

Строительство

На малом поле

Материалы, оборудование, технологии строительства, позволяющие повысить энергоэффективность объекта недвижимости и снизить его энергопотребление, уже стали привычными на строительном рынке. Однако их применение на практике все еще исключение из того, что федеральный закон об энергосбережении №261 сделал правилом. Экономить на потреблении тепла и энергии пока научились частные домовладельцы, осваивают новые инженерные решения и девелоперы коттеджных поселков и коммерческих объектов. Застройщики, специализирующиеся на высотном жилищном строительстве, по мнению экспертов, пока не готовы на дополнительные расходы.

— технологии —

Малозэтажное строительство, по мнению участников рынка, отличная арена для реализации федерального закона об энергосбережении, вступившего в силу в ноябре 2009 года (№ 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности зданий»). В законе прописана необходимость экономии энергии и повышения энергетической эффективности зданий. К примеру, использование при строительстве, реконструкции зданий энергоберегающих технологий и материалов. Больше всего энергоэффективных решений на строительном рынке разработано именно для индивидуального и малозэтажного домостроения. Современные домовладельцы понимают: чтобы снизить энергопотребление, а с ним и затраты на отопление дома, необходимо минимизировать тепловые потери. Этого позволяют добиться строительные материалы с низким коэффициентом теплопроводности, к примеру ячеистый бетон, поризованная керамика, теплоизоляционные материалы и т. д. «В последнее время стереотипы о том, что лучше кирпичного дома ничего нет, ломаются», — утверждает Александр Зверев, руководитель отдела загородной недвижимости АН «Жилфонд». — Все более востребованными становятся дома из пенобетона и так называемые канадские дома каркасного типа. Они и внешне выглядят интересно. К тому же эти технологии позволяют сократить теплопотери». Но основная причина в том, что строительство таких домов стоит дешевле кирпичных. По словам руководителя направления загородной недвижимости «Сибкадестрой Недвижимости» Игоря Зеленского, многие девелоперы коттеджных поселков уже сегодня пробуют применять новые технологии.

Потребитель стал более подкованным и в вопросах энергоэффективности. «Поскольку он строит для

себя, то и объяснить ему, почему необходимо применять энергоберегающие технологии, намного проще», — рассказывает Василий Холмогоров, технический директор компании «Лаборатория комфорта». Впрочем, инженерные технологии, позволяющие снизить энергопотребление, в малозэтажном строительстве до сих пор, по наблюдениям участников рынка, используются нечасто. «Современный коттедж начинен большим количеством инженерных систем, обслуживание которых стоит недешево. От того, какие материалы, оборудование и технологии монтажа выберешь, зависит стоимость эксплуатации дома» — рассказывает Александр Сутягин, директор компании «Лаборатория комфорта». Разброс цен на оборудование дома инженерными системами, по оценкам участников рынка, может быть от нескольких десятков тысяч до миллиона рублей. Но даже системы автоматизации в самой простой комплектации, отмечает собеседник, не массовый продукт. Все дело — в стоимости оборудования.

Если в малозэтажном строительстве современные инженерные решения регулярно находят применение, то в проектах высотной застройки они по-прежнему, скорее, экзотика. Эксперты списывают это на консервативность застройщиков. Фасадные многослойные системы — это, пожалуй, единственное, что использует высотное строительство повсеместно практически на каждом объекте. Хотя есть примеры использования полистиролбетона в высотном домостроении — в качестве внутреннего заполнителя стен при каркасном строительстве. Компания «Теплый бетон» выполнила работы по этой технологии при строительстве нескольких жилых домов по ул. Лежена и Народная, для утепления эксплуатируемых кровель автостоянок по ул. Державина и устройства стяжек по ул. Писарева в Новосибирске. Полистиролбетон — лег-

кий бетон, имеющий однородную ячеистую структуру, состоящую из гранул пенополистирольного заполнителя, поргланццемента и специальных добавок. С его помощью можно возводить стены, утеплять различные конструкции без дополнительной нагрузки на фундамент.

