

ПОСЕЛКИ НЕВЫУЧЕННЫХ УРОКОВ

АВТОР:
Элина Плахтина





ПРОДАВЦЫ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧАСТО СУЛЯТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ ЖИЗНЬ С ГОРОДСКИМ КОМФОРТОМ НА СВЕЖЕМ ВОЗДУХЕ. И ЕСЛИ СО ВТОРЫМ В ПОДМОСКОВЬЕ БОЛЕЕ-МЕНЕЕ НОРМАЛЬНО, ТО ОБЕЩАННЫЙ КОМФОРТ НЕРЕДКО ОСТАЕТСЯ ЛИШЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ПРИМАНКОЙ, ОСОБЕННО ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О ДЕТСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ.

Согласно подсчетам Vesco Consulting, лишь в 4,6% поселков Московского региона запланировано строительство школы, в 9,8% — детского сада. На деле возведение социальных объектов откладывается на конец продаж, поэтому в настоящий момент сдано в эксплуатацию не более половины заявленного объема.

В таких условиях девелопер, обеспечивающий образование и досуг детей, получает ощутимое конкурентное преимущество. Однако его стоимость порой сводит на нет всю экономику проекта. Поэтому девелоперы нередко пытаются привязать проект к существующим образовательным учреждениям. Особенно это актуально для направлений с хорошо развитой внешней инфраструктурой.

Значительная доля покупателей загородных домов — семьи с детьми, поэтому для успешных продаж девелопер должен думать об удобстве их проживания

Иногда образовательный объект определяет концепцию и тематику всего проекта. Иллюстрацией служит арендный поселок «Росинка» на Пятницком шоссе, где работает Британская международная школа для детей от 3 до 11 лет. Целевая аудитория поселка — дипломаты, бизнесмены, топ-менеджеры ведущих иностранных и российских компаний. В докризисные времена тут даже был открыт лист ожидания для желающих в нем жить.

Тем девелоперам, которые возводят поселки на неосвоенных территориях, приходится решать детский вопрос с нуля. Как объясняет управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев, социальная инфраструктура поселка



«Школа в поселке — дело очень затратное, заполнить ее непросто. При этом такие школы всегда будут конкурировать с престижными московскими объектами, а по стоимости обучения они иногда дороже»

планируется на стадии разработки концепции. Сначала определяется формат поселка: для сезонного или постоянного проживания. Затем в зависимости от формата рассчитывается объем инфраструктуры.

Для поселков временного проживания хватает минимального набора без социальной составляющей. В проектах, рассчитанных для постоянного проживания, социальная инфраструктура необходима. Если в зоне удобной пешеходной и автомобильной доступности она отсутствует, недостаточно развита или низкого качества, застройщик создает в поселке собственные социальные объекты. Значительная доля покупателей загородных домов — семьи с детьми, поэтому для успешных продаж девелопер должен думать об удобстве их проживания.

«Чем выше класс поселка, тем шире инфраструктурный набор. В поселках элитного и бизнес-сегмента появляются собственные школы и детские сады. Но подобных проектов мало: школа в поселке — дело очень затратное, заполнить ее непросто. При этом такие школы всегда будут конкурировать с престижными московскими объектами, а по стоимости обучения они иногда дороже. Чуть легче в этом смысле с детскими садами», — уточняет Константин Ковалев.

Сначала определяется формат поселка: для сезонного или постоянного проживания. Затем рассчитывается необходимый объем инфраструктуры

Для реализации качественного образовательного комплекса девелопер, как правило, привлекает профессионального оператора. По словам Константина Ковалева, это обеспечивает профессиональный подход к образованию, снижение издержек девелопера за счет привлечения оператора с понятной и реализуемой бизнес-моделью.

Директор департамента инфраструктуры Villagio Estate Алексей Гречушкин сетует, что найти квалифицированного оператора сейчас сложно. «Для детского клуба в «Миллениум Парк» мы искали оператора два года. Некоторым не хватало опыта. Другие никогда не делали сад за городом — только в городе. Третьи не знают специфику элитного сегмента: детский сад в элитном поселке — это иной, чем обычно, объем и качество услуг. У такого учреждения развитая спортивная инфраструктура, а также высокий уровень преподавательского состава:



PARK AVENUE

ТАУНХАУСЫ ДЛЯ ЛЮБИМЫХ

Park Avenue – поселок премиум-класса с особой атмосферой: здесь комфортно жителям всех возрастов. Просторные, светлые таунхаусы свободной планировки позволяют воплотить любые интерьерные решения, а улицы и парки напоминают уютные европейские кварталы. В этом легко убедиться, посетив поселок: таунхаусы полностью построены, на придомовых участках выполнено озеленение.

Для начала активной жизни в Park Avenue остались последние штрихи: благоустройство парка, возведение ресторана и спортивного комплекса. Будущие жители уже сейчас могут воспользоваться инфраструктурой соседних поселков Villagio Estate, а также привилегиями закрытого клуба.



Возведение социальных объектов откладывается на конец продаж, поэтому сейчас сдано в эксплуатацию не более половины заявленного объема

допустим, иностранному языку учат носители. И еще одна большая проблема — подрядчики, которые обязаны выполнить свои обязательства по возведению и оснащению детского клуба», — комментирует эксперт.

На сегодняшний день в поселках Villagio Estate работают два детских центра: «Робин Гуд» в «Миллениум Парке» и «Зеленая башня» — в «Гринфилде». Между ними есть разница: первый предоставляет услуги детского сада (здесь ребенок проводит полный или неполный день) и развивающего центра (клуб организует отдельные уроки по подготовке к школе и различным дисциплинам), второй рассчитан на детей постарше и похож скорее на творческую мастерскую, где проводятся мастер-классы и театральные представления.

