

УМ НЕ СПРЯЧЕШЬ

ВСЕ БОЛЬШОЙ ПРОЦЕНТ ЖИЛЬЯ В РОССИИ ОБОРУДУЕТСЯ СИСТЕМАМИ «УМНЫЙ ДОМ». И ЕСЛИ ЗА РУБЕЖОМ ЭТИ ТЕХНОЛОГИИ РЕШАЮТ ЗАДАЧУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ, ТО У РОССИЯН НА ПЕРВОМ МЕСТЕ СТОИТ КОМФОРТ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Шон Да, генеральный директор YI Technology, говорит, что объем рынка «умного дома» в РФ в 2020 году составит \$850 млн. На сегодняшний момент система или ее элементы внедрены в 3,8% новостроек. Ожидается, что данная отметка достигнет 8,5–9% к 2022 году, говорит господин Да. В целом, по исследованиям Discovery Research Group, объем рынка «умных домов» растет ежегодно на 11–12%, в ближайшие годы прогнозируется рост до 16–17%.

Ринат Максудов, руководитель практики «Новые технологии» Accenture в России, полагает, что основу рынка сегодня составляет «умная» крупная и мелкая бытовая техника, управляемая через смартфон, а также «умные колонки».

Господин Да говорит: «Рынок „умного дома“ разделен на три основных элемента, взаимосвязанных друг с другом. Первый включает устройства, которые могут быть подключены к системам; второй предполагает „умные“ системы и платформы для управления „умными домами“; третий — услуги по их подключению и настройке. Клиентов интересуют такие „умные“ домашние устройства, как IP-камеры и камеры Wi-Fi, интеллектуальные розетки и датчики, интеллектуальные весовые устройства, датчики открытия дверей, датчики движения и центры управления „умным домом“».

ДВЕ ОПОРЫ Виктор Мазурик, директор по маркетингу и монетизации инноваций АО «ЭР-Телеком Холдинг», полагает, что систему «умный дом» можно условно разделить на два направления. Первое — это стандартные поквартирные решения: счетчики энергоучета, датчики света, температуры, протечки. Второе — системы, которые интегрируются во внутридомовую инфраструктуру (подвалы, чердаки, подъезды) и прилегающую (дворы, парковки). «На сегодняшний день мы наблюдаем рост запросов двух типов. По первому направлению основным заказчиком выступают застройщики, то есть система устанавливается в квартирах на стадии строительства домов, и покупатель получает сразу „умную“ квартиру. А по второму — заказчиками могут быть как застройщики, так и управляющие компании уже заселенных жилых комплексов», — поясняет он.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», рассказывает: «Для наших новых проектов мы разработали принцип In-Home, объединяющий сразу несколько систем „умного дома“: это и счетчики с автоматической передачей данных управляющей компании, и датчики защиты от пожара и протечек, и встроенная сигнализация, и IP-телефония с возможностью вывода на экран информации с любой камеры видеонаблюдения. С единого экрана в квартире или из мобильного приложения жильцы смогут следить за расходами ресурсов, получать и оплачивать счета от УК, заказывать нужную услугу — от ремонтной бригады до еды на дом,



ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ВАРИАНТЫ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ «УМНОГО ДОМА» СТОЯТ ОТ НЕСКОЛЬКИХ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЗА БОЛЬШУЮ КВАРТИРУ ДО 10-20 МЛН РУБЛЕЙ В КОТТЕДЖЕ. НО МОЖНО УЛОЖИТЬСЯ И В ГОРАЗДО МЕНЬШУЮ СУММУ

а также быстро отправлять информацию об обнаруженных проблемах в доме в УК или отзыв о работе сотрудников обслуживающей организации, голосовать за то или иное нововведение в доме, дистанционно вызывать лифт. Экраны также будут оборудованы тревожной кнопкой, при нажатии которой происходит вызов бригады быстрого реагирования».

