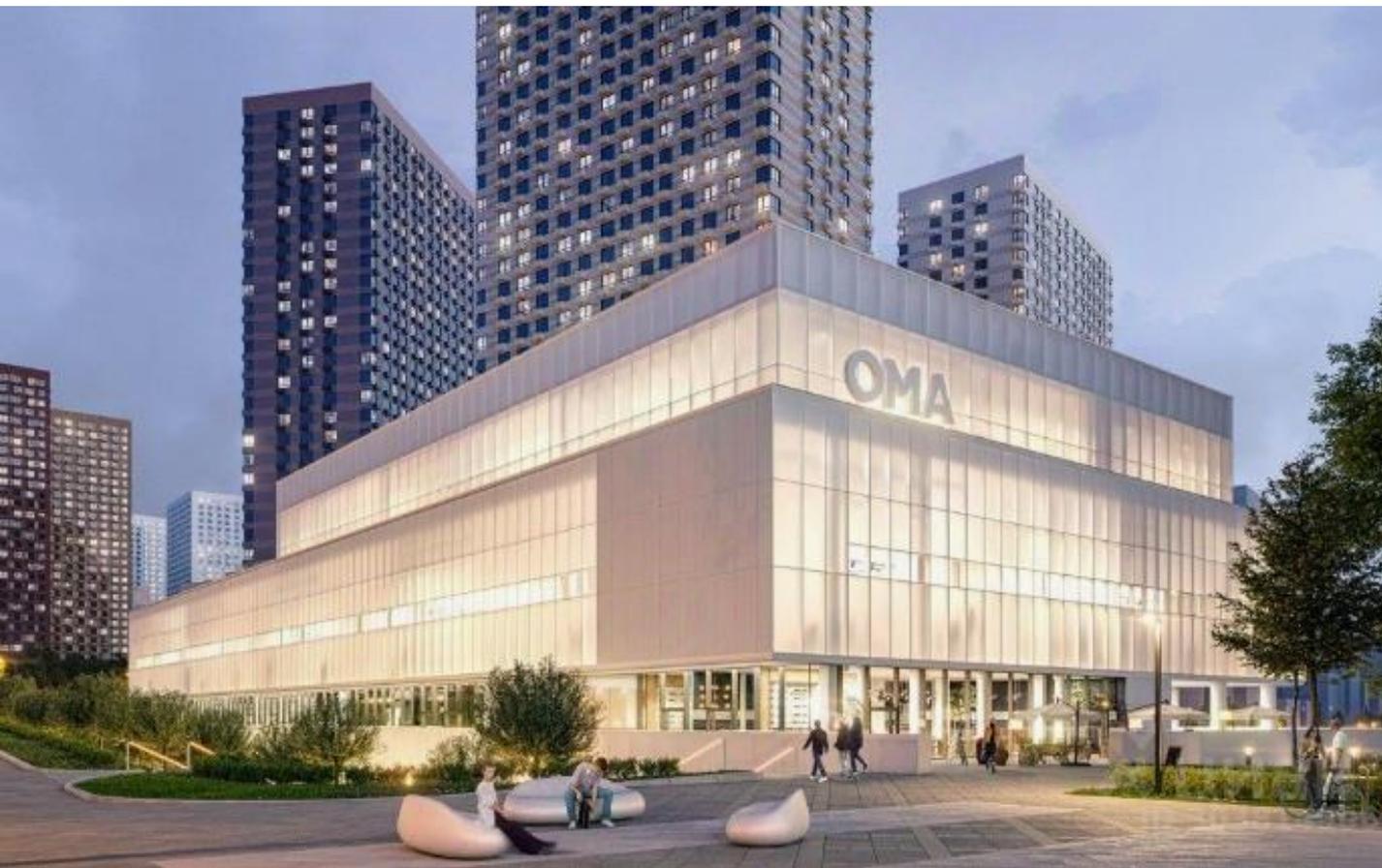
Рекомендуемые современные форматы коммерческой недвижимости³⁵



Пример реализации: комьюнити-центр – сердце нового района

Пример – комьюнити-центр ОМА в Москве (ПИК).

«Место, где можно делать покупки, заниматься спортом и встречаться с друзьями. Сердце района и главная точка притяжения».



17 000 кв.м. 6 этажей: 4 — наземных и 2 подземных. На нижних уровнях разместится паркинг на 137 машино-мест. Якорные арендаторы – SPIRIT FITNES, Вкусно и точка.

