

экономика региона

Сибиряки обустривают «умный дом»

Устройства «умного дома» становятся все более популярными, говорят продавцы smart-техники. Спрос на датчики температурного режима, «умные» колонки и розетки, интегрированные системы видеонаблюдения и прочее неуклонно растет. Некоторые продавцы фиксируют с начала 2019 года увеличение продаж таких товаров в Сибири до 200% по сравнению с 2018 годом. Интерес к «умным» устройствам, говорят эксперты, связан с расширением ассортимента и функционала такой техники. Иная ситуация с готовыми решениями для «умного дома» — здесь нет массового спроса. Рынок интеллектуальных систем управления зданиями в России находится пока в стадии формирования, и большинство потенциальных покупателей воспринимают их как дорогие игрушки.

— технологии —

Резкий рост

Кофеварка будит вас по утрам, холодильник сообщает, срок хранения каких продуктов на исходе, а «умная» колонка делает за вас покупки в интернет-магазинах. Развитие «интернета вещей» и технологий делает высокотехнологичные устройства для «умного дома» частью повседневной жизни. «Спрос на такие устройства для дома последние два года в России растет очень активно. В 2019 году по сравнению с 2018 годом продажи в денежном выражении в Сибири и Новосибирске выросли более чем на 200%», — говорит руководитель по развитию направления «умный дом» компании «Ситилинк» Наталья Ворзова. Рост спроса отмечает и управляющий западно-сибирским и дальневосточными филиалами «Связной | Евросеть» Сергей Шляхтич. «По итогам первого квартала 2019 года в «Связном | Евросети» объем продаж категории «умный дом», куда мы относим также погодные станции, системы видеонаблюдения, радио- и видеоняни, увеличился в Сибири на 24% в штучном выражении и на 50% в денежном», — говорит он. Наибольшей популярностью, как отмечают в компании, пользуются IP- и Wi-Fi-камеры, электронные весы, а также умные колонки.

Системами для умного дома работают и операторы связи. «Около двух лет назад мы включили в ассортимент нашего интернет-магазина и розничных салонов наборы «умного дома» и различные гаджеты, так как это логичное расширение экосистемы смартфонов — «умный дом» управляется в основном именно со смартфона», — говорит директор компании «Мегафон» в Новосибирске Галия Сайфутдинова. По ее данным, более 50% продаж приходится на умные розетки, которые включаются по таймеру или в зависимости от температуры окружающей среды, и умные лампочки, так как «со стороны покупателя это наиболее понятная сфера применения умного дома». При этом, как отмечает госпожа Сайфутдинова, с начала года число абонентов оператора, выбравших тарифы для «умных» устройств, как в Сибири, так и в Новосибирске выросло в 5,5 раза.

Средний чек на «умные» устройства, по данным продавцов, также растет. В Сибири по «Связному | Евросети» он вырос в первом квартале 2019 года на 43% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В «Ситилинке» — на 37% по сравнению с прошлым годом. «Это изменение в первую очередь связано с растущим спросом на умные колонки, цена которых существенно выше, чем у камер, датчиков и комплексных коробочных систем», — пояснили в компании.

Секрет спроса

«Через динамику продаж мы видим стремление людей к ресурсоэффективности, экономии, комфорту и безопасности», — отмечает господин Шляхтич. Растущий спрос на умные устройства для дома связан с тем, что в системах появляется новая, более широкая функциональность, к примеру, голосовое управление, которое становится драйвером развития не только «умных домов», но и «умного» управления автомобилем, покупками, говорит Наталья Ворзова.

Производители активно расширяют ассортимент устройств: если в 2018 году у вендоров могло быть по три-пять моделей в линейке, то сейчас их значительно больше, отмечает госпожа Ворзова: «Сейчас рынок предлагает не только дорогостоящие, сложные интеллектуальные разработки, но и коробочные решения, с помощью которых недорого можно автоматизировать пространство, не прибегая к помощи специалистов по установке». Если за рубежом установку умных устройств в доме стимулирует дороговизна тарифов на коммунальные услуги, то в нашей стране независимо от региона основной интерес связан с вопросами обеспечения безопасности, желанием больше контролировать домохозяйство, отмечают эксперты. При несанкционированных или незапланированных действиях, будь то проникновение, задымление, затопление и т.д., система в режиме реального времени сообщает вам об этом через специальное приложение на телефон, а в каких-то случаях и предотвращает ситуацию, запуская сценарии реагирования (перекрытия воды, распыления воды, вызова полиции и пр.), говорит Наталья Ворзова. В России практически везде можно купить коробочные решения для умного дома, которые выпускают Xiaomi, Samsung, Philips, Rubetek, Redmond, D-Link и другие компании.

