ЖИЛЬЕ МЕНЯЕТ ПЛАНИРОВКУ

РОССИЯНЕ СТАЛИ РАЗБОРЧИВЫ ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ: ИМ НУЖНА ОТДАЧА ОТ КАЖДОГО КВАДРАТНОГО МЕТРА. КРОМЕ ТОГО, ДЛЯ НИХ ИМЕЕТ ПЕРВОСТЕПЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ НЕ ТОЛЬКО РАСПОЛОЖЕНИЕ БУДУЩЕГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА, НО И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К АРХИТЕКТУРЕ И ПЛАНИРОВКЕ КВАРТИР. BG РАССПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ О ТОМ, КАК ИМ УДАЕТСЯ СОВМЕСТИТЬ ЗАПРОСЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЭКОНОМИКУ ПРОЕКТОВ.

«НИКТО НЕ ХОЧЕТ ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ ЗА ЛИШНИЕ МЕТРЫ»


«ГРУППА ЛСР»

Иван Романов, управляющий «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ – МОСКВА»:

— Мы внимательно наблюдаем за происходящим на рынке и стараемся оперативно реагировать на изменения предпочтений покупателей. Чтобы соответствовать актуальным запросам, приходится переосмысливать планировки в каждом новом доме, выводимом на рынок. Так было с одним нашим проектом: проанализировав, какие квартиры в первой очереди были наиболее востребованы, мы скорректировали квартирографию во второй. Покупатель не хочет переплачивать за лишние метры. Он хочет, чтобы каждый метр был предельно функционален, ищет баланса практичности и удобства. Поэтому мы стараемся предлагать планировки с прежней функциональностью, но меньшего метража. Например, в условных 60 кв. м двух корпусов второй очереди «Зиларта» заложен функционал трехкомнатной квартиры за счет кухни-гостиной, которая всегда может служить и жилым помещением. В другом проекте мы тоже учли популярность европланировок и предлагаем покупателям и вариант совмещенной кухни-гостиной, и классический с закрытой кухней. Дополнительной опцией стали однокомнатные квартиры с видовыми характеристиками и квартиры с террасой.

«НЕГРАМОТНУЮ КВАРТИРОГРАФИЮ ПОКУПАТЕЛЬ СЧИТЫВАЕТ»


CAPITAL GROUP

Петр Исаев, коммерческий директор CAPITAL GROUP:

— Основные характеристики класса жилого комплекса, который собираешься строить, нужно закладывать на этапе оценки конкурентной среды, его локации, инвестиционного потенциала, это также формирует портрет целевой аудитории.

Требования к планировкам различаются от сегмента к сегменту и меняются со временем. К тому же их нужно вписывать в экономику проекта. Независимо от класса недвижимости, которую вы строите, и платежеспособности клиента никто не хочет платить за нефункциональные квадратные метры. Это аксиома. Цикл девелоперского проекта — от идеи до продажи последней квартиры — длится в среднем пять лет. И уже сейчас мы видим, сколь заметно изменились требования покупателей к планировкам за последние несколько лет. Пять-семь лет назад покупатели элитной недвижимости интересовались квартирами, в которых зоны кухни, столовой и гостиной были совмещены. А сегодня фокус на просторных и функциональных гардеробных, а вместо кухни-гостиной потенциальные жители хотят обособленную зону для готовки. В бизнес-классе растет популярность решений, которые косвенно влияют на планировку квартир. Это кладовые и подсобные помещения, которые помогают освободить квартиры от сезонных и крупногабаритных вещей, по-другому сформировать пространство. Абсолютный тренд в этом сегменте — включать в планировку квартир технические зоны для бытовых нужд.

Чтобы еще на начальной стадии проекта предусмотреть возможности для его трансформации, нужно обеспечивать вариативность планировок и метража, например опцию объединения квартир. Неграмотную квартирографию покупатель считывает. Если в квартире площадью 80 кв. м половину занимают коридоры, то в современных условиях конкуренции проектов потребитель выберет другой вариант, пусть поменьше, но с оптимальной планировкой. Даже гардеробная или техническая зона должны быть эргономичны.

«МЫ НЕ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА ПРЕДПОЧТЕНИЯ БУКВАЛЬНО»

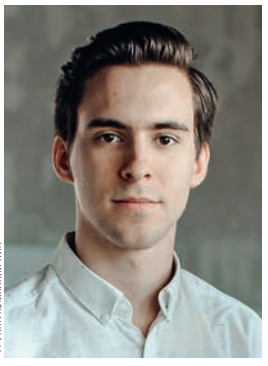

«БРУСНИКА»

Елена Еременко, директор по продукту компании «Брусника»:

— Представление о проектировании современного жилья регулярно обновляется. Сейчас на первом месте разнообразие: в квартирах одинаковой площади нужна разная функциональность помещений. Рынок экономичного жилья работает на компактность, в квартире небольшой площади должен быть максимальный набор функций. Сегодня очевидно, что такой вариант подходит не всем. У людей, которым нужно жилье доступной цены, разные мотивы покупки, уровень благосостояния, опыт покупки жилья. Запросы на особенные квартиры позволяют экспериментировать. У нас есть матрица разнообразия, которая определяет, какие варианты войдут в сетку планировок. Все это возможно, если конструктивная схема дома и инженерные коммуникации обеспечивают гибкость планировок между этажами. Параллельно мы работаем над тем, чтобы в проектах не было дисконтных этажей. На первых этажах мы проектируем квартиры с террасой, двухуровневые, с отдельным входом с улицы. На верхних — двойной свет в гостиной, зенитные фонари как дополнительный естественный свет, например над обеденной зоной. Потолки и в том, и в другом случае до 3 м, хотя на первом этаже бывают и квартиры, в которых из-за рельефа высота потолка составляет 5 м и позволяет построить антресоли.