Самое важное - для концепции

Децентрализация: перенос активности в новые жилые массивы

Обратная тенденция: Рост популярности помещений в центральной части города

До 20-30%

Площадей оставить себе для сдачи в аренду по концепции, далее – продать (срок определяется фин. моделью). Это супермаркет, фитнес, аптека и т.п.

5%

Макс. доля коммерции от общей площади застройки

3-4%

Оптимальная доля коммерции от общей площади застройки

2%

Достаточная базовая доля коммерции (для удаленных территорий, точечной застройки)

Будут востребованы:



Офисы



Light Industrial (офис+склад+магазин).

Лучше называть это City Light.

Должны быть обязательно:



Фитнес-центр с бассейном



Мобильное приложение (SuperApp)

Активное развитие:



Общепит



Е-commerce (ПВЗ, склады последней мили)



Спорт и здоровье



Универсальные помещения под магазины, офисы, услуги



Общая зона для комьюнити (общественный центр, соседский центр и т.п.)

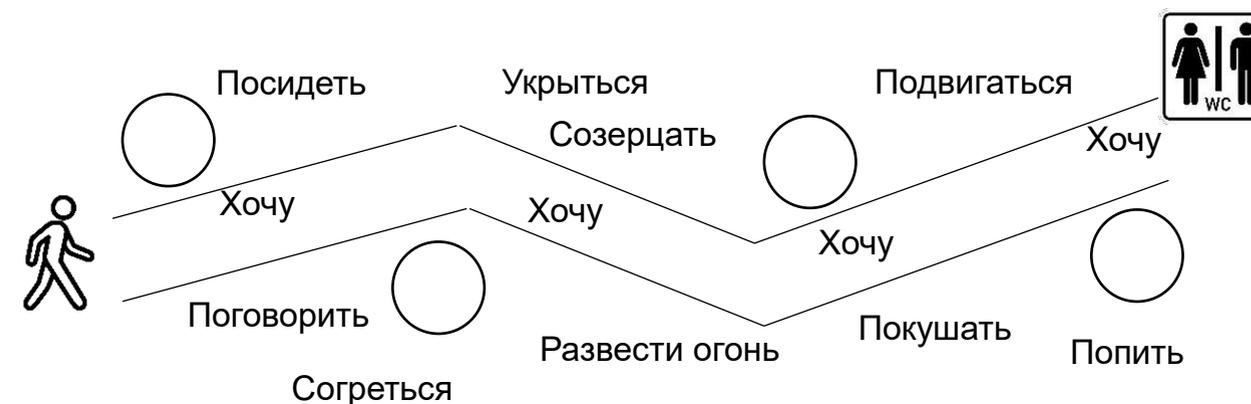


Planning:

1-уровневое расположение коммерции (только 1-ый этаж).

Рекомендуемая нарезка для основной массы коммерческих помещений - 50-60-70-80-90-100-110 кв.м. Активный фасад с частыми входами и витринным остеклением.

Мы настоятельно рекомендуем размещать на территории пешеходных бульваров малые здания (киоски, павильоны и т.п.) для малого и среднего бизнеса. Там же может быть размещен и соседский центр.

