

Коливинг как новый формат недвижимости для поколения миллениалов

Мир ежедневно меняется, и бизнесу приходится уже сейчас задумываться о будущем поколении. Рынок недвижимости обрёл свой тренд – коливинги («coliving» – совместная жизнь, совместное проживание), ориентированные на «поколение миллениалов». Коливинг (или коммон ливинг) – новый способ жизни, основным условием которой является регулярное неформальное общение. Жизнь в кругу таких как ты, жизнь в сообществе единомышленников.

С чего всё началось?

Коливинг вышел из так называемого термина sharing economy («долевая экономика», «совместное владение»). Из ярких примеров, последовавших новому формату, стали такие компании как

- Airbnb – позволяет сдать свободную комнату в своем доме в аренду;
- LeftOverSwap – в этом приложении вы можете отдать кому то свою заказанную, но несъеденную еду;
- UberPOOL – позволяет разделить поездку с одним или более людьми за меньшую стоимость;
- Neighborgood – через них можно одолжить лестницу, отвёртки и много других вещей у людей, которые живут неподалеку от вас.

Sharing economy распространяется не только на ритейл, логистику и медиа-сервисы, sharing в недалёком будущем «настигнет» и недвижимость. Но как это будет выглядеть? Для начала проанализируем на чём строится sharing economy.

1. Дешевле в стоимости. Так как сервис используется сразу несколькими людьми одновременно, то и стоимость на одного человека выходит ниже.
2. Человеческий фактор. Никто из нас не хочет быть один. Разделение сервисов с другими людьми спасает нас от скуки и позволяет познакомиться с заинтересованными людьми, нежели с представителем бренда или таксистом, который просто отработывает свои часы.
3. Эффективность. Общая дрель используется куда чаще, чем личная. Более максимальное использование сервисов в интересах каждого из нас.
4. Новизна. Участие в sharing economy оставляет у людей более позитивное впечатление по сравнению с классическим сервисом. По аналогии между массовым производством и ручной работой последнее вызывает у нас более тёплые ощущения.

Именно вокруг этих принципов построен common living. Это место, где можно общаться с единомышленниками, находить новые знакомства, придумывать и воплощать в жизнь свежие идеи. Пространство коливингов разделено на зоны «Я» и «Мы». Первое - это личная зона, где человек может находиться один, и другие не будут его беспокоить: своя комната или тихий уголок в библиотеке. Второе - это зона, где с человеком могут контактировать, место, способствующее общению: игровая комната, общая кухня. В отличие от традиционных апартаментов, коливинг совмещает эти сферы, создавая более динамичный и, если так можно сказать, полезный стиль жизни.

Что же такое коливинг?

Я определяю коливинг как место, в котором проживают более 15 человек, объединённые общими идеями и принципами. Можно ли сравнивать коливинги с хостелами? Нет, потому что у последних нет философии, которой должны следовать жильцы, нет общей идеи. Группа друзей, арендующих жилое пространство, не будет являться коливингом, так как отсутствует важный

показатель – количество людей (коливинг начинается с общества). В коливинге есть несколько общих трендов: общие кухни и удобства, больше резидентов на квадратный метр, ориентирование на создание общества и наличие коворкинг-пространства. Во многих коливингах можно жить от недели до нескольких месяцев. По сути коливинг - это несколько комнат, расположенных неподалеку от общей кухни. Почти всегда в комнате находится личный санузел, а помимо кухни есть и другие общие комнаты: игровая, библиотека, коворкинг.

Целевая аудитория

У коливинга есть определенная целевая аудитория - миллениалы. Это молодые люди 20-30 лет, сильно отличаются от своих предшественников. Они выросли во время технологической революции и имеют другие ценности - в том числе впечатления для них более значимы, чем физические вещи. Они же являются основными пользователями sharing economy.

Исследование, проведенное в 2016 году Сбербанком, показало, что:

1. Современные молодые люди «родились с кнопкой на пальце». Для них онлайн – главное определение реальности;
2. Представители молодого поколения – миллениалы - не могут обходиться без социального взаимодействия;
3. Важно получение удовольствия от жизни;
4. Жизнь хороша, когда разнообразна;
5. Установка на индивидуализм;
6. Модно быть умным;
7. Минимальный горизонт планирования.

Сбербанк - далеко не единственный, кто сделал такие выводы о молодом поколении. А это значит, что нужно оптимизировать продукт под данного покупателя.

Кто интересуется coliving?

Люди, у которых нет времени искать рабочие связи, тратить время на уборку и коммунальные платежи. Самым важным фактором является простота и возможность без особых усилий найти друзей на новом месте. В основном это молодые профессионалы, у которых нет необходимости снимать квартиру (на которую нужно больше денег). Также их интересует мобильность, ведь долгосрочная аренда жилья привязывает человека к одному месту.

