

строительство

Дом повышенной эффективности

ТЕХНОЛОГИИ

Первые энергоэффективные дома построили еще в конце 1970-х. Однако серьезный спрос на них появился только в XXI веке. Одна из причин такого интереса — резко подорожали традиционные энергоресурсы, отсюда внушительный рост коммунальных расходов. Кроме того, граждане все ближе к сердцу принимают экологические проблемы. Так или иначе, сегодня в мире есть уже не только экоддома, но и экорайоны и даже экогорода.

Американский дом

По данным департамента энергетики США, порядка 40% всей потребляемой в стране энергии съедают отопление и электрификация (в том числе кондиционирование) зданий. Поэтому более или менее масштабное внедрение энергосберегающих технологий в этом секторе должно дать впечатляющую экономию энергоресурсов. Особенно при реализации таких проектов, как Glass & Bedolla House. Это жилой дом, относящийся к категории zero energy building (здание, не требующее энергии из электросети). Проект разработало архитектурное бюро Zoka Zola, строительство началось в западной части Чикаго на Эдамс-стрит в 2007 году.

Внешний вид дома почти ничем не выделяет его уникальности с точки зрения потребления энергии: современное стильное здание в минималистском стиле — таких в Чикаго немало. Однако внимание привлекает избыточное количество окон, оно наводит на мысль о ноздреватом швейцарском сыре. Такое решение тоже имеет энергетическую мотивацию: большинство окон смотрит на юг, благодаря чему дневной свет максимально долго присутствует в доме, и это позволяет экономить электричество зимой. Летом от солнечных лучей дом защищен plotом и развесистыми кронами деревьев, специально для этой цели посаженных во дворе.

Объект построен с учетом климатических особенностей Чикаго (сильные ветры, влаж-

ность) и солнечной активности в зависимости от времени года. Конструкция дверей и окон предусматривает максимальное использование дневного света и солнечного тепла, а также естественную вентиляцию. За отопление и кондиционирование отвечают тепловые насосы, солнечные коллекторы обеспечивают здание горячей водой, электричество поступает от фотovoltaических панелей и ветряного двигателя. Вся эта техника позволяет дому полностью обеспечивать себя энергией, не забирая ни джоуля из энергетической системы Чикаго.

Жилая площадь дома — 161 кв. м. Не много, но, как объясняет Зока Зола, архитектор проекта, автономная система энергообеспечения эффективнее всего работает как раз в небольшом строении. Утечка тепла происходит прежде всего через внешние стены, и чем больше их площадь, тем больше эти потери. Именно поэтому в доме использован специальный метод теплоизоляции стен и крыши, особенностью которого является значительное утолщение изоляционных слоев и герметизация оконных и дверных проемов. Кроме того, на крыше дома расположен сад, который радует хозяев, в том числе защищая крышу от дождей стоков и ультрафиолетовых лучей и еще больше усиливая теплоизоляцию.

Как говорит Зока Зола, сегодня застройка дома вроде Glass & Bedolla House обходится примерно на \$50 тыс. дороже, чем



Двойной стеклянный фасад позволяет экономить до 30% теплоэнергии

возведение здания аналогичного размера с традиционным энергообеспечением. Однако на рынке недвижимости Чикаго средняя цена дома такой площади колеблется вокруг \$1 млн, так что это удорожание выльется не столь уж внушительным. Серьезная приманка для покупателя — минимизация коммунальных платежей, тогда как затраты на энергию в обычных домах в ближайшие годы будут только расти.

Финская деревня

В 1998 году правительство Финляндии запустило экспе-

риментальный проект по созданию экологически чистого района Эковикки (EkoViikki) на северо-востоке Хельсинки. Возведение основной части района закончилось в 2002 году, однако окончательно проект будет реализован к 2010 году, когда завершится строительство международного научного парка, созданного на базе факультета биологии и биотехнологий Хельсинкского университета.

Сегодня территория Эковикки представляет собой экологически чистую зону сельского типа примерно с

30 домами. Это небольшие коттеджи, таунхаусы, есть и несколько многоквартирных зданий. Все они расположены так, чтобы не отбрасывать друг на друга тень, и окружены различными ограждениями от ветра, что создает в районе мягкий микроклимат. Большинство домов стоит на деревянном каркасе. В качестве изоляционных материалов для стен были выбраны солома и глиняная штукатурка, для фундамента — торф и необожженная глина. Внешние стены обшиты деревом.

Энергетическая система

Эковикки — комбинированного типа. Часть энергии дают теплотрассы и электростанции Хельсинки, остальные нужды покрывают альтернативные источники — прежде всего солнце. Так, для максимально эффективного использования солнечного тепла и света окна у большинства зданий ориентированы на юг. У некоторых домов все свободные поверхности заняты солнечными батареями. Расходы на установку таких батарей составляют около 5% стоимости

строительства, при этом они обеспечивают до 50% энергопотребностей дома. В крыши других зданий встроены солнечные коллекторы. Все это в совокупности — самая крупная в Хельсинки система утилизации солнечной энергии, она позволяет экономить до 60% энергии.