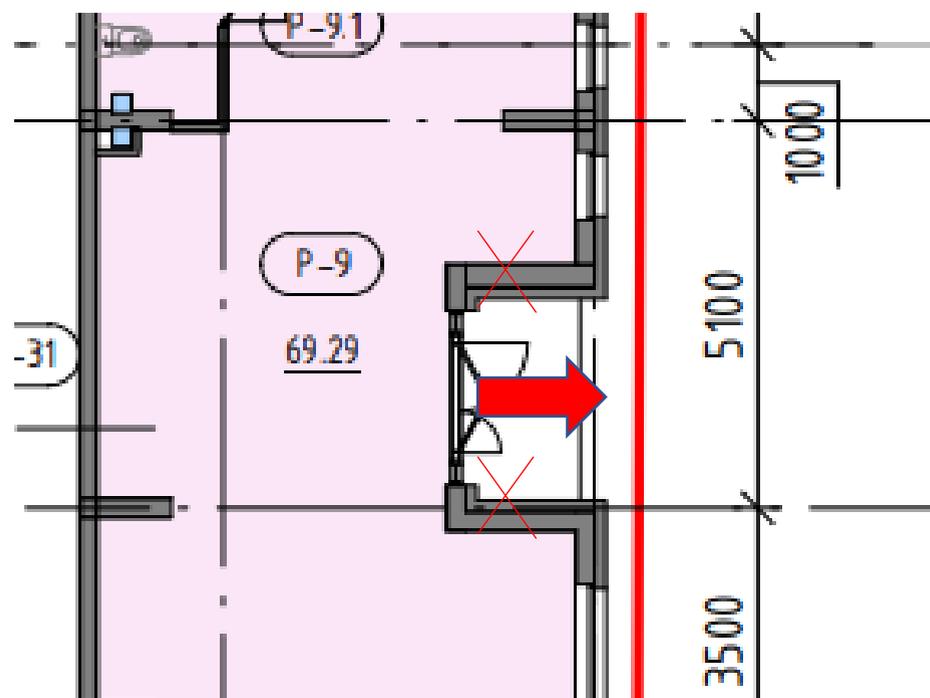


Изучить и применить механизм предварительного акцепта франшиз.



Переговоры с будущими арендаторами и покупателями нужно вести уже сейчас, чтобы учесть их требования! Нам нужны предварительные договоры с ними уже сейчас.

Входы в коммерцию не должны быть «утопленными»



- **Рекомендация: входная группа в коммерческое помещение не должна быть заглубленной в фасад!**
- Если вход в помещение «утоплен в фасаде», то мы теряем дополнительные полезные площади, которые могут быть проданы! У арендатора/собственника – ухудшаются планировочные решения зоны обслуживания клиентов (торгового зала).



Единая рекомендация для всех ЖК:

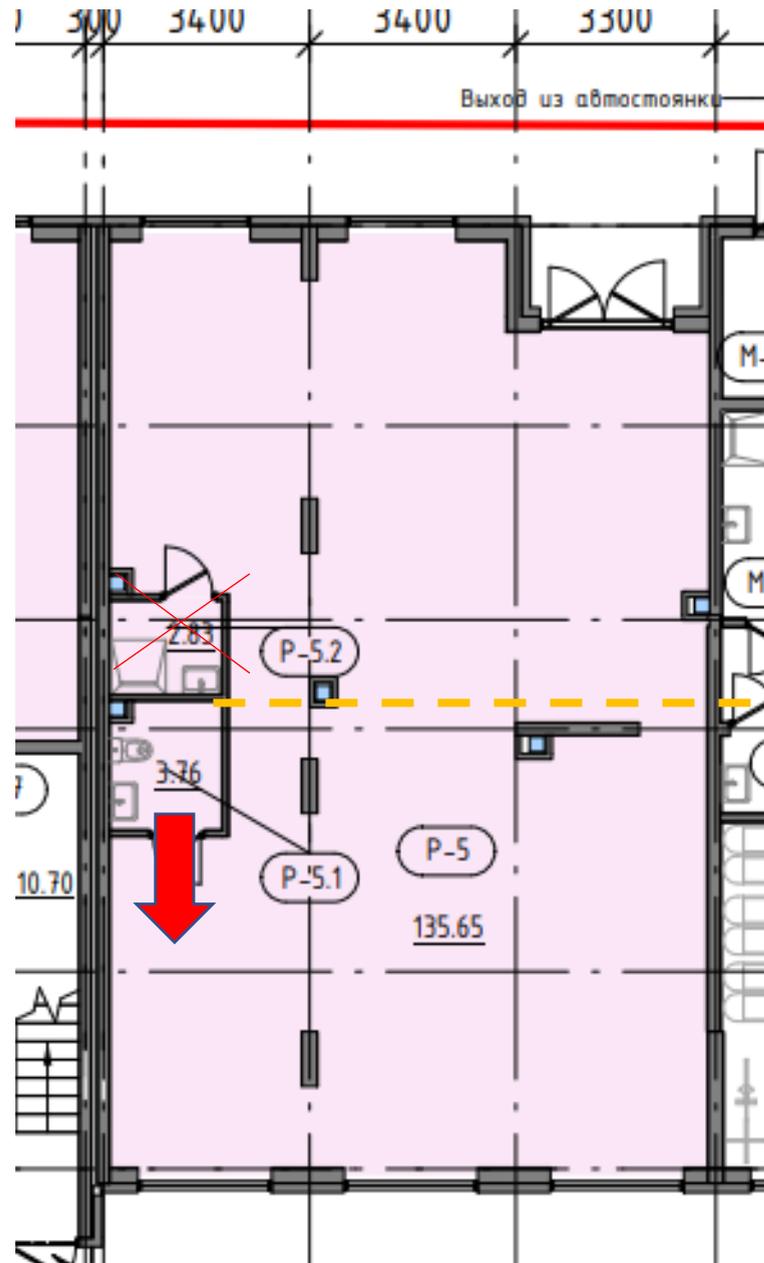
Линия стрит-ритейла должна быть «равной» по фасаду ЖК, более того - идеально когда линия коммерческих помещений несколько выступает за фасад жилой части, формируя образ торговой галереи и облегчая навигацию в новой городской среде. Должно быть четко видно надписи на дверях, сами двери, какой товар и услуги располагаются внутри. Плюс заглубленный вход сложнее эксплуатировать и часто он выглядит менее приглядно: там скапливается пыль и грязь, его сложнее убирать механизированными средствами.