Рост продаж этих товаров может быть также обусловлен спросом со стороны крупных государственных структур, считает директор Экспертной группы Veta Дмитрий Жарский. Например, закупки «умной» техники для введения технологий биометрии и анализа событий в городах и в общественном транспорте организовывал Минстрой РФ, говорит он. Силловые структуры заказуют smart-устройства для улучшения качества работы по поиску нарушителей законодательных норм. Системы могут применяться для ведения реестра неблагонадежных граждан, а также для составления баз данных социальной оценки, говорит эксперт. «Безусловный плюс таких устройств в быту в том, что все они могут быть объединены и управляться с единого устройства — например, с мобиль-



ЕВГЕНИЙ ШАЛЮНОВ

В 2019 году по сравнению с 2018-м продажи умной техники для дома в денежном выражении в Сибири и Новосибирске выросли более чем на 200%

ного телефона, поэтому люди буквально собирают «умный дом», приобретая все новые и новые гаджеты и входя во вкус», — говорит Дмитрий Жарский.

Впрочем, как отмечает Галия Сайфутдинова, у коробочных беспроводных решений, которые пользователь может настроить самостоятельно без переделки квартиры, сегодня есть два недостатка. Первый — война стандартов, несовместимых между собой. «Несмотря на то, что в последнее время наиболее распространенным беспроводным стандартом «умного дома» выступает ZigBee, его гаджеты невозможно интегрировать в системы «умного дома», построенные на других стандартах — Z-Wave, KNX, и наоборот», — говорит она. Второй недостаток — дефицит актуаторов — гаджетов, которые получают сигнал с датчиков. «Производители коробочных решений делают акцент на сенсорах, но при этом выбор устройств, выполняющих нужные действия по сценарию, весьма ограничен. Например, датчик влажности почвы в саду может лишь послать уведомление на смартфон владельцу, но не готовых устройств, которые бы включили автоматический полив по сигналу», — говорит Галия Сайфутдинова.

Капитальные решения

В то же время эксперты отмечают, что на существующие готовые решения для «умного дома» в России пока низкий спрос. «За рубежом зачастую «умные» решения интегрируются в дом либо на этапе строительства девелопером, либо на этапе отделки дома одновременно с прокладкой коммуникаций,

установкой домашнего кинотеатра, охранной сигнализации. В России же подавляющее большинство населения живет в многоквартирных домах», — рассказывает Галия Сайфутдинова. «В Новосибирске предложений о строительстве многоквартирных домов, обеспеченных интеллектуальными системами управления «умным домом», от застройщиков нет. Видеонаблюдение, домофоны — обычное дополнение инфраструктуры домов, относящихся к жилью повышенной комфортности. К дополнительным системам относятся климатические станции, система освещения, аппараты энергопотребления и энергосбережения, управление аудиовидеотехникой. По мнению застройщиков, оснащение дополнительных системами не будет сейчас повышать спрос на жилье. Зачем усложнять, если жилье и так продается», — говорит директор проектов ГК «Елека девелопмент» Максим Марков. Встроенными системами для управления умным домом оснащают жилплощадь по индивидуальным проектам. «Рынок «умных домов» в регионе сегодня нет, но движение в эту сторону есть, так как жилья экономикласса будет строиться все меньше. Новое жилье будет более комфортным. Так что потенциал для развития рынка «умных домов» есть. Насколько это отдаленная перспектива, сейчас сказать трудно», — говорит господин Марков.

Низкий спрос на встроенные решения связан как с высокой ценой таких комплексных систем, так и с отсутствием у потенциальных покупателей четкого понимания, нужны ли комплексные функции «умного дома» в полном объеме, говорит Дмитрий Жарский. «На фоне общего удорожания жилой недвижимости, в том числе и по причине вступления с 1 июля в силу новых требований к застройщикам, гораздо экономнее

приобрести готовое жилье без технологических изысков, а уже потом подбирать технику, соответствующую образу жизни», — говорит он. По данным застройщиков, окончательная стоимость «умного дома» будет зависеть от конкретной комплектации. И цена на жилье, оснащенное интеллектуальными системами управления домом, может на порядок отличаться от стоимости обычного жилья. Если исходить из данных Минстроя РФ об оценке рынка «умного жилья», то средняя стоимость одной инсталляции решений «умного дома» оценивается от 300 до 415 тыс. руб., говорит Галия Сайфутдинова, отмечая, что решения «умного дома» можно смело отнести к продуктам элитной недвижимости.

