

УДК 514.18 + 727.6

## МОДЕЛІ ВЛАСНИКІВ ЕЛІТНОГО ЖИТЛА ТА ВІДПОВІДНІ ОПТИМАЛЬНІ ПРОЕКТНІ РІШЕННЯ

Калашнікова В.В., аспірант\*

Національний авіаційний університет ( м. Київ)

*Визначено кількість власників елітного житла; виявлено переважуючі для них психотипи; з'ясовано, яким проектним рішенням помешкання вони надають перевагу.*

**Ключові слова:** *елітне житло, професійні групи, психологічні типи, проектні рішення.*

**Постановка проблеми.** На сучасному ринку елітної нерухомості житло представлено у різноманітному і багатогранному асортименті. Елітне житло як світове, так і вітчизняне, орієнтоване на конкретного споживача – представників вищого соціального класу.

Існує набір вимог, методик, принципів, які покладені в основу проектування елітного житла. Але усі вони несуттєво відрізняються від тих, що використовуються при створенні звичайного житла. Їх особливістю є лише залучення більших обсягів капіталовкладень для досягнення практично ідентичного результату – комфортного проживання майбутніх власників. Проте аналіз кінцевого продукту проектування підтверджує, що комфорт, по-перше, розуміється як фізіологічний, і, по-друге, визначається для середньостатистичного покупця, без урахування індивідуальних особливостей, що є недостатнім.

Тому актуальною є така оптимізація існуючих методик проектування елітного житла, яка дозволяє створити комфортні умови проживання із урахуванням не лише стандартних фізіологічних, а й психологічних особливостей конкретного власника. Для проведення відповідної оптимізації необхідно детально дослідити споживачів елітного житла: визначити, яку частку серед усіх власників житла вони становлять, до яких професійних груп вони належать; виявити переважуючі для них психологічні типи; з'ясувати, яким архітектурно-планувальним та стилістичним рішенням помешкання вони надають перевагу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У працях О. В. Симончук [1-4] проведено детальне дослідження українського суспільства протягом останніх 20 років та порівняно отримані дані із провід-

---

\* Науковий керівник – д.т.н., проф. Ковальов Ю.М.

ними країнами світу: визначено професійний склад населення (соціально-демографічний профіль), класову структуру країни, зроблено аналіз взаємозв'язку професії і соціально-статусних характеристик, класових позицій та класових ідентичностей. Цей матеріал дозволяє вивити кількість власників елітного житла, з'ясувавши їхні клас, соціальний статус, переважаючі професійні групи, вид економічної діяльності. Дані Державного комітету статистики України (Всеукраїнського перепису населення 2001) [5] та джерела [6] допомагають уточнити та доповнити відповідні характеристики, але ця інформація розкриває лише матеріальну сторону споживачів елітного житла, а їх психологічні властивості не представлені взагалі. Навпаки, за допомогою [7] можна детально розібратися у психології людини, але без прив'язки до соціального статусу. У [8] проведена кореляція між соціальними групами та психологічними типами, наведені приклади архітектурних та дизайнерських рішень елітного житла. Проте, результати досліджень у цій публікації, перевіряються лише за допомогою маркетингових характеристики двох категорій елітного житла, які відображають найбільш явні потреби цільових груп покупців, тобто потребують більш точного додаткового аналізу.

**Формулювання цілей статті.** Дана стаття є продовженням серії статей присвячених застосуванню методів визначення психологічного комфорту для пошуку кореляцій між специфічними психологічними потребами та архітектурними і дизайнерськими рішеннями. Її метою є детальне дослідження споживачів елітного житла: визначення, яку частку серед усіх власників житла вони становлять, до яких професійних груп вони належать; виявлення переважаючих для них психологічних типів; з'ясування, яким архітектурно-планувальним та стилістичним рішенням помешкання вони надають перевагу.