Снизить энергозатраты помогают и другие технологии. Например, использование тепла «обратной» воды — часть энергии, вырабатываемой радиаторами, направляется на подогрев пола. Другой способ сохранения тепла — вентиляция комнат предварительно подогретым воздухом, который поступает в помещение либо через специальные устройства в стене, расположенные за отопительными приборами, либо через окна и остекленные балконы особой конструкции.

Несмотря на статус экорайона, Виикки — вполне демократичное место для проживания, здесь можно найти жилье самых разных ценовых категорий. Наряду с теми, кто сознательно выбрал «зеленый» образ жизни, заплатив за недвижимость примерно на 5–7% больше, чем за аналогичные варианты в Хельсинки, в Эковикки селятся студенты, привлеченные строящимся научным центром и низкой арендной платой в многоквартирных зданиях.

Валлийский город

В прошлом году британское правительство объявило о намерении к 2016 году построить 15 экологически чистых городов на территории страны. Однако жители маленького британского города Сент-Дэвидс, расположенного в графстве Пembrokeshire (Уэльс), решили двигаться в этом направлении самостоятельно. Созданное ими годом ранее общественное объединение Eco-City Group запустило проект, цель которого — в ближайшее время сделать Сент-Дэвидс первым в мире городом с нулевым выбросом оксидов углерода.

Первым шагом к реализации проекта стал выигранный группой грант национального фонда Big Lottery под названием «Изменение собственности пространства» в размере £114 тыс. Часть суммы была направлена на программу Eco

Trail по внедрению возобновляемых источников энергии и поддержанию биологического разнообразия в городе и прилегающих районах. Результаты работы отражаются в виде интерактивной карты на сайте Eco-City Group.

За время работы группа провела исследования энергопотребления в Сент-Дэвидсе и составила для каждого дома индивидуальный план по снижению энергозатрат простейшими методами: используя энергосберегающие лампы, улучшая теплоизоляцию и системы отопления, более экономично расходуя воду. Совместно с муниципальными службами группа рассматривает возможности установки на жилых домах и коммерческих зданиях солнечных батарей и ветряных станций. В планах — электростанция на острове Рэмси (в километре от Сент-Дэвидса), утилизирующая энергию приливов и отливов, которая позволит городу полностью перейти на возобновляемые источники.

Eco-City Group также разработала программу по переводу местных автомобилей на биодизель. Биодизельная автозаправка уже появилась в городе, топливо для нее поставляет валлийский производитель Sundance Renewables. Кроме того, в Сент-Дэвидсе принято собирать дождевую воду и использовать ее в городском и сельском хозяйстве — к примеру, для полива садов и газонов и для общественных туалетов.

Многие жители Сент-Дэвидса уже сейчас вкладываются в создание собственных экодомов. Например, Энди Миддлтон, лидер «зеленого» движения Сент-Дэвидса, завершил строительство такого дома в начале этого года. Электричество, обеспечивающее светом не только само здание, но и расположенный по соседству городской конференц-зал, производится из биомассы. Показатели эффективности теплоизоляции стен в полтора раза превышают британские строительные нормы. Остекление — трехслойное. Все это значительно уменьшает стоимость содержания дома. В планах хозяина — установка ветряной станции, которая снизит затраты на электроэнергию до минимума.

Ольга Хвостунова

Восемь тучных и один голодный

СМЕЖНИКИ

(Окончание. Начало на стр. 10)

Что касается структуры сделок, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по субъектам бизнеса она изменилась незначительно. Доля крупного бизнеса увеличилась на 0,5%. Доля малого бизнеса в структуре новых сделок снизилась на 1,6%, а вот доля среднего бизнеса увеличилась, хоть и не существенно, — на 1,1%.

Сокращению рынка лизинга способствовала и позиция банков. «С конца третьего — начала четвертого квартала 2008 года наш банк полностью прекратил финансировать лизинговую деятельность. Причем под запрет попали даже ранее согласованные сделки, по которым прошли частичные оплаты оборудования. Компании пришлось искать иные источники. Необходимые для продолжения уже подписанных сделок средства были привлечены, естественно, совсем под другие процентные ставки», — рассказывает один из участников рынка.

«В связи с нехваткой рублевой ликвидности значительно выросли ставки по рублевым кредитам. Банки сократили кредитование реального бизнеса по причине резко возросшего кредитного риска, который

в нынешних условиях сложно оценить.