Самые известные мировые коливинги

- WeLive

Это подразделение известной компании WeWork. Два года назад они заявили, что к концу 2018 г. планируют иметь 69 коливингов общей вместимостью в 34 000 человек. В апреле 2016 открылся первый WeLive – в Нью Йорке, а месяцем позже второй - в Вашингтоне. На сегодняшний день WeLive имеют самую большую суммарную вместительность на рынке. Здание в Вашингтоне вмещает 216 человек. Большинство этажей оснащено 24 микро-юнитами (комнатами на 2 и более человек) вокруг общей зоны. Каждые 2 этажа состоят в «округе», и соединены лестницами. На нижнем этаже расположена кухня, а общая комната на верхнем. Микро-комнаты бывают трех размеров – «студио», «студио+» и «студио макс». «Студио» по размеру идут от 27,8 кв.м., а «студио макс» - до 61 кв.м. Все юниты оснащены отдельной ванной, кухней с холодильником и микроволновкой, но без духовки или конфорки. Аренда в Вашингтоне составляет от \$1,200 за месяц за комнату. Частные студио начинаются от \$1,640.

В Нью Йорке WeLive рассчитан на 500 человек, планировка комнат точно такая же. Помимо вышеупомянутых квартир в нем тоже находиться две большие общие комнаты, библиотека, сад и аркадная комната. Стиральная комната в WeLive является игровой, а почтовая - это бар. Здесь ценник намного выше - от \$1,900 и \$3,050 соответственно.

- Old Oak (входят в группу The Collective)

Это наиболее интересный и успешный коliving из всех сегодня существующих. Заселение в Old Oak и процесс интеграции в сообщество идут циклами по несколько месяцев: сентябрь – март, март – июнь, июнь – сентябрь. При вместительности на 546 человек первый цикл имеет 100% заселяемость.

Немаловажно отметить, как The Collective отнеслись к планировке и расположению зон “Мы”. На каждом из первых шести этажей расположена обычная кухня и тематические комнаты – библиотека, игровая, кинотеатр, секретный сад и т.д. На последних трех, более маленьких этажах, расположено по одной тематической кухне (вместо кухни и комнаты), например, в японском стиле. В фойе здания на 1 этаже находится ресторан, его управлением занимается другая компания. Еще в Old Oak есть коворкинг пространство, и, хотя плата за коворкинг и коliving отдельная, нет сомнения, что многие, кто живут в Old Oak, будут пользоваться рабочим пространством от этой же компании. Также у них есть два зала, которые можно арендовать под мероприятия. Каждый день происходит какое-либо общественное мероприятие – лекции, семинары, выступления, концерты. По вечерам здесь играет живая музыка, проходят классы по йоге и танцам, а по пятницам предлагают бесплатные алкогольные напитки.

Дороже всего здесь выйдет аренда личной комнаты с большой односпальной кроватью - 486,00 \$ в неделю, а стандартное размещение в сдвоенном с соседом съеме – около 270,00 \$ в неделю.

- Common

Подход этой компании немного отличается от модели вышеупомянутых коlivingов. Вместо строительства одного большого проекта они переделывают старые дома в коlivingи. Это позволило им быстро захватить рынок сразу в нескольких городах – 6 домов в Нью Йорке, два в Калифорнии и один в Вашингтоне. Их самый новый объект рассчитан на 120 человек и является гибридом между традиционными апартаментами и коlivingом.

Стоимость проживания в коlivingе Common в среднем выйдет в 400,00\$ в неделю.

- Roam

Это одна из тех компаний, которые сложно поддаются категоризации. Их первая локация была на Бали – достаточно экзотическом месте. Однако, они так же открылись в Лондоне и Токио. Побывав в Лондонском Roam, могу сказать, что оно сделано не для короткого корпоративного отпуска, а скорее для длительного проживания. Их тактика напоминает Common, только вместо открытия нескольких коlivingов в одном городе или стране, они пошли глобально, и также открылись в Майами и Сан Франциско.

Личная комната со всеми удобствами в этом коlivingе выйдет в 850,00 \$ в неделю.

- The student hotel

Этот бренд использует уникальный подход к коlivingу. По сути это апартаменты, которые делятся на 3 части - без кухни, с кухней и часть с общей кухней. Они сдаются одновременно как студенческие, жилые и отельные апартаменты. Они открылись в 2012 году в Роттердаме (Нидерланды). Здание включает в себя 485 номеров. Открытие следующего коlivingа состоялось

в Амстердаме в 2013 году – уже на 707 номеров. Сейчас они насчитывают общей сложностью 2600 апартаментов в 6 городах мира.

Ценник здесь недешёвый – стоимость проживания в неделю в среднем обойдётся в 1150,00\$ на человека в неделю.

Коливинги в России

В России, в отличие от Запада, пока что нет сформированного рынка коливингов. Из уже функционирующих стоит отметить творческое комьюнити «Деревня», Early Birds, NovaLife!, Дом «Аллигатор».

Формат коливинга естественно вытекает из сегодняшнего образа жизни. Похожие форматы уже предлагались раньше, и иногда даже были успешны, но современная жизнь сложилась так, что сейчас этот формат вновь стал особенно актуален. И что немаловажно, основной особенностью этого формата являются не метражи и не материалы, а идея, стоящая за этим движением. Это как чёрный квадрат Малевича - важно не как, а почему.