**Основна частина.** Послідовність дослідження наступна:

1. Визначення кількості споживачів елітного житла за результатами соціологічних досліджень щодо професійних, класових та матеріально-статусних характеристик населення.
2. З'ясування переважаючих психотипів серед власників елітного житла за даними анонімного тестування із використанням методів психології та теорії самоорганізації складних систем.
3. Комплексна оцінка визначених психотипів відповідно до рівня взаємодії у системі «людина-житло-середовище», та демонстрація результатів методом геометричного представлення даних.
4. Формулювання остаточних рекомендацій щодо конкретних проектних рішень в архітектурі та дизайні елітного житла, сприятливих для забезпечення психологічного комфорту майбутніх власників, на базі проведеного тестування та аналізу зарубіжного досвіду проектування.

На основі дослідження класових позицій і класових структур та аналізу їх взаємозв'язку, проведеного у [1], можна зробити висновок, що потенційними споживачами елітного житла є представники вищого та верхнього середнього соціального класу. Їх кількість в Україні, за даними 2009 року, становить близько 3% (0,2% вищий клас + 2,8 % верхній середній клас = 3%) від решти споживачів житла, у інших країнах ситуація наступна: Росія – 4%, постсоціалістичні країни – 6%, капіталістичні – 11%. Якщо крім традиційної схеми класової структури суспільства, запропонованої Річардом Сентерсоном, розглянути ще й інші, де поділ на класи витікає із більш конкретної професійної діяльності [2], зокрема EGP-схему, то власників елітного житла за її даними, можна побачити серед представників службового класу, проміжного класу та дрібної буржуазії; їх кількість в Україні досягне 4,1%; за ESP-схемою вони представлені у класах (фордистської (менеджери та власники) та постіндустріальної(професіонали) ієрархії) у чисельності 4,8%; за схемою (WR) вони присутні серед класів (власники, розширений клас менеджерів, проміжний клас) у кількості 7,5%. Визначимо кількість споживачів елітного житла за спеціально виведеною формулою (1):

$$V = \frac{N^{RC} + N^{EGP} + N^{ESP} + N^{WR}}{4}, \quad (1)$$

де  $V$  – загальна кількість споживачів елітного житла в Україні,  
 $N^{RC}$  – кількість споживачів за схемою Річарда Сентерсона,  
 $N^{EGP}$  – кількість споживачів за EGP-схемою,  
 $N^{ESP}$  – кількість споживачів за ESP-схемою,  
 $N^{WR}$  – кількість споживачів за схемою (WR).

Результат підрахунку наступний (2):

$$V = \frac{3 + 4,1 + 4,8 + 7,8}{4} = 4,925\%. \quad (2)$$

Отже, кількість споживачів елітного житла в Україні становить близько 5% від загальної кількості споживачів житла.

Вивчивши професійний склад населення сучасної України, користуючись матеріалами поданими у [3,5,6], проаналізувавши взаємозв'язок професії і соціально-статусних характеристик за допомогою джерела[4], можна визначити, які професії найчастіше зустрічаються серед власників елітного житла таб.1.

Таблиця 1

Опис груп і рівнів кваліфікації професій, які найчастіше зустрічаються серед власників елітного житла

№	Професійна група	Описання основних професійної групи	Необхідний рівень кваліфікації
1	2	3	4
1	Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	Професії, пов'язані з визначенням і формуванням державної політики, законодавчим регулюванням; вищим державним управлінням; правосуддям і прокурорським наглядом; керівництвом підприємствами, установами, організаціями та їхніми підрозділами, незалежно від форм власності та видів діяльності	Щодо кваліфікації як ознаки класифікації цей розділ, порівняно з іншими, є змішаним. Розділ охоплює широке коло професій, пов'язаних зі здійсненням різноманітних функцій управління і керівництва, які в цілому суттєво відрізняються за своєю складністю та відповідальністю
2	Професіонали	Професії, що передбачають високий рівень знань у галузі фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних чи гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у збільшенні існуючого обсягу знань, застосуванні певних концепцій, теорій та методів для розв'язання певних проблем чи в систематизованому викладенні відповідних дисциплін у повному обсязі	Ці професії вимагають від робітника (з урахуванням кола та складності певних професійних завдань та обов'язків) кваліфікації за: дипломом про вищу освіту, що відповідає рівню спеціаліста, магістра; дипломом про присудження наукового ступеня кандидата наук, доктора наук; атестатом про затвердження вченого звання старшого наукового співробітника, доцента, професора
3	Фахівці	Професії, що вимагають знань в одній чи більше галузях природознавчих, технічних і гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у виконанні спеціальних робіт, пов'язаних із застосуванням положень та використанням методів відповідних наук	До цього розділу належать професії, яким відповідає кваліфікація за дипломом чи іншим відповідним документом: молодшого спеціаліста; бакалавра; спеціаліста, що проходить післядипломну підготовку; спеціаліста (на роботах з керування складними технічними комплексами чи їх обслуговування)