Энергопотребление многоэтажного здания девелоперы снижают за счет установки энергоберегающих ламп, особых систем вентиляции, кондиционирования, а также за счет организации управления инженерными системами. «В проектах наших объектов современные требования к энергосбережению были учтены. Тем не менее мы продолжаем работать над уменьшением энергопотребления. К примеру, проект «Сибирского молла» изначально не предусматривал применения светодиодных ламп, но сейчас все основные галереи торгового центра оснащены светильниками со светодиодными лампами», — рассказывает генеральный директор ООО «Торговый квартал — Новосибирск» Тимофей Мельников.

Особая роль отводится и системам диспетчеризации. Они позволяют автоматизировать работу всех инженерных систем дома и снизить энергопотребление на 20-30%. Но используют их главным образом пока только в управлении коммерческой недвижимости. По словам Александра Сутягина, практически все бизнес-центры классов А и А+, торговые центры, гостиницы, по-прежнему в Новосибирске за последние четыре года, оснащены системами автоматизации и диспетчеризации. Один из первых объектов, где была смонтирована система диспетчеризации, — бизнес-центр класса А «Принивч». Сегодня серьезно задумываются о сокращении расходов на обслуживание и девелоперы бизнес-центров класса В. «В ближайшее время мы планируем инвестировать более 20 млн руб. в систему диспетчеризации и автоматизации управ-



Нежелание использовать современные инженерные решения в проектах высотной застройки эксперты связывают с консервативностью участников рынка

ления инженерными системами делового центра «Новая высота», — продолжает Тимофей Мельников.

Несмотря на то что в проектах коммерческой недвижимости современные энергоберегающие технологии стали почти обязательными, примеров жилых объектов, взявших на вооружение эти инженерные решения, в Новосибирске единицы. По словам Александра Сутягина, застройщики не применяют их в жилом комплексе, потому что не хотят увеличивать капитальные затраты на этапе строительства таких объектов. «Хотя на самом деле удорожание сметной стоимости сравнительно небольшое — от 2 до 10% от стоимости инженерных систем», — продолжает он. Если бы управлением объекта после сдачи в эксплуатацию занимался тот же девелопер, который его построил, то он бы вкладывал средства во внедрение энергоберегающих технологий, уверены участники рынка. Впрочем, по их оценкам, мало иметь в своем распоряжении энергоэффективные технологии, их еще необходимо грамотно применять. «Российский опыт использования энергоберегающих технологий по-прежнему и печален», — поясняет Василий Холмогоров, — что некому с ними работать. Между тем эксплуатация инженерных систем требует проведения анализа, поиска оптимальных схем их работы, профилактических работ. Если экономить на квалификации службы эксплуатации и неумело пользоваться данными технологиями, экономический эффект от их приме-

нения будет нулевой». Такими квалифицированными службами эксплуатации могут похвастаться единицы из тех новосибирских коммерческих объектов, где смонтированы системы диспетчеризации. «В большинстве — их нет и возможности этих систем никто не использует. Все потому, что еще на этапе проектирования вопрос о том, кто будет обслуживать данную систему, не был поднят», — сетует господин Холмогоров.

Кадровый дефицит сегодня накладывает отпечаток на всю строительную отрасль. Заказчики сомневаются в экономической целесообразности применения энергоэффективных технологий, поэтому и стараются обходить их стороной. Жилой комплекс «Европейский берег», дом на Декабристов компании «Сибкадестрой» на сегодняшний день едва ли не единственные примеры комплексного использования энергоберегающих технологий в строительстве жилой недвижимости. Все — начиная с панорамных окон в квартирах, в подъездных пролетах и заканчивая системами диспетчеризации и автоматизации — направлено на снижение энергопотребления электрических и тепловых ресурсов и экономии при их эксплуатации. Еще на этапе проектирования застройщик привлекает работу управляющую компанию, которая будет вести объект, анализировать показания его инженерных систем и отрабатывать оптимальный сценарий их работы.

