

ДОМ

«Зеленая» экономия

Девелоперы в поисках энергоэффективности

форум

От кого исходит инициатива в вопросах энергоэффективности: от государства или от потребителя? Есть ли рынок энергоэффективных решений или речь идет о единичных примерах? Как стимулировать рост рынка? Эти и другие вопросы обсудили участники организованного „Б“ форума по энергетике.

Тон обсуждения задавал Владимир Княгинин, директор фонда «Центр стратегических разработок „Северо-Запад“». «Во всех международных документах энергоэффективность закреплена на ближайшее время как ведущее направление развития энергетики. Для нас особую актуальность эта тема приобретает в связи с принятием федерального закона „Об энергоэффективности“, и мы справедливо ожидаем новых требований к энергоэффективности зданий и сооружений, к функционированию инфраструктуры и изменению систем учета потребления энергоресурсов», — заявил представитель экспертного сообщества. При этом Владимир Княгинин отметил, что обсуждение энергоэффективности идет сейчас на разных уровнях, и подчеркнул необходимость дискуссий, в ходе которых вырабатываются общие подходы к теме. Так, с разницей в несколько часов с форумом, в Курчатовском институте должно было начаться заседание экспертного совета Минэнерго, среди задач которого был выбор инновационных проектов в сфере энергетики, в том числе энергоэффективности зданий и сооружений. Одновременно с этим губернатор Петербурга проводила встречу, посвященную вопросам энергоэффективности.

Импорт решений

На взгляд Владимира Княгинина, готовых решений



Участники форума пришли к выводу, что готовых решений вопроса энергоэффективности для России нет. Можно попытаться импортировать зарубежную практику и пытаться приспособить ее к собственной специфике

вопроса энергоэффективности для России нет. Можно импортировать зарубежную практику, заимствуя целые блоки, как на уровне законов, так и технических решений и пытаться приспособить их к собственной специфике. Заново отстроить с нуля всю деятельность по повышению энергоэффективности вряд ли возможно.

Мысль об импорте иностранного опыта, а именно стандартов энергоэффективности, развил Алексей Сойкин, директор-управляющий Фонда капитального строительства и реконструкции при комитете по строительству Санкт-Петербурга. «Фонд — это инженерная организация, которая выполняет функции государственного заказчика по строительству объектов в сфере здравоохранения, образования, безопасности. В прошлом году бюджет составил

34 млрд рублей — это самый крупный заказчик в городе», — подчеркнул роль фонда Алексей Сойкин. Учитывая масштаб организации, ее желание ввести в практику часть рекомендаций американского стандарта «зеленого» строительства LEED (в адаптированном к российским условиям виде) можно признать важным шагом на пути к формированию рынка энергоэффективных решений в строительстве.

Цена вопроса

«Мы находимся на старте, и применение всего стандарта нам пока не подходит. Пока что планируем применение сформированных рекомендаций как обязательное только для строительства за счет средств бюджета. Бизнес, как я думаю, будет автоматически подтягиваться», — считает господин Сойкин. — Мы в ходе разработки рекоменда-

ций плотно сотрудничали, в том числе и с Гильдией риелторов, которые занимаются и эксплуатацией зданий. Бизнес готов рассмотреть и применить наши наработки, так как заинтересован в уменьшении затратной части, связанной с эксплуатацией зданий». Ввод новых требований будет осуществляться постепенно, так как важно, чтобы они не привели к сильному увеличению расходов на капитальное строительство, что связано с лимитами расходов по видам работ на бюджетное строительство. «При этом речь не идет о дорогостоящих мероприятиях — мы не говорим о ветряках или солнечных панелях. Мы говорим о сборе ливневых вод с целью использования в канализационных системах здания или о системах рекуперации воздуха. Это простое в применении технологии, которые дают большой

эффект», — отметил директор фонда.

Что касается экономического эффекта от внедрения более «зеленой» практики строительства, то экономия возможна как на условиях подключения к источникам энергии, так и на этапе эксплуатации — первичная оценка показала экономии порядка 30% за два года проектирования и первые пять лет эксплуатации.