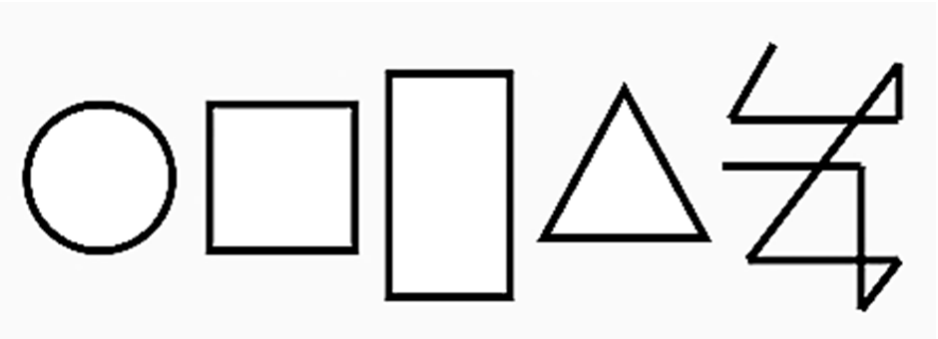
Тепер визначимо, яке відсоткове відношення психотипів серед власників елітного житла. Знаючи необхідні професійні групи, було підбрано відповідні установи, та організації, де ці групи становлять

основну масу співробітників, та на її базі проведено анонімне опитування, у якому взяло участь 758 респондентів. Воно включало 4 складових:

1. Психогеометричний тест «Визначення психотипу» таб.2, складений на основі [7]. Механізм, якого базується на проведенні аналогії між геометричними фігурами та психотипами: круг – «споглядач» чи «збалансована особистість» в залежності від відсоткового розподілу між фігурами; квадрат – «винахідливий дослідник», прямокутник – «богемна особистість», трикутник – «егоїст», зигзаг – «борець».

Таблиця 2

## Психогеометричний тест «Визначення психотипу»

Матеріал: малюнки геометричних фігур. Інструкція. Розділіть 100 % між вказаними нижче фігурами на основі ваших вподобань.						
						
№ п/п	Результати.....					
1.	Геометричні фігури	Круг	Квадрат	Прямокутник	Трикутник	Зигзаг
2.	Приклад	80%	10%	3%	5%	2%
3.	<u>Ваш результат</u>	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %	_____ %

Результати проведеного психогеометричного тесту дозволяють з'ясувати відсоткове відношення психотипів серед власників елітного житла. Отже, 1,85% «споглядач», 63,15% – «егоїст» 9,94% – «борець», 17,06% – «винахідливий дослідник», 4,25% «богемна особистість», 3,75% – «збалансована особистість». Тобто домінуючими психотипами виступають «егоїст», «винахідливий дослідник», «борець». Це підтверджує попередні дослідження подані у [8].

2. Тест «Комплексна оцінка психотипу відповідно до рівня взаємодії у системі «людина-житло-середовище», дозволяє уточнити особливості психотипу кожного із респондентів (визначити показники

рівнів взаємодії), шляхом оцінки кожного рівня за 10-ти бальною шкалою. На рис.1 показано загальні результати цього тесту, які стосуються переважаючих психотипів серед власників елітного житла.

