

ДОМ

Выйти в «ноль»

ИННОВАЦИИ

Обилие проектов загородных поселков на рынке города еще не означает, что все они находят своего покупателя. Одной из основных проблем загородного домостроения является подключение коттеджных поселков к центральному электроснабжению. Отчасти проблеме нехватки электроэнергии могли бы решить автономные источники питания или альтернативная энергетика в купе с энергоэффективными технологиями. Однако пока процесс по внедрению инноваций в этой сфере идет крайне медленно: проблема в том, что окупаемость таких технологий — не менее 10 лет.

Сегодня известно несколько альтернативных источников получения энергии. Помимо солнечной и ветряной, используется энергия земли — геотермия, биогаз и тепловой насос. Принцип геотермии основан на том, что при углублении температура земли каждые 100 м увеличивается на 3 градуса. Биогаз вырабатывается вследствие брожения органических отходов и может использоваться для выработки электроэнергии, обогрева помещений, работы газовых приборов. Тепловой насос «выкачивает» накопленную за теплое время года энергию из окружающей среды — грунта, скальной породы, водоёма, — для дальнейшего использования. «В Петербурге и Ленинградской области „зеленое“ строительство находится на начальном этапе развития. Традиционные источники энергии — газ, дизель, электричество — пока значительно дешевле альтернативных», — рассказал генеральный директор ОАО «БТК Девелопмент» Дмитрий Абрамов.

Доля альтернативных источников энергии в загородных поселках крайне невелика. За-

меститель начальника управления Санкт-Петербургского государственного автономного учреждения «Центр государственной экспертизы» Виталий Реут не напоминает, что за последнее время его управлению приходилось рассматривать хотя бы один проект, связанный с использованием альтернативных источников энергии: «В Петербурге альтернативные источники не развиты. Это касается не только массовой городской застройки, но и небольших элитных поселков, находящихся в черте города. Они стараются получить всю энергетику из города — обычные тепло, воду, электричество».

Шумная альтернатива
Основными существующими источниками можно назвать солнечные батареи и «ветряки». И у того, и у другого варианта есть как свои преимущества, так и недостатки.

Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака», рассказывает: «Солнечные батареи экологичны и не требуют больших затрат. Но для установки солнечных

электростанций необходимы большие площади, они обладают относительно низким КПД и напрямую зависят от климата. А по статистике в Северо-Западном регионе не более 60 солнечных дней в году. Установка ветряных электростанций требует значительных вложений, источник питания не постоянен, а станции издают шум, который может причинять беспокойство людям. Преимуществом «ветряков» можно назвать экологичность, неисчерпаемость источника и относительно небольшой объем занимаемой площади. Также они не мешают другим видам хозяйственного использования территории. Установка «ветряка» может быть целесообразной в случае осуществления масштабного developmental проекта, где станция будет снабжать энергией не один, а сразу несколько загородных поселков», — говорит господин Захаров.

Строители пока тоже не видят экономического эффекта в применении альтернативных источников энергии и инноваций в сфере энергосбережения.

Беслан Берсеров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», отмечает: «Внедрение альтернативных технологий пока что чаще всего экономически неоправданно. Солнечные батареи в наших погодных условиях вообще малоприменимы: солнечных дней в Петербурге крайне мало. Гораздо эффективнее идти по пути использования оптимальных строительных материалов. Наша компания остановилась на кирпичном строительстве: кирпичная кладка сокращает потери тепла на 30 процентов, а кроме того, кирпич является природным кондиционером, сохраняя тепло зимой и отдавая прохладу летом, поддерживая оптимальный баланс влажности в помещениях».

Не подсчитать
Одним из способов решения «энергетического вопроса»

могло бы стать строительство энергоэффективного жилья с «нулевым потреблением» электроэнергии.