Банки средней величины, похоже, практически полностью прекратили кредитование бизнеса. Реально кредитуют крупнейшие банки из первой десятки, но и они в основном сосредоточены на поддержке государственных компаний», — отмечает Лариса Власова, заместитель генерального директора компании «CARCADE Лизинг».

Банки предпочитали вкладывать средства в покупку валюты, а не в лизинговые структуры. Деньги можно было привлечь только под высокие процентные ставки, неприемлемые для потенциальных клиентов.

Удержаться на плаву

В зависимости от отрасли и региона России уровень спроса на услуги лизинга разнится, однако тенденция общего снижения спроса очевидна, поскольку перспектив и объемы работ большинства имеющих и потенциальных клиентов лизинговых компаний не ясны даже на 2009 год. У многих они резко сократились, и лизингополучатели вынуждены корректировать как планы производства на текущий год, так и свои долгосрочные стратегии, порой отказываясь от реализации любых средних и долгосрочных проектов.

Осложняет ситуацию и значительное повышение стоимости финансовых ресурсов. Лизингодателям приходится менять графики лизинговых платежей, сменяя основную нагрузку на несколько месяцев, а в некоторых случаях даже уменьшать собственное вознаграждение. Платежная дисциплина клиентов ухудшилась, увеличиваются сроки просрочки платежей, чаще возникают дефолты по сделкам. Наиболее проблемны клиенты, работающие с минимальным уровнем рентабельности и делающие бизнес на оборотах (объемах). Поскольку кризис затронул все сектора экономики, платежная дисциплина ухудшилась у всех, начиная от малого бизнеса и заканчивая крупнейшими частными компаниями и государственными организациями. И если речь идет о сохранении компании или бизнеса, то клиент чаще отказывается от текущей сделки, особенно малорентабельной или не обещающей стабильного притока денежных средств.

«Рост неплатежей, очевидно, тенденция на ближайшую перспективу. Реальная просроченная задолженность по рынку может составить 10% и более, — предупреждает Роман Фролов, заместитель генерального директора страхового

дома ВСК. — Тем не менее нужно отметить оздоравливающую роль кризиса. Уверен, теперь лизинговые компании пересмотрят системы риск-менеджмента, свое отношение к необходимости страхования и защиты собственных имущественных интересов».

Реструктуризация, платежи с опозданиями для любой лизинговой компании все же гораздо лучше, чем судебная процедура и реализация предмета лизинга. Нынешний год, очевидно, станет временем проверки устойчивости лизинговых компаний в части правильности формирования портфеля сделок, рационального распределения рисков при осуществлении финансирования клиентов разных отраслей и регионов, отсутствия узкой специализации. Очевидно, что лизинговые компании, специализирующиеся, к примеру, на строительном оборудовании и спецтехнике, испытывают те же проблемы, что и вся строительная отрасль.

Господдержка

Строительной отрасли, и лизингу строительной техники в частности, в связи с кризисом оказывается государственная поддержка. Правда, программы господдержки распространяются только на ли-

зинг отечественной техники. К примеру, планируется поддержка машиностроительной отрасли России через Государственную транспортную лизинговую компанию (ГТЛК), управление которой передано Министерству транспорта. В частности, предполагалось, что государство внесет в уставный капитал ГТЛК 40 млрд рублей, которые в дальнейшем будут направлены на закупку автомобильной и дорожно-строительной техники, производимой на территории РФ. По предложению Минфина и Минэкономразвития из этой суммы пока внесено только 3 млрд рублей.

Рынок, впрочем, с недоумением относится к этой инициативе. По мнению лизингодателей, использование ГТЛК не решит имеющихся вопросов — нужен комплексный подход к решению проблем машиностроительной и дорожно-строительной отрасли. Тем более что ни для кого не секрет — подавляющее большинство строительной техники закупается за границей. Отечественная техника не выдерживает конкуренции с импортной.

Кроме того, на рынке автотехники и дорожно-строительного оборудования, на котором, как предполагается, будет работать Государственная транспортная лизинго-

вая компания, до лета 2008 года вполне успешно функционировало множество независимых лизинговых компаний — по оценкам «Эксперт РА», не менее 200 (в условиях снижения спроса и отмены ускоренной амортизации автомобилей их число, очевидно, несколько уменьшится). Таким образом, острая потребность в наличии именно государственной структуры, занимающейся лизингом автотранспорта и дорожной техники, неочевидна.

Сама идея субсидировать развитие отрасли машиностроения и дорожного строительства через лизинг представляется весьма позитивной, однако настаивает на факте «назначения» лизинговой компании. По мнению участников рынка, это может привести к огромным потерям из-за злоупотреблений, которые наверняка будут. Более предпочтительным было бы поддержать в целом программы лизинга автотранспорта и дорожно-строительной техники, выработать правила игры (определить перечень поддерживаемой продукции и предприятий) и установить контролирующие показатели, то есть по возможности исключить влияние человеческого фактора (который не всегда объективен) на принятие решений.

