ДОМ

Запас прочности на полтора века



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Современные дома строятся с учетом того, что будут эксплуатироваться до 150 лет. Но для этого раз в 50 лет необходимо проводить капитальный ремонт. И о том, чтобы средства на него нашлись, собственникам стоить подумать заранее.

— перспектива —

Бытует мнение, что дома, построенные в XVIII–XIX веках, обладают гораздо большим запасом прочности, чем современные постройки. Действительно, фундамент и конструктив жилых зданий возводился на века, и такие дома стоят по двести и более лет, но коммуникации в них за это время не раз менялись. Другой стороной медали, притчей во языцех по недолговечности, быстрому износу и просто безвкусной архитектуре, стали панельные хрущевки, которые строились как временное жилье, призванное решить острые квартирные вопросы миллионов наших соотечественников. Хрущевки в изобилии представлены в любом городе России, при этом декларированный срок их службы составлял 25–30 лет. Этот срок давно истек даже для самых последних панельных четырех- и пятиэтажек. Но в Петербурге и в большинстве городов на постсоветском пространстве в изобилии эксплуатируются хрущевки, построенные в 1960–70-х годах.

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», говорит, что современные монолитно-кирпичные дома строятся с расчетом на срок эксплуатации в 120–150 лет, панельные дома даже современных индустриальных серий рассчитаны на жизненный цикл в 40–50 лет, и здесь, по его словам, дело не в самом материале (панельной плите), сколько в сроке эксплуатации сварных стыков. «Самым долговечным является монолитно-кирпичное жилье, однако для того чтобы монолитный дом стоял и без проблем эксплуатировался 100, 120, 150 лет (видимо, правнуками тех, кто покупал в них квартиры сегодня), строительство должно быть очень качественным, все технологические процессы необходимо соблюдать», — рассуждает господин Котровский.

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», в отличие от господина Котровского, уверена, что панельные дома 1990-х годов постройки рассчитаны на срок эксплуатации сто лет или чуть больше. «Кирпич и монолит того же периода постройки прослужат в полтора-два раза дольше. Так же, как и современный монолит, нормативный срок эксплуатации которого 150 лет (для блочного и панельного жилья — 100 лет), а фактический, скорее всего, окажется значительно дольше», — говорит госпожа Гараева. «Что касается влияния на стоимость жилья, тут важнее не возраст, а состояние дома и износ инженерии», — отмечает она.

Ирина Мошева, генеральный директор СП RDI & Limitless, добавляет, что нормативный срок эксплуатации крупноблочных и кирпичных зданий с толщиной стен менее чем в два кирпича имеет срок службы 125 лет. «На третьем месте по долговечности находятся блочные и крупнопанельные дома, срок их нормативной службы — 100 лет. Но при соблюдении строительных технологий и правил технической эксплуатации фактический срок службы жилых зданий значительно превышает нормативный», — говорит она.

Возраст жилого дома оказывает косвенное влияние на стоимость недвижимости. Основной фактор — степень износа, фактическое состояние не только конкретной квартиры, но и всего строения. Учитывается износ инженерных коммуникаций, лестниц, кровли, наружных окон и дверей. «К примеру, если в доме, построенном в начале века, недавно был проведен капитальный ремонт, то стоимость жилья только увеличится, а продавцы, вероятно, не упустят возможность подчеркнуть историческую ценность своей недвижимости. Возможна и обратная ситуация, когда по каким-либо причинам в процессе строительства были нарушения технологии либо применялись некачественные материалы. В таком случае даже построенный два-три года назад дом попадет в разряд проблемных, стоимость жилья в нем на вторичном рынке снизится по сравнению с аналогичными предложениями в технически безупречных домах. Грубые строительные дефекты можно заметить даже невооруженным глазом — например, трещины стен. Если речь идет о недвижимости в домах, возраст которых превышает 20 лет, то желательно получение независимого экспертного заключения о техническом состоянии дома», — рассказала Ирина Мошева.

Светлана Попова, маркетолог ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что в настоящее время на вторичном рынке наиболее дорогим является жилье пяти-десятилетней «выдержки». Квадратный метр в таких домах может быть на 15–20% дороже, чем в соседних «кораблях» или хрущевках.

Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний Springald, отмечает, что современные технологии позволяют строить качественное жилья из дерева, композитных материалов, бетона и даже вторичных материалов, таких как отходы деревообработки, и при соблюдении всех технологий срок жизни нового дома до капитального ремонта — не менее 50 лет.

«Современные технологии таковы, что можно строить быстро и без потери качества любые строительные объекты. Но при этом не стоит забывать старую притчу строителей: в проекте не могут быть соблюдены одновременно три условия — быстро, дешево и качественно», — напоминает господин Заставленко.