Дом с «нулевым» потреблением энергии — это здание, вырабатывающее возобновляемую энергию в том же количестве, в каком потребляет ее из невозобновляемых источников. Потребление и выработка энергии обязательно происходят одновременно (то есть для этого также нужны альтернативные источники). «В странах Северной Европы здания, производящие энергию, продают неиспользованные излишки поставщикам энергии, и наоборот — выбирают энергию у поставщиков, в случае если самостоятельно вырабатываемой энергии недостаточно для обеспечения нужд дома. При этом баланс может быть нулевым. В России частные лица еще пока не имеют возможности продавать энергию поставщику, а это означает, что либо объем энергетических ресурсов должен быть больше по сравнению со странами Северного региона, либо должен существовать некий накопитель для создания запаса энергии», — говорит генеральный директор петербургского подразделения «Жилищное строительство» шведского концерна NCC Юусе Хиетанен.

Марина Агеева, директор регионального инфоцентра проекта «Свой дом», считает тему энергоэффективности очень интересной и актуальной. «Но в вопросе ее продвижения есть одна проблема. Пока ни одна компания, с которой мы вели переговоры, не смогла представить расчеты: за какой срок окупится оборудование дома альтернативными источниками энергии. Известно, что установка таких систем довольно затратна. Для того чтобы убедить людей их использовать, то есть сначала инвестировать средства в современные технологии, нужно обновить срок окупаемости. Пока компании, специализирующиеся на таком оборудовании, сравнивают плату за

энергию, вырабатываемую альтернативными или традиционными источниками. Но лукавят и не учитывают в расчетах стоимость оборудования дома альтернативными источниками. И еще немаловажный аспект. В Европе лишнюю энергию, вырабатываемую тепловыми насосами, солнечными батареями, ветряками, можно продавать и тем самым возвращать затраты на установку, и более того — зарабатывать на этом. Отчасти и поэтому источники энергии, «альтернативные» у нас, давно стали традиционными за границей», — сокрушается госпожа Агеева.

«Технически иметь нулевое потребление в загородном доме возможно, требуется только лишь доступность источника возобновляемой энергии и желание, а также возможность оплачивать это. Дополнительные вложения зависят от эффективности выбранных проектных и энергетических решений, а также все зависит от того, с какого момента вы начинаете сравнивать. Возврат инвестиций в альтернативные источники энергии зависит от цены продажи энергетических ресурсов. В странах северного и балтийского регионов энергоэффективность может принести дополнительную маржу, особенно в том случае, когда девелоперы понимают, как сделать это экономически эффективным», — говорит господин Хиетанен.

Господин Абрамов подсчитывает: «Под реализацией проекта по созданию дома с нулевым потреблением энергии понимается возможность дома не зависеть от внешних энергоресурсов — газа и электричества. Один из наиболее бюджетных способов перевода здания на полное самообеспечение с помощью альтернативных источников энергии — это установка теплового насоса и бурение трех скважин. Объем инвестиций в такой проект составит около 1,5 млн руб., а окупится он не ранее чем через 10 лет».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Опутать клиента сетями

инфраструктура

Обилие предложения земли на загородном рынке уже несколько лет не находит адекватного спроса. Одной из основных причин, сдерживающих покупателей, является неоснащенность участков инженерной инфраструктурой. Для «упаковки» земли требуются миллионы долларов, привлечь которые на «замороженном» рынке крайне сложно.

Сегодня рынок лэнд-девелопмента исчисляется миллиардами рублей. По оценке Марины Агеевой, директора регионального инфоцентра проекта «Свой дом», можно говорить примерно о 5–6 млрд рублей годового оборота на рынке коттеджных поселков Ленинградской области (по итогам 2010 года). «Думаю, многие ожидали более внушительную цифру, но реальность скромнее. Больших инвестиций в проекты почти никто не делает, предпочитают строить на деньги покупателей. Но и гигантских продаж при этом на рынке нет. По сравнению с 2009 годом цифра увеличилась, но не кардинально. А вот по сравнению с оборотом 2008 года результат 2010 хуже, пожалуй, раза в три, если не больше», — сокрушается госпожа Агеева.