Пример правильной организации фасада коммерческой части ЖК – облегчена навигация в городской среде.

Санузлы – «меньше и дальше от входа»

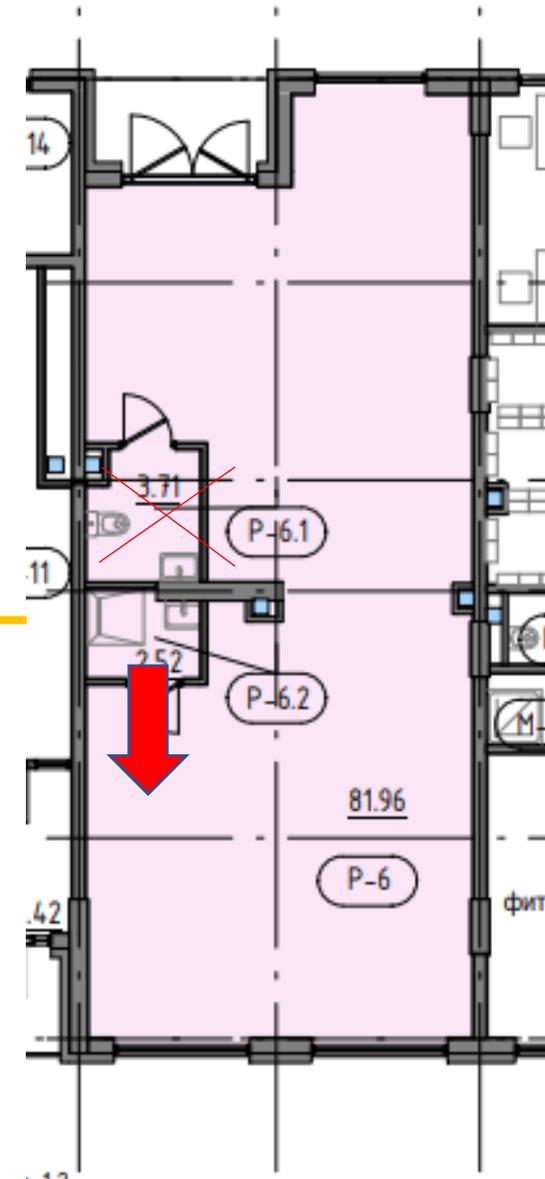
В данном проектном решении слишком «много внимания» уделено санузлам.



По всем помещениям с/у:

Уменьшить площадь до 3,5-5 кв.м.

Сдвинуть подальше от входа в будущую подсобную зону.



Витрины и воздухозаборное оборудование



Зона размещения воздухозаборного оборудования

Козырек

Рекомендуемый формат вывесок

Витрина

Источники: различные стандарты + стандарт консультанта

Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

Запрос будущих жителей: "Хотим общаться!"

Одна из главных задач успешной концепции коммерческой инфраструктуры в новых жилых районах и квартала - создание условий для того, чтобы жители могли встречаться и общаться друг с другом, по разным поводам.

Это может быть и утренняя чашка кофе с кашей, и детский концерт, и деловая встреча, и просто соседские сплетни у витрины. От "соседских" чатов ведь всех уже тошнит, верно?



Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

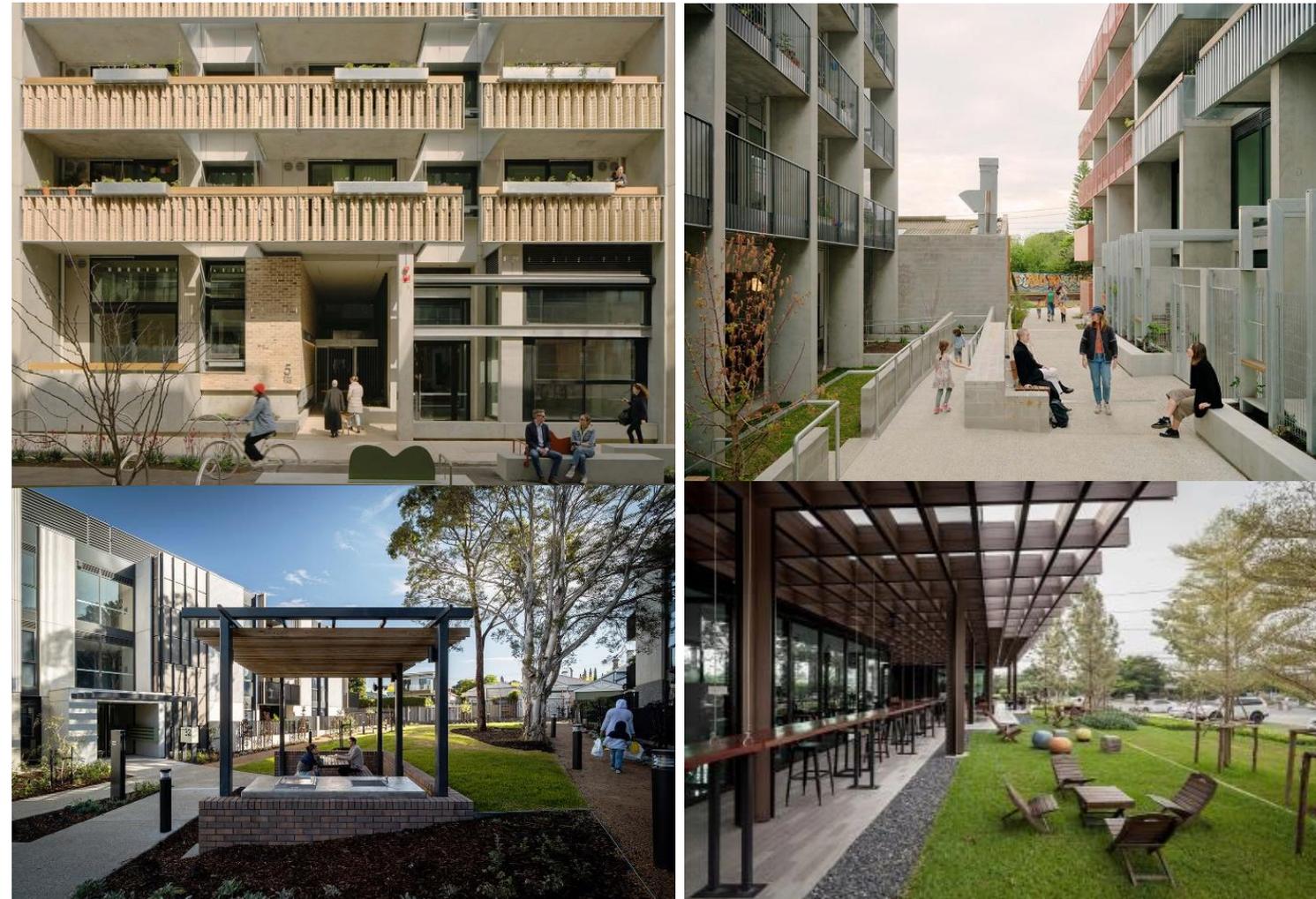
Место встречи - "на районе"

Нужны места, где можно просто посидеть!

Больше разных мест, где можно присесть! Скамейки со столиками, кубы, летние кафе, беседки и т.п. - больше и разных.

Бесплатный wi-fi.

Вдоль стрит-ритейла, расположенного на первых этажах ЖК - различные комфортные зоны для общения (газоны с креслами, скамейки, столики и т.п.), в т.ч. - для комфортной работы летних кафе и кофеен. Сейчас вы возьмете кофе, выйдете из кофейни - и вам даже поставить его некуда:)



Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

Открытость к коммуникации

Даже открывающаяся витрина магазина может быть местом для сидения и прямой коммуникации с уличным бизнесом! Нужны места, где можно просто посидеть!