Мотивировать на переход к энергоэффективным технологиям строительства должно государство, считает Сергей Цылин, руководитель «Архитектурной мастерской Цылина». «Государственный заказчик является локомотивом зеленого строительства по всему миру. К сожалению, российская психология такова, что нам нужна только система запретов, — считает эксперт. — При этом стоит вспомнить, что мы красочно пережили реформу 1996 и 2000 годов, когда запретили делать холодные стены — стали делать в 96-м году в два раза теплее, потом еще повысили требования. Когда выйдут нормативы, запрещающие строительство с сегодняшними параметрами, — все будет им следовать, а экспертиза будет находить нарушителей.

Трудности перехода

Как раз о сложностях взаимодействия с органами экспертизы в вопросах энергоэффективности говорили представители муниципальных образований, товариществ собственников жилья и даже девелоперов. Хотя мотивированными игроками для рынка являются жильцы домов, которые заинтересованы в лучших услугах за меньшие деньги, но для них проблемой является технологическая сторона вопроса. Так, например, дома старого фонда позволяют внедрять

не все технологии, да и на практике получить согласования в контролирующих органах практически невозможно.

При этом директор по развитию «ЭнСиСи недвижимости» Александр Свинолов пожаловался на то, что, даже улучшая проект, иногда сложно доказать экспертизе и монополистам, что отступление от нормативов идет на пользу. Именно по этой причине он приветствует работу, которая ведется в этом направлении государством — ведь в итоге новые стандарты энергоэффективности упростят процедуру согласования проектов. Также Александр Свинолов отметил, что применение в российской дочке шведского холдинга NCC энергоэффективных решений не только дань корпоративным стандартам, но и экономически оправданный подход. По его словам, он вместе с коллегами провел подсчет и пришел к цифрам схожим с теми, о которых говорил Алексей Сойкин: дополнительные затраты в 1–2% к смете на строительство дают эффект 30% экономии по эксплуатации. «Мы просто взяли нормы Финляндии по теплопроводности и пересчитали с их учетом наш проект», — пояснил механизм расчетов Александр Свинолов.

Другой представитель девелоперов на форуме, Игорь Кривошеев, начальник бюро ГПИов компании Setl City, обратил внимание собравшихся на то, что ситуация с генерацией энергии в городе очень сложная — не хватает ни электричества, ни тепла, а особенно остро этот вопрос стоит в центре города. По его мнению, повышение энергоэффективности позволит во многом решить эту проблему, при условии, что монополисты проработают вопрос перераспределения ранее выделенных энергоресурсов.

Энергия успеха

Обсуждались на форуме не только проблемы, связанные с энергоэффективностью, — участники также делились примерами успехов. «В пермском крае нами совместно с властями города был создан фонд, — рассказывает Ян Абубакиров, генеральный директор ГК „ТЭПРА Электрик“, — куда со стороны города были перечислены средства, выделенные для реформирования ЖКХ, а с нашей стороны был привлечен банк. На средства этого фонда реализуются решения по повышению энергоэффективности школ, больниц и других общественных зданий».

Свое мнение высказал Владимир Маркин, председатель совета директоров ГК «СУ-25» (компания уже 18 лет работает на рынке энергоэффективных решений). «Рынок, безусловно, есть. Правда, приходится следовать за спросом — искать наиболее восприимчивых клиентов. Так, первые 10 лет деятельности компания работала с промышленными предприятиями — огромные площади, потери и генерация, легко доказываются эффективность и возвратность средств, и есть прямые собственники», — делится рецентом успеха эксперт. Что же касается будущего рынка, то господин Маркин видит основную проблему в неопределенности. Четко установленная на несколько лет вперед политика в отношении изменения тарифов смогла бы определить развитие энергосбережения — позволив просчитать сроки возврата инвестиций для конкретных проектов в условиях определенности. Что во многом подтвердило мысль Алексея Сойкинина о том, что как только научимся считать деньги на каждом этапе, будь то генерация или потребление энергии, то автоматически решим вопрос энергоэффективности.