«Принимая дома в эксплуатацию, управляющая компания про-

изводит регулировку систем отопления и освещения жилого дома с целью оптимизации затрат населения. Устанавливаются датчики движения, которые позволяют использовать временные режимы освещения территории и подъездов. Также регулируется подача тепла на радиаторы, находящиеся в холлах и лестничных маршах», — рассказал директор по маркетингу и продажам СП ООО «Сибкадестрой» Динар Зарипов. Экономить, по его словам, помогают и технологии строительства, и применяемые оконные системы. «Так, в одном из наших проектов — жилком комплексе на Декабристов — установлены энергоберегающие окна с немецким профилем Schuco. В домах «Европейского берега» и ЖК «Миргород» используются так называемые серебряные окна — это 5-камерные профили с двойным стеклопакетом и напылением ионов серебра. За счет чего летом квартира меньше нагревается, а зимой — теплопотери сокращаются на 30%. Кроме того, на всех объектах мы применяем горизонтальную систему разводки отопления с возможностью поквартирного учета и регулирования подаваемого в квартиру теплоносителя. Эта технология помогает значительно оптимизировать затраты жильцов по статье «отопление». Так, например, новоселы уже сданных жилых комплексов «Молодежный» и «Дом на Сиреневой» уже заплатили за отопление на 20% меньше», — уточнил господин Зарипов.

Ирина Овдина

Все под рукой

— отдых —

Все больше горожан после напряженной рабочей недели стремятся провести выходные на природе. Дачные шесть соток давно вышли из моды. Сибиряки теперь предпочитают выбираться на уик-энд за город, на турбазы, в санатории и спа-центры. По оценкам экспертов, рынок загородного отдыха еще далек от насыщения, но у него хорошие перспективы. Внутренний туризм пользуется устойчивым спросом, клиент этого сегмента рынка уже четко обозначен.

Загородный отдых становится все более популярным у жителей сибирских городов. И речь не идет о выходных на даче. «Сегодня жителям городов и гостям Алтайского края не обязательно далеко уезжать, чтобы наслаждаться красотой и тишиной природы, практически все есть рядом с крупными городами региона — Барнаулом, Бийском, Рубцовском, Белокурихой. Столица Алтайского края — Барнаул стоит на левом берегу Оби, одной из самых крупных рек России и Евразии. По правому берегу широкой прерывистой полосой тянется приобский бор. Здесь расположены многочисленные базы отдыха и гостиницы, туркомплексы, лыжные базы, горнолыжные трассы, экстрим-парк», — рассказал Юрий Захаров, начальник управления Алтайского края по развитию туристско-рекреационного и санаторно-курортного комплексов. Аналогичная ситуация складывается и в других регионах Сибири.

Сегодня сибирский рынок внутреннего туризма предлагает несколько вариантов отдыха недалеко от дома. Прежде всего, это санатории. Многие из них расположены в городской черте. «В пригороде Барнаула находится несколько санаториев, которые предлагают классическое лечение самых различных заболеваний, а также оздоровительные процедуры и экспресс-программы для быстрого восстановления сил. Санатории, как правило, расположены на обособленной территории в лесу или парке, вдали

от промышленной зоны города, автомобильных трасс и городского шума», — говорит Юрий Захаров. Особое положение в туристической крае занимает город-курорт федерального значения Белокуриха. «Сегодня это современный бальнеологический курортный комплекс, способный принять одновременно до 5 тыс. человек, где работают 15 санаториев, в том числе два детских оздоровительных краевого и федерального значения», — отмечает господин Захаров.