С интерактивной уличной витриной можно пообщаться, узнать новости и предложения магазина, новости района и актуальные скидки.



Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

Свободное движение. Иди и бери!

Обратите внимание на перепад высот)) Конечно, это прикольно летом)) Но и в наших климатических условиях надо стремиться к открытости и минимуму лишних движений. Люди не должны бояться заходить в новые для них пространства!

Раздвижные витрины-гармошки в теплое время года объединяются с летними террасами и создают ощущение, будто ты сидишь в уютном европейском городе.

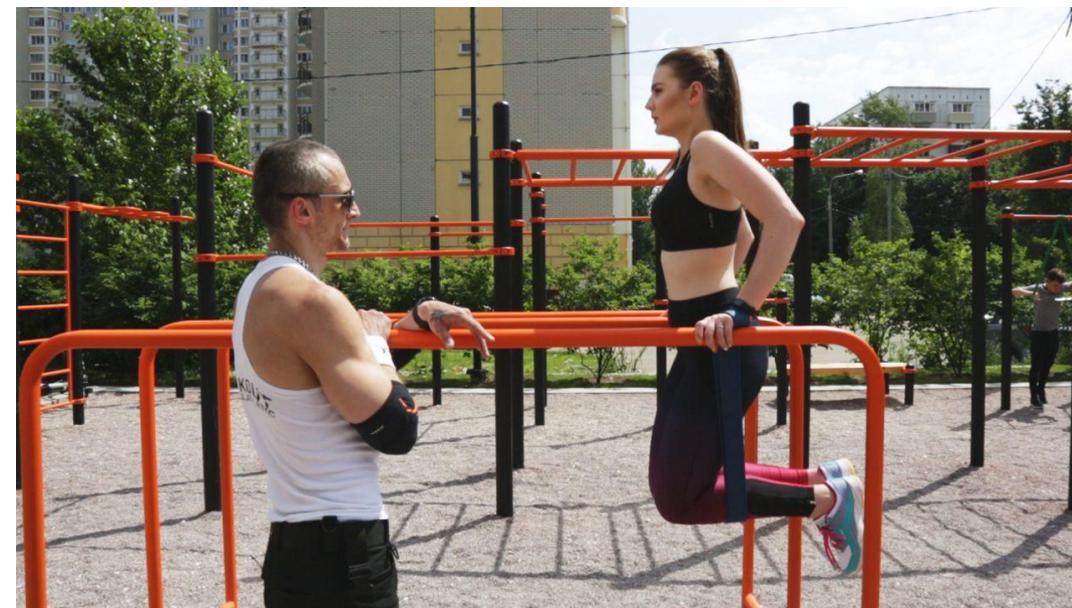


Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

Много разных функций

Теплицы и летние грядки, спорт, крытая воркаут-площадка и т.п. - а не только детские площадки:)



Источники: собственные данные, ранее реализованные проекты

Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

Максимальное использование разных пространств для разных функций

Очень часто кто-то из соседей хочет открыть точку по продаже чего-либо, оказанию услуг, прочитывать лекцию. Задействуем все возможные архитектурные способы.



Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

Соседские центры, коворкинги, малые универсальные здания для бизнеса и услуг

В "нормальном" соседском центре вы сможете найти туалет, согреться или охладиться в жару, поработать и организовать полезную соседскую движуху. Хорошо, если это чей-то отдельный бизнес!

Он может быть расположен не только на первом этаже ЖК! Даже лучше, если он будет расположен в центре нового квартала (на пешеходном бульваре) в отдельном небольшом здании, как на примере (см.фото).



Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

В районе комплексного освоения территории на пешеходном бульваре может быть расположено несколько подобных малых зданий под разные коммерческие функции (общепит, торговля, центр выдачи онлайн-заказов с кофейней, соседский центр, коворкинг, спорт-студия и т.п.).

Такая инфраструктура "на районе" удачно дополнит коммерческую инфраструктуру первых этажей ЖК, позволит с пользой гулять и общаться, дополнит новыми смыслами и целями обыденную жизнь, загрузит работой местных бизнесменов-жителей ЖК (МСБ).