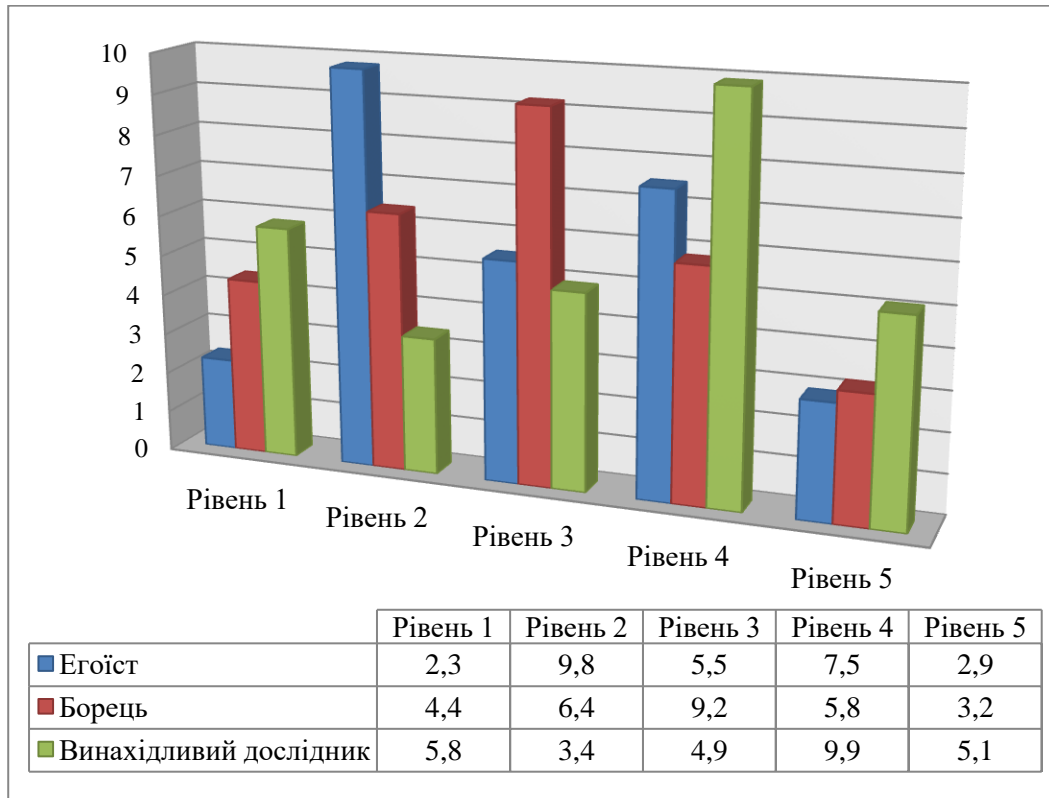


Рис. 1. Порівняльна характеристика домінуючих психотипів, за показниками рівнів взаємодії у системі «людина-житло-середовище»

3. Тест «Виявлення гендерних, вікових, професійних та класових характеристик» дає змогу виключити із підсумкового аналізу анкети тих респондентів, які не є власниками елітного житла та отримати додаткову інформацію, саме про потенційних власників. Наприклад, серед тих з опитаних, чий психотип виявився «егоїстом», переважають чоловіки віком 50-59 років, професійна група, яких законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери; серед «борців» теж переважають чоловіки віком 20-40 років, професійна група яких базується на фахівцях з присутністю у достатній кількості керівників та менеджерів; от у «винахідливих дослідників» гендерна рівність, вік 20-60+ років, професійна група представлена професіоналами із помітною кількістю керівників.

4. Тест «Виявлення оптимальних характеристик психологічно комфортного житла», дозволяє перевірити попередні рекомендації щодо архітектурних і дизайнерських рішень запропонованих у [8] та уточнити їх за необхідності (табл. 3).