Для жителей Новосибирской области курорты Алтай — одно из любимых мест проведения летних каникул, но, если нет желания тратить на дорогу три — пять часов в автомобиле, отдохнуть можно и не покидая границ мегаполиса. «Специальные программы выходного дня в санатории «Краснозерский» подбираются индивидуально, в зависимости от пожелания клиента и наличия свободных мест, в соответствии с пожеланиями клиента меняется и стоимость. Цены начинаются от 1 350 руб./сутки на человека (двухместный номер, трехразовое полноценное питание). Путевки выходного дня, конечно, востребованы, но основная часть гостей приезжает все же на полноценные курсы (14, 18 или 21 день)», — рассказал старший маркетолог санатория Денис Варлаков. В санатории-профилактории «Сибиряк», по словам его генерального директора Татьяны Солдухиной, специальные программы отдыха выходного дня начинаются в пятницу вечером или в субботу утром и заканчиваются вечером в воскресенье. «Гостям предлагают пивные или пантоты в подарок. Эти программы пользуются спросом», — отметила госпожа Солдухина.

Программы выходного дня востребованы горожанами и выгодны самим санаториям, утверждают аналитики. «Такие программы сегодня активно продвигают большинство российских санаториев. Это является следствием того факта, что основной платежеспособный контингент предпочитает проводить отпуск за рубежом или на курортах юга бывшего СССР. Более продолжительный отдых в российских санаториях выбра-

ют преимущественно пенсионеры или люди, ориентированные на лечебные программы, а эти категории клиентов весьма сдержанно потребляют дополнительные услуги, являющиеся наиболее маржинальными для санаториев. Они не делают кассу барам и ресторанам, не охотно играют в бильярд и настольный теннис, не катаются верхом или на снегоходах, редко пользуются услугами салонов и аквапарков. И хотя издержки на обслуживание клиентов, приезжающих на короткий срок, как правило, выше, санаториям выгодны программы выходного дня, поскольку они позволяют повысить заполняемость и заработать на дополнительных услугах», — говорит аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Анатолий Вакулenco.

Если нет нужды в специальных оздоровительных программах или санатории просто не рассматриваются как вариант размещения, на выходные сибиряки могут отправиться в дома отдыха и туркомплексы. Благо их в черте каждого крупного города немало. «Современные пригородные туркомплексы Барнаула предлагают самые различные варианты отдыха: зимой можно кататься на лыжах, коньках, санках; летом — купаться в бассейне или открытом водоеме, жарить шашлыки на природе, ездить на экскурсиях, конные прогулки, кататься на велосипеде. В пригороде удобно организовывать корпоративные выезды — на многих базах отдыха есть конференц-залы, большая территория со спортивными площадками и зонами отдыха, плюс опыт работы с корпоративными клиентами», — рассказывает Юрий Захаров.

Набирают популярность в последнее время и загородные мини-отели. Как правило, они рассчитаны на небольшое количество гостей (обычно не более 20 номеров) и предлагают постояльцам весь комплекс услуг, от проведения корпоративных мероприятий до возможности уединенного отдыха и получения спа-процедур. «Фишка» мини-отеля — во внимательном отношении персонала и уютной, камерной атмосфере. Кроме того, преимуществом такого отеля являет-

ся достаточно невысокая по сравнению с обычной гостиницей стоимость. Впрочем, цены здесь не всегда ниже. Например, в барнаульском мини-отеле «Москвич» номера стоят от 2,4 тыс. до 7,5 тыс. руб. в сутки. Аренда томской усадьбы «Юбилейная» обойдется от 10 тыс. до 15 тыс. руб. в сутки. Спа-отель CRONA, расположенный в пригороде Новосибирска, предлагает гостям отдых в выходные по цене от 4,6 тыс. до 8,9 тыс. руб. в стандартных номерах или аренду коттеджа по цене от 4 тыс. до 13 тыс. руб., в зависимости от выбранной категории.