Возраст жилого дома оказывает косвенное влияние на стоимость недвижимости. Основные факторы – степень износа, фактическое состояние не только конкретной квартиры, но и всего строения

Он считает, что жилье начинает дешеветь по мере его приближения к порогу капитального ремонта — для каждого типа жилья это разные сроки, в среднем от 25 до 50 лет.

Затраты на капремонт могут достигать до 40% от рыночной стоимости жилья. Примерная стоимость капитального ремонта квартиры — от $500 за квадратный метр. «Для домов всех типов положенный срок эксплуатации без капремонта — 30 лет, выборочные ремонтные работы должны проводиться раз в 15–20 лет. Нормативный срок эксплуатации кирпичных и монолитных домов, построенных в 1980-е и 1990-е годы, истекает приблизительно в 2150 году. Однако фактический срок службы качественного жилья недавней постройки может оказаться значительно дольше. Для панельных и блочных домов, построенных в последние десятилетия XX века, срок эксплуатации истекает примерно в 2100 году», — говорит госпожа Мошева.

При этом господин Заставленко полагает, что задуматься о расходах на капремонт следует задолго до его начала: «Если взять средние нормативы по капитальному ремонту, то для обеспечения в необходимые сроки здания капитальным ремонтом собственник должен аккумулировать от 0,3 до 1 процента стоимости его недвижимости каждый год на специальном счете, чтобы, когда придет пора ремонта, аккумулированных средств хватило на его проведение».

Роман Русаков

Без посредника не разобраться

— риелторский бизнес —

с14

Очевидно, что если речь идет о товарах FMCG, которые в среднем по качеству, цене и потребительским характеристикам одинаковы или похожи, то мы выбираем магазин, который ближе к дому, где приятнее пахнет, мы понимаем, что продукты везде примерно одинаковы. Если же покупка ощутима для бюджета или требует определенных накоплений, то важнее — именно качество товара, его уникальное торговое предложение, его отличие по цене от ближайших альтернатив, а не название „магазина“. На рынке недвижимости коммуникация с потребителем через посредника или напрямую зависит от суммы покупки, от класса жилья, от самого проекта и, конечно, от позиции застройщика — потому что в данном случае именно застройщик решает, с каким каналом продаж (посредником) работать. Очевидно, что наиболее интересен застройщику должен быть канал, который „генерит трафик“ потенциальных покупателей. Однако, как показывает практика, массовость обращений в более высоких ценовых сегментах не всегда конвертируется в воронке продаж в просмотры и сделки — просто обращаться может не та целевая аудитория. Риелтор должен настолько знать проект, настолько правильно продвигать его, чтобы привлекать не всех подряд, а именно тех, кому проект потенциально интересен и приемлем по цене».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, добавляет: «Нельзя недооценивать базы лояльных риелтору клиентов. Тем не менее бренд зачастую выступает в качестве гаранта качества предоставляемых риелтором услуг. Застройщик нуждается не столько в брокере для реализации продаж, сколько в квалифицированном консультанте с опытом управления двумя важными составляющими успешной реализации проекта — стратегическим маркетингом и профессиональным брокериджем. Управление комплексом маркетинга — это основная задача, реализуемая с высокой эффективностью компаниями с многолетней экспертизой».

При этом о неразвитости риелторского рынка говорит тот факт, что в России крупные международные риелторские агентства так и не смогли занять более или менее заметные позиции. Елена Лашаева, генеральный директор АН «АРИН», говорит: «Международные риелторские компании в России есть, их не так много, но на рынке они присутствуют. Однако тот факт, что таковых фирм действительно немного, наверное, обусловлено российским менталитетом. Для европейцев характерно любое более или менее серьезное дело или действие доверять профессионалу. В России же каждый считает себя риелтором».

«Имя риелторского агентства, безусловно, имеет значение для покупателя — узнаваемость бренда, опыт работы на рынке и сложившийся имидж свидетельствуют о профессионализме и надежности агентов. Покупка отечественными риелторами франшиз именитых международных агентств — яркий тому пример», — добавляет Мария Саенко.

«Что касается выхода на рынок международных агентств, то это происходит, и основная цель, разумеется, — увеличение прибыли за счет работы на новых рынках. Но надо понимать, как именно это происходит. Если Sotheby's просто продали бренд, то такие игроки российского рынка, как Intermark Savills и Knight Frank, появились в результате предложений, сделанных западными компаниями российским командам. Сам по себе западный бренд, без людей, которые за ним стоят, их локального опыта и связей, стоит не так много», — отмечает госпожа Могилатова.

Олег Привалов

Уважаемые господа!

1 апреля началась подписка на газету «Коммерсантъ» — на II полугодие 2014 г.

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» можно в альтернативных агентствах:
ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07),
а также во всех почтовых отделениях связи

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцевые приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата A3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты», «Экономика региона», «Стиль».

РЕКЛАМА, 16+