Банкиры за эффективность

От лица людей, умеющих считать деньги, а значит приближающих энергоэффективное будущее, на форуме присутствовал Максим Титов, руководитель программы по стимулированию инвестиций в энергосбережение Международной финансовой корпорации (IFC). Он поделился опытом финансирования проектов повышения энергоэффективности: «Когда в 2005 году мы предлагали, в том числе и чиновникам проекты по повышению энергоэффективности — нам фактически смеялись в лицо. При этом наша оценка и оценка Всемирного банка позволяет представить масштаб проблемы: объем средств, необходимых для перехода к энергоэффективным решениям, — \$200 млрд. Понятно, что ни один взятый в отдельности инвестор, даже государство, не сможет решить эту задачу быстро — это на годы, на десятилетия, но что можно делать уже сейчас. Мы сосредоточили свои усилия на частном секторе. При этом опрос предпринимателей в 2006 году показал, что в среднем руководители предприятия считали, что выгода от энергоэффективных решений составит 5–6 процентов экономии и в таком случае можно ничего не менять. Но когда мы приходили на эти предприятия и проводили энергоаудит, мы получали 20–30, а то и 40 процентов потерь, которые можно было бы предотвратить». На текущий момент годовая экономия по осуществленным с участием IFC проектам составила \$134 млн — цифры, может быть, не слишком внушительные, но Максим Титов обратил внимание, что они достигнуты в малом и среднем бизнесе.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Над Северным Кипром созвездие из благ



Ознакомившись с природной красотой Северного Кипра, эту статью захотелось озаглавить именно так.

И, конечно же, главными благами этой Республики являются мягкий климат, морская романтика, радушие и щедрость местных жителей, экологически чистые продукты и... Данный перечень можно бы и продолжить, но прежде хочется остановиться на комфортном и удобном для проживания жилье.

Именно такая недвижимость и предлагается на Северном Кипре. Причем приобретает качественную и сравнительно дешевую недвижимость, человек получает полную гарантию сохранности и приумножения своих инвестиций. Но об этом нам лучше расскажет один из опытных специалистов рынка недвижимости Северного Кипра, генеральный директор компании Leverage Investments LTD Коршунов Игорь Владимирович.

— Игорь Владимирович, рынок недвижимости на Северном Кипре уже стал одним из самых быстрорастущих и прибыльных рынков Средиземноморья, но недобросовестная конкуренция южных соседей заставляет россиян серьезно задуматься, прежде чем решиться на покупку недвижимости в Турецкой Республике Северного Кипра.

— К сожалению, в последнее время правительство Южного Кипра развернуло настоящую информационную войну. Чем только не пугают людей, имеющих недостаточную информацию о причинах межобщинного конфликта, об истории разделения острова и о текущей ситуации на Кипре. А ситуация сегодня такова, что еще

в 2004 году турки-киприоты поддержали идею объединения острова, нисколько не опасаясь новых переделов собственности, в том числе и объектов недвижимости. Греки же высказались против данного объединения, переживая за недвижимость южного побережья. И международное сообщество это четко осознает. Достаточно сказать, что на развитие экономики и туризма Евросоюз стал выделять значительные суммы именно Северному Кипру. А это ли не гарантия надежности совершаемых в Республике сделок и приобретений.

— Игорь Владимирович, не могли бы Вы привести конкретные примеры участия правительств Турции и ТРСК в решении затянувшихся проблем?

— В настоящее время правительство Турции выплачивает грекам-киприотам компенсации за утерянные ими в 1974 году земли. Обратите внимание, компенсацию выплачивают не владельцы земель на Северном Кипре, как утверждают коллеги с Южного Кипра, а правительство Турции.

Что касается правительства ТРСК, то оно предоставило нам гарантии неприкосновенности частной собственности, и мы этими гарантиями умело пользуемся.

— Игорь Владимирович, что является основным покупателем недвижимости на Северном Кипре?

— Традиционно основными покупателями недвижимости были жители Великобритании, но с 2008 года более половины покупок совершают граждане России, Украины, Беларуси и Казахстана.

— Игорь Владимирович, а почему недвижимость Северного Кипра при всех ее преимуществах стоит так дешево по сравнению с другими странами Средиземноморья? Ведь в соседних странах пляжный сезон длится 2–3 месяца, а на Кипре — полгода, преступность у вас полностью отсутствует, чем не могут похвастаться соседние страны, красивейшая природа и огромное количество достопримечательностей на такой небольшой территории просто поражают воображение. Странно, что при этом цены на недвижимость такие низкие.