Рекомендации по прилегающей к коммерции территории

Место встречи - "на районе"

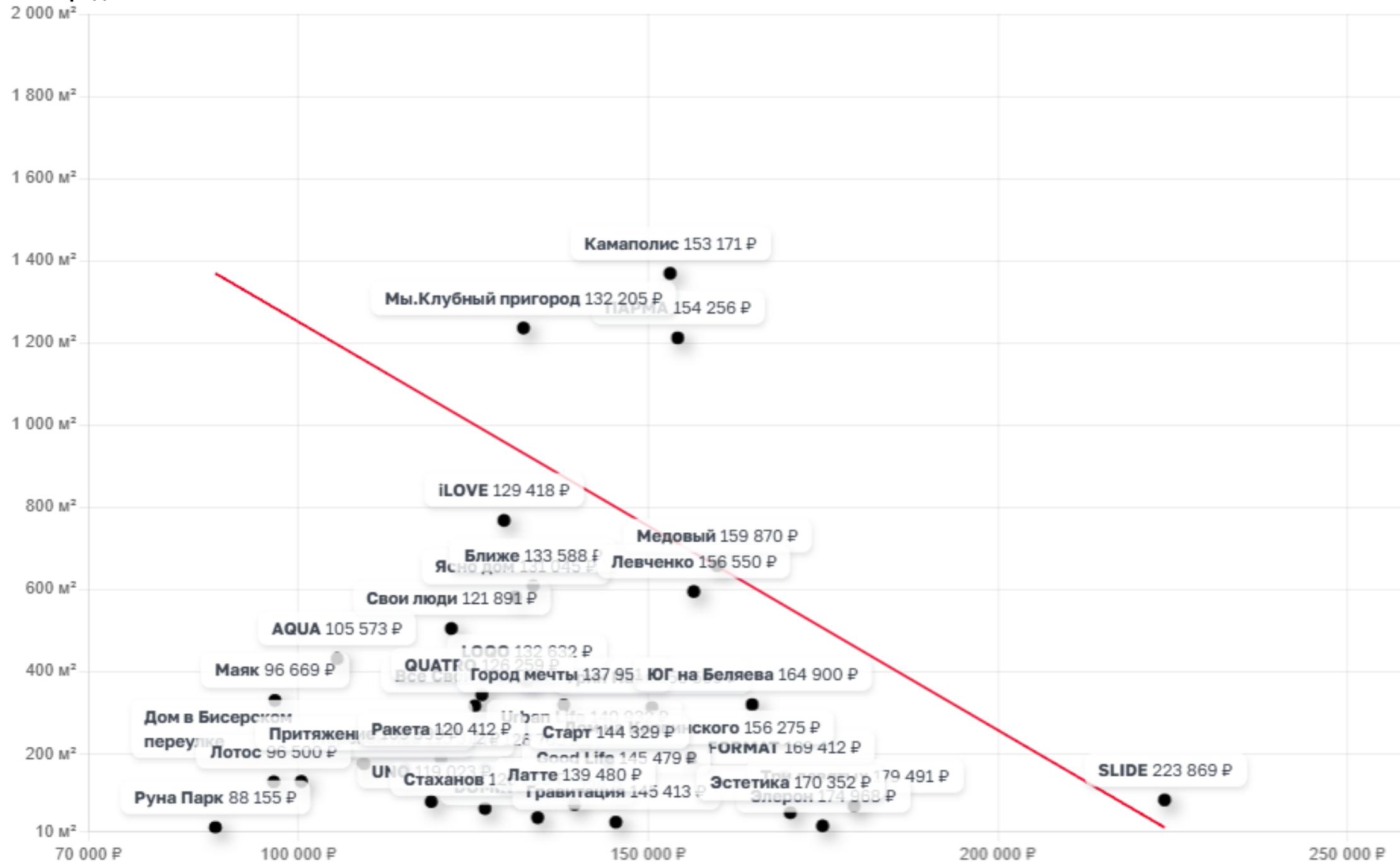
Возможен «вынос» части коммерческих помещений на территорию пешеходного бульвара ЖК (пример - "Новиль", Челябинск).



Именно в таком путешествии-движении, в новом потребительском опыте - на уровне глаз, рук и ног - сформируется Душа и Смысл нового поселения, появится его Ценность для жителей и для девелопера:)

Моделирование сценария (пример)

Скорость продаж в мес.



Цена за 1 кв.м., руб.

Источники: система моделирования Neomaker

**Спасибо
за внимание!**



Вопросы?

Телеграм

@Alexkon1

Сайт

Neomaker.ru

Почта

79221100101@ya.ru

NEOMAKER.RU
ДЕЛАЙНОВОЕ.РФ