Ольга Мельникова



«Российские железные дороги»,
в вагонах повышенной комфортности.

«Восточный Экспресс Банк»
(VIP-отделение),
г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22.

г. Владивосток, пр-т Океанский, 1.

тел. 8-800-20-028-20

Подробности по телефонам:
в Хабаровске (4212) 45-94-04,
во Владивостоке (4232) 22-35-20.

Коммерсантъ® в лучших местах города

Читайте «Коммерсантъ» каждый день в кофейнях, ресторанах, гостиницах и бизнес-центрах!

Хабаровск
«Теплан Яки», суши-бар,
ул. Муравьева-Амурского, 11;
тел. 32-47-63
«Бирхаус», ресторан,
ул. Муравьева-Амурского, 9,
тел.: 62-99-99, 31-18-45
«Зль Ранчо», ресторан,
ул. Запарина, 85;
тел.: 62-40-46, 30-25-93
«R-CAFE», кафе, ул. Пушкина, 52;
тел. 61-02-33
«Кабачок», ул. Запарина, 84,
тел.: 60-03-77, 42-31-84
«Хабаровск-Сити», бутик-отель,
тел. 45-42-22
«Хабаровск-Сити», кафе-бар,
ул. Истомина, 64, тел. 79-95-77
«Саквожж», кафе,
ул. Комсомольская, 87, тел. 31-48-21.
Full Time, cafe-club,
ул. Истомина, 49, тел. 31-16-98.

«Дальний Восток», кофейня,
ул. Муравьева-Амурского, 18;
тел. 31-35-30.
«Ирландский бар», бар,
ул. Запарина, 8, тел. 21-99-39.
«Парус», бизнес-центр,
ул. Шевченко, 5;
тел.: 64-95-10, 32-76-09.
«Веранда», кафе,
ул. Тургенева, 46, 5-й этаж;
тел. 41-57-41.
«Рафинато», ресторан,
ул. Ленинградская, 28,
КРК «Цепелин»;
тел.: 38-17-29, 38-18-59.
«Али-отель», отель,
ул. Мухина, 17, тел. 21-78-88.
«Саппоро», гостиница,
ул. Комсомольская, 79;
тел.: 30-42-90, 30-67-45.
«Aigirang», гостиница,
пер. Свободный, 11;
тел.: 57-77-77, 57-55-55.

«Крэпэри», кафе, ул. Ленина, 23;
тел. 31-62-30.
«Апарт-отель „Мар-Кюель“»,
гостиница,
пер. Дзержинского, 3а;
тел.: 21-88-08, 21-67-17, 22-18-87.
Dorinbar, спорт-бар,
пер. Арсеньева, 4;
тел.: 42-07-49, 42-07-50
«Coffee», кофейня,
ул. Карла Маркса, 43; тел. 32-54-46, и
ул. Комсомольская, 64; тел. 21-46-46
«Мужской разговор», кафе,
ул. Демьяна Бедного, 27;
тел.: 203-205, 8-914-770-17-96.
«Марракеш», ресторан,
ул. Ленинградская, 18;
тел.: 38-17-68, 38-17-69.
«Гараж», бар, ул. Волочаевская, 15,
тел.: 31-91-45, 45-67-67
«Шериф», кафе,
ул. Карла Маркса, 107е,
тел. 70-12-68

Владивосток
«Хохлома», кафе,
ул. Пропорщика Комарова, 12;
тел. 400-930.
Presto, кофейня,
ул. Светланская, 15;
тел. 26-63-86.
Phone Club, кафе, ул. Павленко, 6;
тел. 40-44-47.
«Эльзас», кафе,
пр. 100 лет Владивостоку, д. 57,
ТЦ. Максим, 1-й этаж,
тел. 33-22-31.
«Влад Мотор Инн», ресторан, ул.
Восьмая, 35; тел. 38-88-88.
«Влад Мотор Инн», гостиница, ул.
Восьмая, 35;
тел. 38-88-88.
Mr. Coffee, кофейня,
Океанский пр., 52а
(гипермаркет V-Lazer).

«Старый город», ресторан,
ул. Семеновская, 1/10;
тел. 20-52-34.
MITAMI, японская кухня,
Океанский пр., 87;
тел. 43-79-18.
PULP FICTION, coffee club,
ул. Бородинская, 9а;
тел. 34-50-10.
«Изушка», кафе,
ул. Фокина, д. 9, стр. 1-8,
тел. 22-08-83.
«Бель Базар», кофейня, ул. 1-я
Морская, 6/25, тел. 302-115
«Формат», кафе,
пр. Острякова, 13, оф. 11,
тел. 44-82-66
«Вереск», мужской салон красоты,
ул. Семеновская, 23,
тел. 22-05-25