— Вы правы. Секрет очень прост. Многие потенциальные покупатели недвижимости на Северном Кипре и потенциальные отдыхающие даже не подозревают о наличии такой страны, а те, кто о ней знают, не представляют, что такое Северный Кипр и насколько здесь хорошо. Например, на Южном Кипре по неофициальной статистике проживает более 60000 русскоязычных граждан. Так вот, даже они не представляют, что такое Северный Кипр, хотя мы живем на



одном острове. И когда наши бывшие соотечественники из любопытства приезжают сюда на 1 день на экскурсию, то, как правило, начинают подбирать здесь для себя недвижимость и строить планы своего переезда на Северный Кипр. Ведь продав квартиру на Юге острова, за эти же деньги можно купить большую виллу на Севере, новый автомобиль, а на оставшиеся деньги наслаждаться здесь жизнью. Многие так и делают, переезжают жить на Северный Кипр, а работают на Южном. Так что все дело в неосведомленности людей о Северном Кипре, и, соответственно, недостаточном спросе. Но чем больше к нам приезжает покупателей, тем больше растет спрос на недвижимость, соответственно, растут и цены (так было в Испании, Болгарии, Южном Кипре и Черногории, когда недвижимость вырастала в цене за короткий период времени в десятки раз). За предыдущие 2 года цены на недвижимость Северного Кипра выросли в 2 раза. Если верить прогнозам аналитиков, в 2010 году недвижимость Северного Кипра должна повыситься в цене еще в 2–3 раза. И даже при таком росте цен, она будет стоить дешевле, чем в соседних Испании или Южном Кипре. Что примечательно, за предыдущие 2 года в строительстве новых курортных и жилых комплексов на Северном Кипре инвестируют все больше денег инвесторы из России. Они делают грамотные инвестиции и получают хорошие прибыли, несмотря на непростые времена для экономики других южноевропейских стран. Соответственно, инвесторы стараются эти проекты подогнать под привычные россиянам стандарты качества и комфорта, что для нас особенно удобно и приятно.

— Скажите, пожалуйста, а сложно ли делать бизнес на Северном Кипре?

— В отличие от пораженных кризисом западных экономик, Северный Кипр в настоящее время переживает настоящий экономический подъем. Создаются благоприятные условия для бизнеса, открываются новые предприятия, увеличивается количество новых рабочих мест. Нет никаких проблем с открытием новой фирмы и получением лицензии на разрешенные виды деятельности. Причем все это делается без бюрократических проволочек и излишнего вмешательства государственных органов.

— И последний вопрос, Игорь Владимирович. Почему покупателю недвижимости стоит обращать именно в Вашу компанию?

— Прежде всего потому, что мы работаем только с проверенными строительными компаниями по самым приемлемым ценам на недвижимость, правдиво рассказывая обо всех достоинствах и недостатках выбираемых объектов. А так как у нас самый большой на Северном Кипре выбор



недвижимости, то потенциальный покупатель сможет всегда найти для себя подходящий вариант. Кроме того, нашим партнером является крупнейшая адвокатская фирма Северного Кипра, а, следовательно, мы обеспечиваем абсолютную надежность сделок. Сотрудничая с нами, при покупке недвижимости покупатель не оплачивает комиссионные, а также получает качественный послепродажный сервис, начиная с оплаты коммунальных услуг до устройства детей в школы и университеты.

— А почему покупатель не оплачивает комиссионные?

— Потому что мы выступаем соинвесторами в интересных проектах и сами можем определять ценообразование. Иногда перепродажные объекты (которые покупались на этапе проекта по льготным ценам) стоят дешевле, чем эти же объекты в данный момент времени у застройщика. Кроме того, мы продаем значительно больше недвижимости, чем все другие компании Северного Кипра вместе взятые, соответственно, мы имеем дополнительные скидки от застройщиков, которые не оставляем себе, а отдаем нашим уважаемым покупателям в виде более низких цен. В итоге мы все выигрываем:

— покупатели получают недвижимость по более низким ценам при высоком качестве строительства и превосходном сервисе;

— мы получаем все большее количество покупателей, а значит, наш бизнес и наши прибыли растут;

— застройщикам выгодно продать 50 квартир со скидкой, чем 5 квартир без скидки за один и тот же период времени.

Хорошо, когда в сделке выигрывают все стороны.

Но для того, чтобы узнать подробнее о деятельности нашей компании, лучше обратиться в ее офис: 8-917-577-39-23 (Россия)

+90-542-856-33-03 (Кипр)
Naci Talat Caddesi 26/2,
Girne, North Cyprus
www.northcyprusinvest.net
info@northcyprusinvest.net