Господин Коробов замечает, что «умный дом» — это совокупность разработок, которые каждый застройщик, а впоследствии каждая УК по согласованию с жильцами вольны применять по своему усмотрению. «„Умные“ технологии в ближайшее время распространятся на весь рынок, но в бизнес-классе они будут представлены широким спектром услуг, а в эконом-сегменте ограничатся, к примеру, счетчиками и личным кабинетом с возможностью оплаты счетов онлайн», — считает эксперт.

НАИГРАЛИСЬ И ХВАТИТ Впрочем, не все девелоперы верят в перспективность систем «умного дома». Станислав Даниелян, генеральный директор Euroinvest Development, считает, что покупатель «наигрался» с этим продуктом и ограни-

чивается преимущественно установкой системы видеонаблюдения.

Как полагает господин Максудов, основная причина — непонимание технологии и пользы. «За рубежом „умные дома“ прежде всего решают задачу обеспечения безопасности и экономии энергопотребления, у россиян же на первом месте стоит комфорт. Кроме того, в РФ технологию воспринимают подходящей в большей степени для загородного дома. Возможность использования технологии дистанционного открытия дверей или включения света у россиян есть, но пока эти устройства работают через разные приложения в разных экосистемах с разными протоколами передачи данных. Российскому рынку „умных домов“ не хватает комплексности: устройства для смарт-домов появляются отдельно друг от друга, каждое решает свою локальную задачу. Для более успешного развития необходимо объединить их в единую экосистему „умных“ помощников», — считает господин Максудов.

Антон Ермаков, исполнительный директор Slick Jump, добавляет: «Значительная часть систем „умного дома“, которые предлагаются на рынке, включая дорогие разработки, может только оповещать о

каких-то событиях, очень редко в системах „умного дома“ предусмотрена автоматизированная цепочка коммуникации с охранными фирмами».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, объясняет: «Перемены в девелопменте, более широкое внедрение систем „умный дом“ — не скачок и не рывок, это серия небольших шагов, которые девелопер делает с покупателем вместе. Покупатель в России только-только удовлетворил спрос на квадратные метры и совсем недавно задумался о том, как сделать их комфортными, в том числе — технологически».

Она верит, что популярность системы «умный дом» растет, при этом внедрение новых технологических «фишек» в квартире означает для покупателя не просто больший комфорт, но и умение пользоваться всеми возможностями. «Драйверами выступают девелоперы, в штате которых работают дизайнеры, которые активно ездят по миру, перенимают лучшие практики, чтобы предложить их на петербургском рынке, и этот опыт интересен покупателю», — говорит госпожа Конвей.

Генеральный директор компании Insyte Сергей Грибанов придерживается иной точки зрения: «Несмотря на взрывной рост рынка „умного дома“ и его элементов в России, у застройщиков в массе пока не сложилось понимания, зачем нужен „умный дом“ и как он должен работать».

«Нужно понимать, что рынок „умных“ систем в России развивается хаотично. Крупные компании вкладывают миллионы долларов в якобы собственные разработки, которые оказываются ребрендингом безымянных китайских систем. При этом если год-два назад основной целью разработчиков был массовый рынок, то теперь происходит возврат на рынок элитного жилья. Проблема в том, что „умные“ системы в России востребованы мало, за них готовы платить либо энтузиасты, либо состоятельные люди, которые уже приобрели все, чем можно удивить друзей и соседей», — сетует господин Ермаков.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД Господин Грибанов отмечает, что внедрять систему «умный дом» проще в индивидуальном жилье. «Если мы говорим о многоквартирных домах, то там все гораздо сложнее. Первичную автоматизацию жилых комплексов проводит застройщик. И это, конечно, больше характерно для жилья бизнес- и премиум-класса, ведь в массовом сегменте строительства экономят на всем», — замечает эксперт. Но господин Грибанов отмечает, что даже в очень дорогом жилье «умный дом» может быть очень низкого качества: дешевое оборудование, несовершенный функционал элементов автоматизации (например, есть датчики протечки, а возможности удаленно заблокировать ее не предусмотрено), передача данных систем безопасности и контроля доступа по Wi-Fi (это очень уязвимый протокол). → 20