Системы расширяются

Впрочем, эксперты оптимистичны в оценках перспектив развития российского рынка интеллектуальных систем управления зданиями. Этот рынок пока только формируется, говорят в Discovery Research Group: на рынке наблюдается расширение системы «умный дом» от отдельных квартир или загородных домов к строительству интеллектуальных зданий, оснащенных комплексной системой автоматизации, в которых глубоко интегрированы системы отопления, вентиляции, кондиционирования, электроснабжения, освещения, безопасности, а также информационные системы. По оценкам компании, рынок систем «умный дом» в России в 2017 году составил 8 млрд руб., что на 11,1% больше показателя 2016 года. В 2018 году рынок вырос на 12,5% по сравнению с 2017 годом и составил 9 млрд руб. «Мегафон» оценивает рынок «коробочных» решений «умного дома» в России в этом году в 4,5–5 млрд руб. Примерно половина приходится на решения в области безопасности — сенсоры движения и камеры наблюдения. «С учетом «умной» бытовой техники объем этого рынка составляет до 35–40 млрд руб. По нашим оценкам, на Сибирь приходится около 7% рынка коробочных решений, то есть порядка 350 млн руб.», — говорит Галия Сайфутдинова.

Согласно прогнозам Discovery Research Group, высокие темпы прироста рынка сохранятся до 2023 года. По оценкам аналитика ГК «Финам» Леонида Делицына, темпы прироста рынка в целом составят от 20 до 25%. Для сравнения, европейский рынок товаров для «умного дома» IDC оценивает в 88 млн штук за 2018 год, что эквивалентно приблизительно \$33 млрд, приводит данные компании Леонид Делицын. Средние темпы прироста в будущие пять лет составят 16%, говорит он.

В декабре 2018 года Государственной думой были приняты поправки в ФЗ «Об электроэнергетике», согласно которым все новостройки должны быть оснащены «умными» автоматизированными счетчиками ресурсов. По данным мэрии Новосибирска, в 2018 году в городе было введено в эксплуатацию 17,6 тыс. квартир. Если темпы строительства в 2019–2020 годах сохранятся, то на каждую новую квартиру начиная с 1 января 2020 года нужно будет поставить как минимум три «умных» датчика — электроэнергии, холодной и горячей воды. Возможно, и четвертый датчик — индивидуального потребления тепла, говорит Галия Сайфутдинова. «Если принять среднюю стоимость первых трех датчиков в 2,5 тыс. руб., то рынок «умных» устройств для ЖКХ в Новосибирске должен составить по меньшей мере 132,1 млн руб. Индивидуальные счетчики учета тепла стоят от 6 до 15 тыс. руб., но пока их установка производится исключительно по желанию владельца квартиры, на законодательном уровне обязательных требований по их установке нет», — говорит она.

Оксана Павлова

Склады на подъеме

— инфраструктура —

с10

«Конечный потребитель диктует основные тренды и параметры склада. Мы двигаемся к персонализированным складам, которые позволяют снизить издержки арендатора и бизнеса», — резюмирует Рустам Сатышев.

Локация спроса

«Складские помещения жмутся поближе к городу, на трассы на Запад и Восток с хорошей транспортной развязкой (Северный обезд) и возможностью доставить товар в основные районы города с меньшими затратами, как материальными так и временными», — рассказал Игорь Добровольский. Эксперт считает, что в дальнейшем будет расти спрос на небольшие склады площадью 200–300 кв. м в городской черте для максимальной оперативности доставки товара до клиентов.

Дмитрий Пилевин в то же время проводит аналогии с зарубежными тенденциями спроса: «Если говорить о локации, то, как и в Европе, здесь прослеживаются два типа наиболее встречающихся запросов. Максимально близко или в черте города, что подходит для складов «последней мили». И второй вариант —

возможность построить объект внутри уже действующего промышленного парка с развитой инфраструктурой и рядом с трассами федерального значения».

Отмечает востребованность у арендаторов складов в черте города и Рустам Сатышев. По его словам, растут запросы на такие склады со стороны транспортных компаний — обычно им необходим класс «В» с большим количеством доков (1 на 500 кв. м). Также виден активный спрос ритейловых сетей и дистрибьюторов на специализированные склады — алкогольные, низкотемпературные холодильники и морозильники.