Явной тенденцией двух последних лет является серьезная дифференциация загородного рынка, которая влечет за собой прямо противоположную направленность спроса. С одной стороны — экономкласс, где наибольшим спросом пользуются минимальные по стоимости участки. С другой стороны — бизнес-сегмент, здесь спрос сместился на готовый продукт. В период экономической нестабильности ценовой фактор был основным, поэтому наибольшее количество заинтересованных было на формат участков без подряда. Собственники земель почувствовали эту тенденцию и воспользовались ситуацией, максимально снизив цену «входного билета», — в продаже появились просто земельная нарезка. И она сразу нашла своего по-

купателя — количество сделок с таким «продуктом» сегодня растет достаточно высокими темпами. «По нашим данным, около 30 процентов договоров приходится именно на этот сегмент, о котором еще два года назад никто серьезно не говорил. Разумеется, такие участки значительно дешевле инженерно подготовленных — примерно 30–40 процентов (а то и больше!) от стоимости продажи земли с коммуникациями. С одной стороны, для определенной категории покупателей такой формат достаточно удобен, так как дает возможность приобрести участок сейчас, а инженерные коммуникации подвести позднее, тем самым разбив необходимые вложения на несколько платежей. Однако подведение коммуникаций — достаточно сложный процесс. Зачастую подключение газа и электричества может стать проблемой, возможность решения которой вы не можете гарантировать в момент покупки участка без коммуникаций. Для подачи тех или иных ресурсов может не хватать мощностей, могут не позволять трассы, нужно тянуть дополнительную магистраль. Риски, что вы останетесь без коммуникаций, достаточно велики», — говорит генеральный директор ОАО «БТК Девелопмент» Дмитрий Абрамов. Юрий Русиневич, директор по строительству ООО «Особняк», говорит, что сегодня практически все объекты компании оснащены автономной системой канализации и водопровода. «В большинстве случаев это единственная возможная схема разработки участка. Исключение — поселок „Жемчужина Разлива“, где используются централизованные городские сети», — отмечает он.

В последние два года на рынке появилось заметное количество поселков без инженерной подготовки и не обеспеченных электрической мощностью. Максимум улучшений — гравийные дороги. Предполагается, что покупатели самостоятельно будут бурить на своих участ-

ках скважины для обеспечения водой, а подключаться к электросетям за 550 рублей пойдут в сетевые организации (ЛОЭСК или «Ленэнерго»). Однако в реальной жизни в подавляющем большинстве случаев получить заветные 15 кВт за 550 рублей покупатели смогут в далеком будущем. Продавцы таких участков ссылаются на 334-е постановление правительства РФ. Однако забывают уточнить, что, согласно этому документу, если присоединение к сетям требует реконструкции или строительства электросетевых объектов (а это необходимо в 90% случаев), то рассчитывается стоимость «индивидуального проекта» подключения. А это уже совсем другие суммы. Если предложенная цена не устроит заявителя, электросетевая организация вправе отказать в подключении. Кроме того, в таких поселках непременно скажется «человеческий фактор». Договориться на общем собрании жителей поселка о финансировании строительства сетей будет очень сложно. Тем не менее пока есть покупатели и на такое предложение.

Марина Агеева затрудняется назвать точные суммы, необходимые сегодня для подготовки территорий под коттеджную застройку. Очень многое здесь зависит от площади проекта, его расположения. Большое значение имеет то, насколько далеко расположены точки подключения к электричеству и газу — идет речь о десятках метров или о километрах; есть ли возможность подключения к магистральным коммуникациям. Стоимость инженерной подготовки складывается из стоимости подводящих и внутриплощадочных сетей. «Приблизительно можно оценить стоимость строительства только внутрипоселковых коммуникаций. Хотя и тут многое зависит от выбора подрядчика, рельефа территории, качества грунтов. В среднем стоимость строительства гравийных дорог — около 10 млн руб. за 1 км, электросетей — 1,5–2 млн руб. за 1 км.

(Окончание на стр. 20)



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 5,5 млн руб.

www.cds.spb.ru
www.kantele.spb.ru

320 12 00

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС