



Дом для будущего

Рекламно-информационное издание

партнер выпуска



Россияне меняют размер

Почти половина жителей России хочет улучшить жилищные условия, переехав в квартиру побольше

Инесса Демидова

«Нам показали сегодня квартиры в 20 кв. м – кажется смешным, но люди приобретают такое жилье, и оно очень популярно, и на рынке есть ниша такого жилья», – говорил в 2016 г. тогдашний вице-премьер Игорь Шувалов, осматривая новостройки эконом-класса в Казани. К 2024 г. объем жилищного строительства должен вырасти минимум до 120 млн кв. м в год, жилищные условия должны улучшаться не менее чем для 5 млн семей ежегодно, жилье должно быть доступно семьям со средним достатком, а ставка по ипотеке не должна превышать 8%, говорится в указе о национальных целях и стратегических задачах развития, который президент Владимир Путин подписал в мае.

Где и как живут россияне сегодня?

25 квадратных метров

На одного человека в России приходится лишь одна комната – это один из самых низких показателей рейтинга «Индекс лучшей жизни» (Better Life Index), который составляет Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Столько же у одного жителя Турции и Мексики; самые высокие показатели – в Канаде (2,5), Новой Зеландии и США (по 2,4). Средний показатель по странам ОЭСР – 1,8 комнаты на человека. Всего в рейтинге участвуют 36 стран – 34 члена ОЭСР (это в основном развитые экономики) плюс Бразилия и Россия.

По обеспеченности жильем Россия серьезно отстает от развитых стран, подтверждают данные Дом.РФ (госкомпания, бывшее Агентство ипотечного жилищного кредитования). В среднем по России на одного человека приходится 25 кв. м жилья. Это существенно меньше, чем в других странах Европы, где на одного человека приходится в среднем от 40 кв. м жилья, и США и Канаде, где более 70 кв. м. Даже в густонаселенном Китае этот показатель выше – 27 кв. м, говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум».

В Московской агломерации на человека приходится около 22 кв. м, в Санкт-Петербурге – 24 кв. м, в Воронежской агломерации – 29 кв. м. Для сравнения: в Берлине, Вене, Риме и Нью-Йорке этот показатель превышает 40 кв. м на человека, в Париже, Мадриде, Женеве, Стокгольме – от 30 до 40 кв. м.

Где квадратные метры

Почти три четверти россиян живут в городах, причем эта доля не меняется с 2010 г.; 73% жителей страны проживают в квартирах, остальные – в частных домах.

Жилье большинства москвичей выглядит так: 2–3-комнатные квартиры небольшой площади, где живет несколько поколений, рассказывает Светлана Жукова, руководитель отдела городской недвижимости «НДВ – супермаркет недвижимости». Чаще всего это типовые дома, возведенные в 60–70-х гг. Двушка и трешка – наиболее распространенный вариант и в целом по России, отмечает Литинецкая: на двухкомнатные квартиры приходится 39% жилья в стране, их средняя площадь – 48 кв. м, на трехкомнатные – 28% (65 кв. м).

Большее половины всех квартир в стране было построено в 1945–1995 гг. – 2,4 млрд кв. м (60% жилищного фонда), свидетельствуют данные Росстата (ведомство готовит отчет по жилищному хозяйству раз в два года, последний доступный опубликован в 2016 г.). Задачи сформировать комфортную жилую и городскую среду тогда не было, говорится в ответе Дом.РФ на вопросы «Ведомости&».

Без базовых удобств, например туалета в доме, продолжают жить 13,8% россиян, по этому показателю из включенных в рейтинг ОЭСР стран Россия проигрывает только ЮАР (37%). В Бразилии без канализации в доме живет 6,7%. Росстат считает обеспеченность удобствами иначе – не по количеству людей, а по числу квадратных метров с водопроводом, канализацией и проч. По российской статистике, выходит, что в среднем по стране удобствами обеспечено 66% жилья. В ветхом и аварийном состоянии в 2015 г. находилось 2,5% российского жилищного фонда, свидетельствуют данные Росстата.

02 →

«Сейчас 77% жилого фонда в России – это однообразные микрорайоны, так они застраивались с весьма плотной застройкой и не всегда развитой городской инфраструктурой».

Дмитрий Медведев, апрель 2018 г.



Е. Разумный / Ведомости

MosBuild

Самая крупная в России выставка строительных и отделочных материалов

65 000 посетителей

1 200 участников из 40 стран

2–5 апреля 2019
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Получите подробную информацию:
mosbuild.com

Организатор:
ITE



Яков Сыромятников
директор выставки MosBuild

«Мы строим будущее индустрии вместе»

MosBuild – крупнейшая международная коммуникационная и бизнес-платформа рынка строительных и отделочных материалов России

Строительная отрасль – одна из ключевых в российской экономике: в ней занято более 10 млн человек. Но сегодня она продолжает ощущать последствия кризиса и признаки стагнации. За 2017 г. объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», снизился в сопоставимых ценах на 2% до 7500 млрд руб., в фактических ценах объем работ увеличился на 4,7%. Но до конца 2018 г. сфера строительства выйдет из кризиса, полагают эксперты НИУ ВШЭ (их прогноз опубликован в исследовании «Основные итоги деятельности строительных организаций в IV квартале 2017 г.»).

В сложные периоды турбулентности отрасли очень важно иметь единую коммуникационную и бизнес-площадку, которая дает участникам рынка широкие возможности для движения вперед. ITE – международный организатор выставок, у нас огромный опыт в реализации крупнейших отраслевых проектов, и мы в ITE считаем важным продвигать свои события как коммуникационную платформу для отрасли. MosBuild как бизнес-площадка уже 25 лет консолидирует весь рынок строительных и отделочных материалов, способствует увеличению продаж, создает новые и укрепляет имеющиеся бизнес-связи и служит драйвером развития брендов.

В 2018 г. MosBuild – это 1200 компаний-участников и более 80 000 кв. м общей площади. За четыре дня выставку посетило 65 263 человека, а с учетом повторных посещений – 86 307. Количество посетителей растет ежегодно, и эти данные подтверждены официальным выставочным аудитом. На MosBuild приезжают из других регионов и соседних стран: 27 508 посетителей прибыло из 83 регионов России, Казахстана, Белоруссии и других стран. В этом году посетителей из регионов России было на 13% больше, чем в прошлом.

До наступления финансового кризиса компании участвовали в разных выставках, часто не особенно просчитывая результат. Сегодня мир изменился, и бизнес воспринимает выставку как нечто большее, чем инструмент продаж. Теперь уже участники интересуются показателями ROI (Return of Investment), а посетители – ROT (Return of Time). Именно поэтому, готовя MosBuild 2018, команда ITE сделала значительные инвестиции – более 25 млн руб. – в контент-программу выставки,

чтобы она стала максимально эффективной и практически полезной специалистам, дала им новые знания и повысила профессиональный уровень. В этом году в деловой программе MosBuild мы с успехом провели 30 деловых мероприятий, в них приняло участие 153 спикера и более 3500 делегатов. Среди участников были архитекторы и дизайнеры с мировым именем: Кес Каан из Голландии, Арне Ульссен из Швеции, Нини Андраде Сильва из Португалии, Пьер Гоналон из Франции. Интеграция масштабной деловой программы в выставочное пространство MosBuild дала участникам новые возможности и инструменты привлечения дополнительного внимания аудитории дизайнеров, архитекторов, проектировщиков.

В полностью обновленную деловую программу мы включили новые форматы – с высокой долей интерактива: например, для Design Trend Show прямо в выста-

вочном павильоне были построены настоящие ванные комнаты по проектам известных российских дизайнеров интерьеров Дианы Балашовой, Жени Ждановой, Майка Шилова, Нади Зотовой, Димы Логинова, а форум «Фасады 360» был построен как четыре архитектурных диалога – о тенденциях деревянного строительства, специфике применения стекла и металла, будущем жилой архитектуры. Такого масштаба контент-программу мы организовали на выставке впервые и сразу же увидели, что она позволила нам существенно увеличить целевую аудиторию.

В 2019 г. выставке MosBuild исполнится 25 лет, и мы уже начали подготовку к этому событию: создали экспертный совет из крупнейших игроков рынка – директоров ведущих компаний, представителей органов государственной власти и отраслевых ассоциаций. В юбилейном 25-м году мы расширим контент-программу: в выставочное пространство будет интегрировано пять зон, дизайн которых будет создан по проекту победительницы конкурса на лучший дизайн контент-пространства Натальи Орловой, в деловых мероприятиях примет участие более 150 спикеров: эксперты отрасли, архитекторы, дизайнеры, представители профильных медиа и профессиональных сообществ. Мы продолжим мероприятия в форматах, которые успешно зарекомендовали себя в этом году: форум «Фасады», форум DIY, дизайн-батлы, Talk Design, дискуссии, мастер-классы, экскурсии для дизайнеров по выставке, конкурсы для молодых дизайнеров. Готовим мы и новые форматы: например, появится специальная площадка с разнообразными активностями, посвященная празднованию 25-летия, готовится Kitchen Biennale – экспозиция кухонных пространств по проектам известных российских и международных дизайнеров, для участия в расширенной конференционной программе мы приглашаем ведущих международных архитекторов и дизайнеров.

Наши амбициозные планы на 2019 г. – сделать MosBuild единственной коммуникационной площадкой будущего, бизнес-пространством, которое объединит все секторы строительной и интерьерной отрасли на 100 000 кв. м площади в самом крупном в Восточной Европе выставочном центре – «Крокус Экспо».

60% УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ

MOSBUILD – это российские компании, производители и дистрибуторы

45% КОМПАНИЙ

представлено на уровне первых лиц, и эта доля ежегодно растет

53 624 ЧЕЛОВЕКА

посетили выставку с целью поиска товаров и услуг для бизнеса, получения информации о предложении участников

31 409 ЧЕЛОВЕК,

или почти 50% всех посетителей выставки, представляли торговые компании. Эта доля в нынешнем году выросла на 9%

25 000 ЧЕЛОВЕК

посетили в этом году выставку впервые. Контакты, которые могли получить участники, обновились на 38%

Россияне меняют размер

→01 Куда стремятся россияне

Около 45% российских семей хотят улучшить жилищные условия, в первую очередь – переехать в квартиру побольше, ссылается Дом.РФ на данные социологических исследований.

Куда и как переезжают россияне? Они стремятся в крупные города. С 2010 г. численность 17 крупнейших агломераций с населением более 1 млн человек увеличилась на 5–15%, в них проживает треть населения страны, свидетельствуют данные Дом.РФ (правда, не ясно, какую долю от прироста обеспечило изменение административных границ). В этих же крупнейших городах строится более половины жилья.

Из введенных в 2016 г. 80,2 млн кв. м жилой площади 58,8 млн кв. м приходится на города и поселки городского типа (73%) и 21,4 млн кв. м – на сельскую местность (27%), говорится в «Бюллетене индивидуально-жилищного строительства», который опубликовал Аналитический центр при правительстве в декабре 2017 г. Это почти точно соответствует соотношению городского и сельского населения, указывают авторы «Бюллетеня». При этом жители сельских территорий чаще всего живут в индивидуальных домах – они в 2016 г. обеспечили 79% вводимой площади.

Как россияне приобретают жилье? В Москве, например, большая часть сделок с жильем – это обмен, как правило, с доплатой в 1,5–2 млн руб. (накопления или ипотека), которые позволяют купить жилье большей площади или такой же, но в более статусном районе, рассказывает Жукова. Чаще всего для переезда выбирают дома, построенные с середины 1960-х по начало 1990-х, продолжает она, а через 2–4 года та же семья, доплатив и добавив материнский капитал, переезжает

в более современные типовые панельные дома. Есть небольшая категория людей, которые сразу стремятся улучшить качество дома, например переехать из однушки в хрущевке в просторную однокомнатную квартиру или студию в новостройке, отмечает Александр Москатов, управляющий директор брокерского департамента «Миэль – сеть офисов недвижимости».

Тренд – сокращение сроков пользования квартирой, говорит Жукова: люди становятся более мобильными и, вовлекаясь в процесс улучшения жилищных условий, проводят сделку уже не один раз.

Средний размер построенных квартир с 2010 г. уменьшается. По данным Росстата, в 2010 г. он составлял 81,5 кв. м, а в 2015 г. – уже 71,4 кв. м. Покупатели все чаще покупают жилье меньшей площади, подтверждают более свежие данные «Миэль-новостроек». Например, по итогам I квартала 2018 г. средняя площадь квартир составила 52 кв. м – это на 10% меньше, чем за аналогичный период 2017 г. В старой Москве средняя площадь приобретаемой квартиры за год сократилась на 3% и

■ 78,5 млн кв. м жилья

было введено в России в 2017 г., по данным Росстата, – на 1,3% меньше, чем годом ранее. Лидерами по вводу стали Московская область – 8,8 млн кв. м, Санкт-Петербург – 3,5 млн кв. м и Москва – 3,4 млн кв. м. В 2017 г. было выдано 1 млн кредитов на 2 трлн руб.

составила 60 кв. м, говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-новострой».

Жилье без спроса

Нужно взять новую высоту – стремиться к увеличению объемов строительства с сегодняшних 80 до 120 млн кв. м в год, такую задачу поставил Путин в послании Федеральному собранию в 2018 г. Полуторакратный рост объемов вводимого жилья позволит, по расчетам Дом.РФ, увеличить среднюю обеспеченность граждан жильем до 30 кв. м на человека к 2024 г.

Дело не столько в объемах строительства, сколько в его себестоимости: платежеспособный спрос на новостройки в среднем по стране примерно в 2,5 раза ниже предложения; похожая ситуация и на вторичном рынке, отмечает Литинецкая.

Основной инструмент поддержки платежеспособного спроса на жилье – ипотека: в 2017 г., по данным Дом.РФ, каждая вторая квартира на первичном рынке и третья – на вторичном рынке жилья приобреталась с использованием ипотеки. По мере снижения ставок и достижения целевого уровня в 7–8% годовых ипотека станет доступна более чем для 50% российских семей, уверены эксперты компании. Сейчас средняя ставка в 15 крупнейших банках составляет 9,34% для первичного рынка и 9,5% для вторичного.

Еще один фактор, который должен радикально улучшить показатели по обеспеченности современным жильем, – столичная программа реновации. Вице-мэр Москвы Марат Хуснуллин называл московскую реновацию «самой масштабной программой в мире». Она предусматривает снос к 2032 г. более 5100 пятиэтажек по всему городу и строительство взамен в 2 раза большего объема нового жилья. Предполагается, что в новое жилье сможет переехать 1,6 млн человек. Всего на программу реновации будет выделено 3 трлн руб. &

Застройщики освоили ремонт

Около четверти квартир в новостройках старой Москвы и половины в регионах продается уже с отделкой. Это выгодно всем: покупатели не тратят лишних денег на ремонт, а игроки рынка DIY зарабатывают за счет роста оптовых продаж застройщикам

Мария Власова

Доля квартир с отделкой в продажах новостроек (речь прежде всего о массовом сегменте) выросла в 2014–2017 гг. с 6 до 26% в старой Москве, с 5 до 46% в новой Москве, с 20 до 60% в Санкт-Петербурге, свидетельствуют данные аналитической компании «Infoline-аналитика». В целом по России продажа новых квартир с отделкой в этом году превысит 35%, прогнозирует гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров.

Как правило, девелоперы новых проектов отводят под лоты с ремонтом от 30 до 50% предложения, говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум», участника партнерской сети CBRE. Группа ПИК (один из крупнейших в России застройщиков, строит жилье в Московском регионе, Петербурге, Екатеринбурге и др.) в этом году планирует продать с отделкой 75% квартир комфорт-класса (он для застройщика основной), а в следующем – уже 100%, передал через представителя Марко Михич-Ефтич, руководитель продукта группы ПИК. И в эконом-сегменте, и в комфорт-классе люди хотят покупать готовые квартиры, этот тренд идет вслед за трендом на ипотеку, объясняет он. «Около 20 лет назад индустрию массовой сдачи жилья с отделкой практически уничтожили, можно сказать, что последние 3–4 года мы заново изобретаем этот процесс», – рассказывает он.

В петербургских проектах масс-маркета доля квартир с отделкой – около 65%, пять лет назад она была меньше на 20 п. п., говорит Евгения Литвинова, руководитель отдела проектного консалтинга КЦ «Петербургская недвижимость» (входит в холдинг Setl City). У «Главстрой-СПб» с отделкой продается 55% новостроек, из них до 2% – с частичной или полной меблировкой, отмечает директор по продажам «Главстрой-СПб» Юлия Ружицкая.

В Екатеринбурге с чистовой отделкой сдается больше половины новостроек, говорит Юрий Старков, коммерческий директор компании «Синара-девелопмент» (Екатеринбург). Такое жилье интересно молодым семьям, которые покупают первую квартиру в ипотеку и не располагают лишними средствами на дорогостоящий ремонт, считает Старков.

В масс-маркете жилье в ипотеку приобретает более 60% покупателей, для них дополнительные вложения в ремонт – серьезное обременение, согласна Ружицкая. Кроме того, при покупке квартиры с отделкой стоимость отделки попадает в ипотечный кредит – чаще всего это выгоднее, чем ремонт собственными силами с привлечением потребительского займа, отмечает Ружицкая. По данным ЦБ, средняя стоимость ипотечного кредита на начало апреля составляла 9,73%, а средняя полная стоимость потребительских кредитов – от 15,5 до 23%.

В элитном сегменте покупатели в основном предпочитают проводить отделочные работы по собственным дизайн-проектам и привлекать специализированных подрядчиков, говорит Дмитрий Лехмус, партнер консалтинговой компании Rusland SP. Впрочем, и в этом сегменте есть покупатели квартир под ключ. Это, например, люди, которые хотят переселить детей или пожилых родителей и не готовы тратить много времени в ожидании завершения ремонта, указывает Литинецкая.

От застройщика – дешевле

Цена на квартиру с отделкой складывается из стоимости квартиры и стоимости отделки, говорит Михич-Ефтич. Но застройщику за счет объемов ремонт обходится в 2–3 раза дешевле, чем обошелся бы покупателю, делай он его самостоятельно, объясняет он. Молодая семья, купившая в ипотеку квартиру примерно в 60 кв. м, тратит на ремонт в среднем 400 000–600 000 руб. – эта сумма включает стоимость материалов и работ, говорит Филипп Мужо, директор по маркетингу «Leroy Merlin Россия».

Для девелоперов в среднем отделка увеличивает стоимость строительства объекта на 8–15%, говорит Старков. Для них продажа квартир с отделкой – это



Е. Разумный / Ведомости

способ диверсифицировать предложение, а не получить дополнительный доход, объясняет Литинецкая: конкуренция между девелоперами рекордная и рентабельность проекта вне зависимости от того, представлено в нем жилье с отделкой или нет, одинакова.

Наполняй сам

Покупатель может сам влиять на стоимость и наполнение отделки. Девелоперы предлагают набор опций – разные цветовые решения, разные стили, вместе с отделкой могут предложить и мебель, рассказывает Литвинова. В сегментах «комфорт» и «бизнес» застройщик, по словам Ружицкой, может предложить покупателю 3–5 вариантов дизайн-проектов в разных цветовых гаммах и стилях.

Самые востребованные стили, по словам Михич-Ефтича, – лофт, прованс, минимализм, классический и современный. Цветовая гамма и потребительские свойства отделочных материалов изначально прорабатываются с учетом потребностей будущих жильцов – нейтральные светлые оттенки дверей и пола позволяют подобрать мебель и предметы интерьера на любой вкус, а обои можно покрасить в любой понравившийся цвет, говорит Старков.

Распространение получают умные материалы и технологии. В современной архитектуре уже не так важно, как выглядит здание снаружи, важно, из чего и как оно построено и как спроектировано для удобной жизни, рассказывал Кес Каан, главный архитектор KAArchitecten, выступая на выставке MosBuild 2018. Иностранные строительные компании уже используют умные материалы в строительстве: они способны приспосабливаться и менять свои свойства в зависимости от температуры, очищать воздух. Существует самоочищающаяся краска, на поверхности которой не остается следов копоти и никотина. Все эти материалы уже активно внедряются в европейских странах и постепенно приходят в Россию.

DIY получает шанс

Рост строительства жилья с отделкой дает шанс на дополнительную выручку ритейлерам DIY. По оценке «Infoline-аналитики», рынок DIY по итогам 2017 г. вырос на 1,8% до 1,4 трлн руб., причем в первом полугодии динамика была негативной и только с лета потребительская активность усилилась – на фоне стабилизации экономики улучшились покупательские настроения.

Отделают все

За границей почти 100% жилья застройщики сдают уже с отделкой. Во многих странах Европы большую долю рынка занимает арендное жилье, где отделка необходима собственнику, чтобы скорее передать недвижимость арендатору, говорит Даниил Вяземский, партнер архитектурной студии Norg &

В 2017 г. сети DIY запустили 240 торговых объектов общей площадью около 500 000 кв. м и закрыли более 250 общей площадью около 300 000 кв. м. Не выдерживают конкуренции и закрываются преимущественно региональные сети.

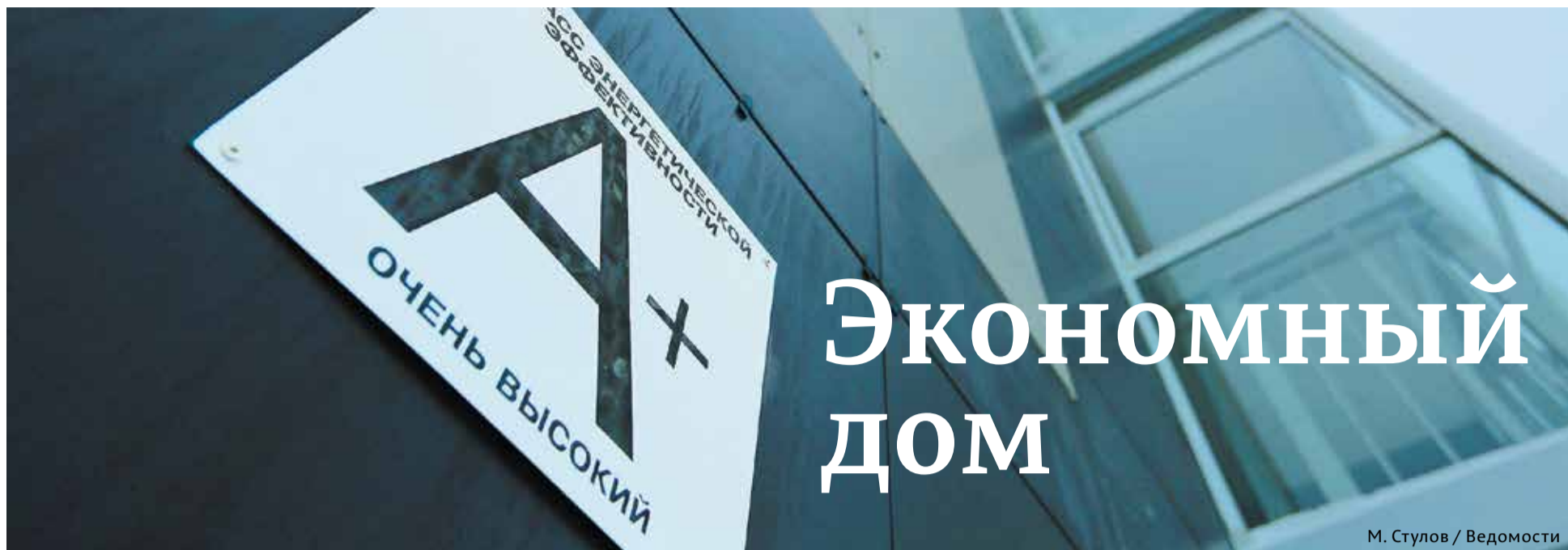
Общий бюджет клиента на ремонт за последние 2–3 года существенно не менялся, в то время как цены на рынке DIY выросли из-за кризиса, говорил Мужо из «Leroy Merlin Россия» в ходе дискуссии в рамках деловой программы MosBuild 2018.

В условиях сокращения и стагнации розничного рынка в 2015–2017 гг. развитие продаж профессиональным и корпоративным клиентам стало для ряда ритейлеров DIY стратегическим направлением, говорит Бурмистров. А в среднесрочной перспективе это может обеспечить более высокие темпы роста, чем розничный бизнес, считает он.

«Петрович» активно сотрудничает с застройщиками в Москве и Санкт-Петербурге, говорит представитель компании (при этом доля оптовых продаж в течение нескольких лет неизменна). «Петрович» активно развивает и розничный сегмент, но компания намерена увеличить количество оптовых клиентов (строительных компаний) во всех регионах присутствия, добавляет представитель компании.

Leroy Merlin нашла еще одну форму сотрудничества с застройщиками: компания открыла в Одинцове в квартале «Сколковский» застройщика ФСК «Лидер» павильон площадью 140 кв. м, в котором построена экспозиция дизайнерских проектов отделки квартир, адаптированных в соответствии с картографией квартала (на фото). Покупателям предлагается на выбор 21 готовое интерьерное решение и возможность заказать комплексную отделку квартиры по фиксированной цене (она включает и работы, и материалы), рассказывает Мужо. «Если покупать материалы в розницу в Leroy Merlin, то их стоимость будет такая же. Но мы помогаем клиентам делать корректные расчеты – смета включает в себя ровно тот набор материалов, который необходим для проекта. Пример на основе первых заказов: клиент приходит к нам со своей сметой, мы делаем аудит расчетов, выявляем и исправляем неточности, делаем корректную смету и в итоге получается экономия до 20–30% от изначального бюджета», – объясняет Мужо. Ремонт, по его словам, осуществляет подрядчик, с которым ритейлер сотрудничает более двух лет. После успешного завершения тестовой стадии в Москве проект будет масштабирован в городах присутствия компании, в том числе в Петербурге, обещает Мужо.

В конце концов на рынке останутся только квартиры с отделкой, уверен Михич-Ефтич из ПИК. Бизнес-класс будет предлагать клиентам вариативность, а в люксовом сегменте застройщики будут делать коллаборации с именитыми дизайнерами, считает он. «Мы на пути к шеринг-экономике, и универсальные конструкторы дизайна квартиры и готовые планировки – просто один из этапов. Индивидуальный дизайн не потеряет свою ценность, но будет интересен лишь определенному кругу людей, которые готовы платить за это», – полагает Вяземский из архитектурной студии Norg &



М. Стулов / Ведомости

С 1 июля девелоперы должны увеличить энергоэффективность новых домов на 20%, а через 10 лет – вдвое. В отличие от государства простые покупатели пока мало интересуются вопросами экономии энергии

Арам Тер-Газарян

Государство сокращает расходы

Объем тепла и энергии, необходимый для отопления новостроек, должен снизиться с 1 июля 2018 г. на 20%, с 2023 г. – на 40%, а с 2028 г. – на 50%. Об этом говорится в приказе Минстроя, который утверждает требования энергетической эффективности зданий (зарегистрирован в Минюсте 23 марта 2018 г.). Сейчас здания потребляют 40% всей производимой энергии, рассказал изданию «Ведомости&» замминистра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Андрей Чибис (комментарии он передал через пресс-службу). Требования энергоэффективности будут способствовать разработке новых технических решений, появлению новых видов материалов, оборудования, умных технологий в строительстве, рассчитывает он.

Новые требования касаются в первую очередь нового строительства, но этим задача не исчерпывается, подчеркивает Чибис: энергоэффективность многоквартирных домов будет повышаться за счет капитального ремонта и энергосервисных контрактов – в этом случае энергосервисная компания проводит энергосберегающие мероприятия за свой счет, а потом компенсирует свои расходы и заранее согласованный доход из возникающей экономии.

Достичь требований, установленных с 1 июля, можно, усилив теплозащиту стен и кровли на 33%, окон – на 49%, рассказывал Станислав Щеглов, руководитель направления компании «Технониколь», во время деловой программы на выставке MosBuild 2018. Построить дом по энергосберегающим технологиям обойдется дороже минимум на 15%, подсчитал Семен Гоглев, управляющий партнер «Норвекса» (строит загородные дома). «Дальше зависит от степени фанатизма, – рассказывает он. – Например, когда мы строили первый в России энергоэффективный дом, то его напичкали всем, чем только можно, – стоимость его строительства оказалась выше в 3 раза».

Оптимизировать расходы можно за счет более компактной формы здания, его ориентации по сторонам света для получения большего количества солнечной энергии, ограничения процента остекления и минимизации влияния тепловых мостов, рассказывал Щеглов.

В мире построить здание с использованием принципов снижения расходов на энергоносители дороже, чем обычное, на 15%, говорит Сергей Креков, глава попечительского совета Ассоциации компаний, обслужи-

вающих недвижимость. В первую очередь за счет утепления стен, систем расхода воды и электроэнергии, а также архитектурных решений, которые позволяют использовать преимущества новейших строительных материалов.

Неинтересные технологии

Энергосберегающие технологии оправдывают себя в первую очередь в городах. Ведь новостройки дополнительно нагружают существующие сети и теплотрассы, поэтому государство заинтересовано в развитии энергосберегающих технологий: чем меньше расход, тем легче будет городу, объясняет Гоглев. За городом же каждый владелец дома сам может решить, что себе строить, продолжает он.

Пока частные покупатели интересуются энергоэффективностью гораздо меньше государства. Большая часть покупателей строительных материалов интересуется скорее экологичностью и отсутствием вредных для здоровья химических веществ, впрочем, есть и те, кто обращает внимание на соответствие ГОСТам и СНиПам по энергоэффективности, рассказывает руководитель направления социально-экологической ответственности Leroy Merlin Екатерина Иванова.

Так же шло развитие и в странах Северной Европы, объясняет Креков: большинство строителей и покупателей интересовались лишь безвредностью стройматериалов – до тех пор, пока не появились механизмы компенсации. Так, в Дании и Франции существуют доплаты к тарифам на передачу электроэнергии, писал portal-energo.ru: если компания выполнила план по экономии электроэнергии, добившись, чтобы ее клиенты немного снизили потребление, она получает доплату, компенсирующую снижение ее доходов.

■ Сколько можно сэкономить

Новые модели инжекторных холодильников экономят семье из четырех человек около 100 руб. в год: обычный холодильник тратит электроэнергии примерно на 360 руб., энергосберегающий – около 250 руб., подсчитали продавцы-консультанты «М.видео» и «Эльдорадо» по просьбе представителя «Ведомости&». В той же семье энергоэффективная стиральная машина съест электричества примерно на 450–600 руб. в год, посудомоечная – 500–650 руб. в год, духовой шкаф – 300–400 руб. в год, тогда как обычная техника – каждая на 200–300 руб. в год больше.

Есть программы и у бизнеса. Например, датская энергокомпания Dong Energy заключает со своими крупными клиентами контракты на проведение энергоаудита, разработку и реализацию энергосберегающих мероприятий. Если оговоренная в контракте экономия на счетах за электроэнергию не достигнута, Dong Energy обязуется покрыть разницу. Только за 2010–2011 гг. клиенты компании снизили потребление электроэнергии на 340 000 МВт ч, что эквивалентно годовому потреблению электроэнергии в 90 000 датских домохозяйств, указывал portal-energo.ru.

Среди покупателей частных домов в России энергоэффективностью интересуется не менее 30%, в большинстве случаев это связано с постоянным ростом цен на энергоносители, рассказывает Гоглев. В газифицированных коттеджных поселках ситуация иная, отмечает он: из-за дешевизны природного газа экономического эффекта от применения энергоэффективных технологий почти нет. Стоимость эксплуатации дома площадью 200 кв. м на газе – около 2600 руб. в месяц, на электричестве – от 10 000 руб. в месяц, приводит пример Гоглев.

Дешевая энергия

При выборе электротоваров клиенты думают в первую очередь об экономии, говорит Иванова из Leroy Merlin, правда, не в глобальном смысле – например, что потребление большого числа энергоресурсов влияет на климат. Энергоэффективность класса А+ или А++ не является ключевой составляющей при выборе, ведь при нынешней стоимости отопления, электричества и газа экономия получается мизерная; люди больше обращают внимание на соотношение цены и качества, отмечает она.

Тренд на экономную бытовую технику в России наблюдается достаточно давно, не согласен менеджер по продуктовому маркетингу Electrolux Сергей Снурницин. По его наблюдениям, покупатели обращают внимание не только на первоначальную стоимость товара, но и на затраты по его использованию.

Большинство покупателей магазинов бытовой техники и электроники при выборе техники ориентируются на цвет, дизайн и цену, выяснил корреспондент «Ведомости&», посетив под видом покупателя несколько торговых точек крупнейших ритейлеров.

«Функционал и внешний вид – вот на что больше обращают внимание покупатели. Продажи энергоэкономных товаров растут, но благодаря новым регламентам Евросоюза, где бытовая техника в основном разрабатывается. В России сиюминутная выгода от экономии электроэнергии не очень высока за счет невысоких тарифов», – говорит Антон Гуськов, представитель Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники. &