Профессионального оператора пригласил и девелопер «Князьего озера». Уже

Для девелоперов строительство детской социальной инфраструктуры в загородных проектах — мера вынужденная. Потерять на ней деньги просто, а вот заработать нельзя



на протяжении трех лет в поселке функционируют школа «Лидер» на 150 мест и одноименный детский клуб. По словам коммерческого директора ГК «Сапсан» Александра Лопатина, образовательные объекты в поселке пользуются высоким спросом не только у его жителей, но и у клиентов из окрестных населенных пунктов.

Рассказывая об опыте создания образовательной инфраструктуры в одном из своих проектов, руководитель департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк-Инвест» Луиза Улановская подчеркнула, что строительство детского учреждения было продиктовано желанием покупателей. В ходе опроса 19 из 23 покупателей в «Эсквайр Парке» высказались за детский досугово-образовательный клуб с полудневным пребыванием детей. В результате в помещениях въездной группы поселка

в скором времени откроется детский сад, управлять которым будет профессиональный оператор Stay&Play.

Помимо детского сада компания предлагает дополнительное образование по музыке, гимнастике, хореографии, каратэ, шахматам, рисованию, а также подготовку к школе. По словам Луизы Улановской, в «Эсквайр Парке» за полудневное пребывание малышей в саду установлен ценовой лимит 35 тыс. руб. — чуть ниже уровня московских цен. Также предусмотрена абонементная система посещения: клубные карты предполагают 6, 10, 14 посещений в месяц, что позволяет родителям выстраивать оптимальный график.

В среднем цены на услуги коммерческих детских садов в Подмоскowie начинаются от 24 тыс. руб. в месяц, средний диапазон — от 40 тыс. руб., верхний порог — от 96 тыс. руб., и это не предел. Разумеется, такую сумму отдают за детсад жители загородных поселков уровня не ниже бизнес-класса. Девелоперы проектов эконом- и комфорт-класса обычно передают построенные школы и детские сады на баланс муниципалитета. Это гарантирует



ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

КВАРТИРЫ
БИЗНЕС-КЛАССА

90^{М²}
/8 МЛН Р

МЫСЛИ
НА УРОВЕНЬ ВЫШЕ

Проектная декларация на сайте
www.zagorodny-kvartal.ru

Отдел продаж:
г. Химки, м-н «Международный»

495 585 2222

www.zagorodny-kvartal.ru

RDI.
Живи увлеченно

заполняемость и общедоступность образовательных объектов.

По такому пути пошел девелопер поселка «Фламандия есо village». По мнению директора проекта Илья Дискаина, муниципальный статус школы больше отвечает потребностям покупателей. При этом в отличие от большинства загородных детсадов и школ, которые берут детей со стороны, школа-сад во «Фламандия есо village» предназначена только для маленьких жителей поселка. Илья Дискаин отметил тот факт, что отделы продаж некоторых соседних коттеджных поселков пытаются использовать их школу как привлекающий фактор, упоминая о ее строительстве рядом с ними.

В проектах «Экодолье Оренбург» и «Экодолье Белкино» детские объекты переданы муниципалитетам. Генеральный директор ГК «Экодолье» Константин Филиппинин объясняет это желанием предоставить жителям минимальную стоимость образовательных услуг и привлечь профессиональные кадры с помощью государственных служб.

Есть на рынке и нестандартные ситуации, когда девелопер загородного проекта не идет проторенными дорогами и берется самостоятельно управлять детским садом. Коммерческий директор компании «Керамо» Валерий Лукинов рассказывает, что в поселке таунхаусов «Ravissant Каменка» преподавательский состав формируется из жителей поселка. Образовательные учреждения в «Ravissant Каменка» будут дотационными: никакой арендной платы



В среднем цены на услуги коммерческих детских садов в Подмосковье начинаются от 24 тыс. руб. в месяц, средний диапазон – от 40 тыс. руб., верхний порог – от 96 тыс. руб., и это не предел

за пользование помещением не предусмотрено. Сумма ежемесячных платежей включает только прямые затраты: заработную плату сотрудникам и коммунальные платежи.

За редким исключением, организация детских образовательных учреждений в проектах нижнего ценового сегмента продиктована не волей девелопера или желанием выделиться среди конкурентов, а санитарными нормами и правилами конкретного района. Девелоперы и рады бы не строить «социалку», но обязаны, иначе проект не пройдет согласование.

Застройщики вынуждены закладывать стоимость возведения инфраструктуры в цену метра жилой недвижимости. По данным партнера компании «Химки Групп» Дмитрия Котровского, разница в цене метра в проектах с масштабной инфраструктурой подчас на 30–40% выше рыночной. В проекте эконом- или комфорт-класса собственная насыщенная инфраструктура способна уменьшить его привлекательность для потенциальных покупателей, для которых стоимость часто играет первостепенную роль. По словам финансового директора «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Людмилы Цветковой, важно понимать, что строительство социальной инфраструктуры для девелопера — это не продаваемый продукт, а расходы, которые изымаются из чистой прибыли и имеют очень большой срок окупаемости.

Заместитель генерального директора Vesco Consulting Татьяна Алексеева также считает, что девелоперу заработать на детской «социалке» нереально. Стоимость земельного участка под школой выше будущих поступлений от аренды. Так что если примеры успешных бизнес-моделей и существуют, широкому кругу они неизвестны. (PH)