Мы изучаем опыт проживания в наших квартирах. Это эффективнее, чем спрашивать людей об их желаниях на этапе покупки. Но не ориентируемся на предпочтения буквально. Просто стараемся понять своих клиентов и, экспериментируя, предлагаем новые решения.

«ДЛЯ КАЖДОГО НАЙДЕТСЯ ПОДХОДЯЩАЯ КВАРТИРА»

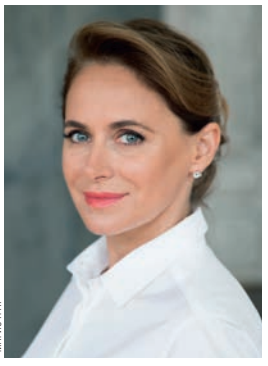

«ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК»

Марко Михич-Ефтич, руководитель продукта ГК ПИК:

— Наша основная задача — сделать массовое жилье комфортным и качественным. Старые советские серии этим не отличались. У них был еще один большой недостаток — однообразие квартир. Для нас удобство будущего жильца на первом месте. В домах, построенных ПИК, живут разные люди, поэтому многообразие планировок стало неотъемлемым компонентом качественного жилья. Мы проектируем квартиры под каждый запрос: маленькие трехкомнатные, большие двухкомнатные, только студий у нас десять типов. Представьте, в нашем каталоге двухкомнатных квартир больше 100 вариантов, различных как по компоновке, так и по метражу.

Мы проделали огромную работу: проанализировали портреты наших клиентов и сделали так, чтобы для каждого нашлась подходящая квартира. Все наши принципы зафиксированы в ПИК-стандарте — ценностях и правилах, которыми руководствуется компания при строительстве всех объектов. Есть правила, единые для всех квартир, например, наличие места под шкаф в прихожей, а есть решения, которые относятся к конкретным планировкам. Каждую квартиру проектирует команда специалистов, чтобы учесть все возможные детали вплоть до оптимального места под кондиционер или стиральную машину. Если говорить о предпочтениях покупателей, то сейчас растет интерес к европланировкам, в которых кухня объединена с гостиной.

«БОЛЬШИЕ КВАРТИРЫ СТАЛИ НИШЕВЫМ ПРОДУКТОМ»


«МАГИСТРАТ»

Екатерина Батынкова, гендиректор ООО «МАГИСТРАТ» (входит в ГК «ИНТЕКО»):

— До 2009 года среди покупателей элитных квартир пользовались спросом варианты площадью от 200 и более квадратных метров. Постепенно запросы скорректировались: сейчас востребованы лоты по 130–150 кв. м. Квартиры площадью от 180 кв. м, более чем с тремя спальнями тоже есть и пользуются спросом, но остаются нишевым сегментом. При планировках квартир в высокобюджетных проектах независимо от количества комнат релевантен принцип зонирования на приватную и гостевую зоны. Хозяйская спальня по площади обязательно больше остальных, со встроенным санузлом и часто с просторной гардеробной. При остальных спальнях санузел тоже должен быть, и как минимум один на две детские комнаты. В гостевой зоне обычно расположены кухня, гостиная, столовая, кабинет или библиотека, гостевой санузел. Один из трендов последних лет — открытая планировка гостевой зоны, когда пространство организовано без перегородок. Обязательная составляющая квартир премиального сегмента — вспомогательные помещения: гардеробные, кладовые, постирочные, но не избыточной площади, а достаточной для обеспечения требуемого уровня комфорта. И летние — лоджия или балкон, терраса, веранда, зимний сад. Их отсутствие ухудшает характеристики жилья. Сочетание этих обязательных компонентов может быть разным.

«НИКОМУ НЕ НРАВЯТСЯ КОМНАТЫ-ПЕНАЛЫ»


ФСК «ЛИДЕР»

Павел Брызгалов, директор по стратегическому развитию ФСК «ЛИДЕР»:

— Покупатели сегодня все больше думают о возможностях для индивидуализации жилого пространства. Особый спрос на просторные квартиры с большими кухнями и окнами, жилыми комнатами, приближенными по форме к квадрату, прихожей, где можно установить вместительный шкаф. Никому не нравятся комнаты-пеналы или примыкающие к квартире лифт или мусоропровод — таких решений мы стараемся избегать. Чем разнообразнее планировки, тем шире круг потенциальных покупателей. Конечный продукт получается и диверсифицированным, и индивидуальным. Существует много способов разнообразить планировки: менять конфигурацию зданий, глубину секций, шаг строительных конструкций, увеличить число окон, предусмотреть возможности свободной перепланировки квартиры и объединения квартир и этажей. Например, на верхних этажах мы можем объединить небольшие квартиры в трех-четырехкомнатные, сделать двухэтажные и антресольные квартиры.

Окончательный набор параметров квартир и основных характеристик определяется на этапе предварительной работы над проектом, затем составляется задание для проектировщиков. У нас в типовом задании более 100 пунктов потребительских характеристик квартир, которые обеспечат комфорт и функциональность планировок.