**Уточнення проектних рішень, враховуючи  
уподобання домінуючих психотипів**

<b>№</b>	<b>Психотипи/ Критерії</b>	<b>Егоїст(его)</b>	<b>Борець (воля, розум)</b>	<b>Винахідливий дослідник (розум)</b>
<b>1.</b>	<b>Пріоритети житла</b>	Престижність Самодостатність Автономність Безпека	Захищеність Трансформація Впорядкованість	Функціональність Раціональність Ергономічність
<b>2.</b>	<b>Регіональність</b>	Столиця Міста-мільйонери Курортні регіони	Столиця Міста-мільйонери Курортні регіони	Столиця Міста-мільйонери Обласні центри Курортні регіони
<b>3.</b>	<b>Місце розташу- вання у насе- леному пункті</b>	Адміністративний центр Престижні райони Історичний центр	Історичний центр Престижні райо- ни Рекреаційні зони	Території із оптимальною транспортною та соціально- побутовою функціональніс- тю
<b>4.</b>	<b>Тип будівлі</b>	Родове помістя Маєток Пентхаус Котедж	Котедж Пентхаус Блокований будинок	Індивідуальний будинок Котедж Квартира Блокований будок
<b>5.</b>	<b>Площа</b>	500 м <sup>2</sup> і більше	300 -500 м <sup>2</sup>	100-300 м <sup>2</sup>
<b>6.</b>	<b>Стилістика</b>	<i>Класичні стилі:</i> Ампір Бароко Рококо Англійський (Вікторіанський) Грецький	<i>Історичні:</i> Японський Романський. <i>Сучасні стилі:</i> Мінімалізм Функціоналізм	<i>Сучасні стилі:</i> Функціоналізм Хай-тек Мінімалізм Конструктивізм Модерн Техно

**Висновки.** Отже, кількість споживачів елітного житла в становить близько 5%, де домінуючими психотипами є «егоїст» (63,15%), «винахідливий дослідник» (17,06%), «борець» (9,94%). Проведено характеристику цих психотипів, визначено переважаючі професійні групи та оптимальні проектні рішення для кожного із них. У подальших дослідженнях планується розробка методики вибору єдиного проектного рішення житла, яке буде психологічно комфортним, для кількох співмешканців із різними психотипами.

### **Література**

1. Симончук О.В. Класові позиції та класові ідентичності: аналіз взаємозв'язку / О.В. Симончук // Наукові записки НаУКМА. Соціологічні науки. – 2014. – Т. 161. – С. 46–55.
2. Симончук Е. Классовые структуры в сравнительной перспективе / Е. Симончук // Украинское общество в европейском пространстве / под ред. Е. Головахи и С. Макеева. – Киев : Ин-т социологии НАН Украины, 2007. – С. 33–104.

3. Симончук О.В. Професійний склад населення України: соціально-демографічний профіль / О. Симончук // Українське суспільство 1994-2008. Соціологічний моніторинг / За ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2008. – С. 8–17.
4. Симончук О.В. Взаємозв'язок професії і соціально-статусних характеристик / О.В. Симончук // Українське суспільство 1994–2009. Соціологічний моніторинг / За ред. В. Ворони, М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2009. – С. 48–59.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/>.
6. Класифікатор професій ДК 003: 2005. – К., 2005.
7. Энциклопедия психологических тестов. Мотивационные, интеллектуальные, межличностные аспекты. – М.: ООО «Издательство АСТ», 1997 – 288 с.
8. Ковальов Ю.М. Забезпечення психологічного комфорту житла різних категорій / Ю.М. Ковальов, В.В. Калашнікова // Мелітополь:ТДАТУ, 2013. – С.80–84.

## **МОДЕЛИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИМ ОПТИМАЛЬНЫЕ ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЕ**

Калашникова В.В.

*Определено количество владельцев элитного жилья; выявлено превосходящие для них психотипы; выяснено, какие проектные решения помещения они предпочитают.*

*Ключевые слова: элитное жилище, профессиональные группы психологические типы, проектные решения.*

## **MODEL OWNERS LUXURY HOUSING AND CORRESPONDING OPTIMUM DESIGN SOLUTIONS**

V. Kalashnikova

*Determined number of owners of elite dwellings, them professional groups, them dominant psycho-types and optimal design solutions.*

*Keywords: elite dwellings: professional groups, psycho-types, design solutions.*