А директор по аренде и маркетингу Raven Russia Property Advisors Limited Вячеслав Холотов объясняет большой интерес арендаторов к складу, расположенному внутри городской черты, прежде всего удобством этой локации для городской логистики, отмечая, однако, кадровые и социальные преимущества — возможность подбора персонала требуемой квалификации и транспортную доступность склада для сотрудников.

При этом существующая локация складской инфраструктуры далека от идеала: по мнению Александра

Зырянова, ощущается острая нехватка складских помещений на правом берегу Оби. «Налицо дисбаланс: на левом берегу расположено почти 80% складских мощностей, вместе с тем потребители продукции в основном сосредоточены на правом берегу. Все это накладывает отпечаток как на доставку грузов, так и на ситуацию с движением транспорта: возникают пробки, многократно возрастает нагрузка на дорожное покрытие», — описывает комплекс проблем генеральный директор Агентства инвестиционного развития (АИР) Новосибирской области.

Растущий прогноз

Росстат в своей оценке ВВП за первый квартал 2019-го отметил рост показателей в сфере транспортировки и хранения продукции (увеличение индекса валовой добавленной стоимости на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года). По мнению Александра Зырянова, строительство складских помещений для ритейла в Новосибирске будет развиваться в ближайшие годы активными темпами. «Во-первых, этот тренд характерен для рынка логистики нестолических регионов России: розничная торговля формирует наибольшую долю в структуре

спроса на качественную складскую недвижимость. Во-вторых, Новосибирская область как крупнейший транспортно-логистический узел России, опорная точка, где концентрируются и распределяются грузы для аудитории в 12–14 млн человек, притягивает внимание федеральных игроков», — аргументирует гендиректор АИР перспективы развития новосибирской складской инфраструктуры.

В регионе промышленная недвижимость активно развивается уже много лет: логистическим компаниям важно открыть в области свои хабы для сокращения времени доставки, ритейлерам выгодно строить здесь распределительные центры. «Основными драйверами рынка остаются ритейлеры и логистические компании, однако активно проявляет себя и сегмент e-commerce», — замечает Дмитрий Пилевин.

Основным барьером для роста рынка сегодня является ограниченность финансовых инструментов, позволяющих привлекать средства в строящиеся проекты, считает Рустам Сатышев. «Такие инструменты могут себе позволить только крупные инвесторы и девелоперы, которые могут обеспечить кредит имеющимися

активами или оборотными средствами. В связи с этим небольшие инвесторы строят очень медленно и в малых объемах, причем не всегда качественно и не централизованно», — сетует эксперт.

Заместитель генерального директора производственного складского комплекса «Южный» Игорь Добровольский полагает, что про динамику развития складской логистики Новосибирска сложно говорить, потому что она тесно завязана

на экономическую ситуацию в стране, взаимоотношения с центром, на отношения с Китаем и Средней Азией. «Но в любом случае Новосибирск останется крупным логистическим центром Сибири и будет продолжать развивать транспортную и складскую инфраструктуру, что позволит ему оставаться привлекательным для партнеров как с Запада, так и с Востока», — убежден топ-менеджер ПСК «Южный».

Игорь Степанов

Крупнейшие строящиеся складские объекты в Новосибирской области, 2019–2022 гг.				
Объект	Класс	Площадь, кв. м	Год ввода в эксплуатацию	Формат строительства
«Росагромаркет»	A	93 000	2019	
X5 Retail Group	A	38 000	2019	build-to-suit
«Лента»	A	30 000	2019	build-to-suit
ГК IEK	B	26 000	2019	build-to-suit
СК «Сибирский»	A	22 800	2019	
«Алтайгара»	A	12 000	2019	build-to-suit
На ул. Б. Хмельницкого	B	9 200	2019	
БП «Южный»	B	6 600	2019	
На ул. Толмачевская	A	8 100	2019	
На ул. Выборная	B	5 232	2019	
АО «Тандер»	A	45 000	2020	
«Монро»	A	20 000	2020	build-to-suit
РВТ-РУ	A	20 000	2020	build-to-suit
На ул. Толмачевская	A	11 940	2020	
«Почта России»	A	48 000	2020	build-to-suit
«Алотека»	B	15 000	2022	build-to-suit

Источник: компания NazarovPartners