По оценкам экспертов, сибирский рынок загородного отдыха еще только развивается, но у него есть перспективы. «У данного сегмента рынка есть свой клиент. Это люди, которые любят отдыхать, не уезжая далеко от дома. При этом отдохнуть можно, совместив комфорт городской среды с возможностями отдыха на природе», — считает директор турагентства «Ника-Тур» Ольга Чепля. По ее наблюдениям, между различными форматами пригородного отдыха практически нет конкуренции. «Тот, кто хочет поправить здоровье, берет путевку выходного дня в санаторий. Тот, кто собирается просто отдохнуть, едет в дом отдыха. Конкуренция если и есть, то в рамках одной ниши, например между санаториями, но туристов пока всем хватает», — подчеркивает собеседница. Существенного оживления, как и падения спроса на рынке внутреннего туризма, впрочем, считает госпожа Чепля, ждать не стоит, по крайней мере в ближайшее время ситуация будет, скорее, стабильной. Участники рынка связывают это с определенным консерватизмом жителей Сибири. «Те, кто привык отдыхать, не уезжая далеко от городской суеты, предпочитают пригородные мини-отели и спа-комплексы, любители санаторного отдыха тоже вряд ли изменят своим привычкам. Туристы, уезжающие для отдыха на зарубежные курорты, вряд ли остановят свой выбор на российских турбазах и заметного влияния на этот сегмент рынка не оказывают», — убеждена эксперт.

Михаил Палочкин

С прицелом на таунхаус

— сектор рынка —

«Многокомнатные квартиры в этом сегменте недвижимости, как правило, отсутствуют», — рассказывает Александр Астахов. Но они и не нужны, уверен собеседник, ведь, как правило, подобные объекты были придуманы именно как экономвариант в пределах своего формата. Квартиры за городом, по сравнению с коттеджем или таунхаусом, имеют гораздо меньшую площадь. Например, квартира-студия площадью менее 30 кв. м, однокомнатная квартира — до 38 кв. м, двухкомнатные — до 45 кв. м. В целом появление каждого нового формата малозэтажного жилья эксперты связывают не с возникновением спроса, а с попыткой найти его. «Спрос на малозатяжку растет несущественно», — говорит Александр Астахов. — Когда он достигает потолка, застройщики создают новый продукт, чтобы возобновить спрос». Такая политика строительства дает возможность застройщику быстрее получить финансовую отдачу и не останавливать реализацию проекта в ожидании новых денежных вливаний.

Недвижимость красит место

Покупательский спрос сегодня обращен в сторону организованных поселков, где есть инженерные коммуникации, управляющая компания и быт загородной жизни уже сформирован или хотя бы запрограммирован. Но за что потребители готовы платить всегда, так это за местоположение. Как утверждает Александр Зверев, руководитель отдела загородной недвижимости АН «Жилфонд», самым популярным направлением среди коттеджных поселков является Заельцовский район и северное направление от Новосибирска, вниз по Оби. Заельцовское направление привлекает близость лесного массива, федеральной трассы и хорошей транспортной развязкой. Именно здесь когда-то располагались дачи местного партийного аппарата. Споявлением Северного объезда толчок к развитию получило и северное направление, ведь город будет развиваться в этом направлении.

Подтверждают эти наблюдения и данные аналитического центра «Сибкадестрой Недвижимости». Именно на коттеджи в северном направлении на конец мая текущего года зафиксированы самые высокие средние удельные цены. Цена предложения здесь доходит до 120 млн руб. На коттеджи северо-восточного направления наблюдается самая низкая средняя удельная цена (37,40 тыс. руб. за 1 кв. м). На будущее рынка малозатяжки эксперты смотрят прагматично. «Малозатяжка — часть рынка недвижимости в целом», — говорит Александр Астахов. — Она будет прирастать, но, естественно, без каких-то прорывов». Высотное строительство пока, по оценкам экспертов, будет лидировать. Но как только девелоперы перейдут от продажи тишины и места к продаже образа жизни, считает Игорь Зеленский, спрос на загородное жилье возрастет.

Ирина Овдина