

## Бег на месте

«Эксперт Урал» №33 (431) / 23 августа 2010

спецраздел: Практика бизнеса

Алексей Белоусов, автор «Эксперт Урал»

Производители материалов для быстрого малоэтажного строительства могут существенно расширить бизнес только за счет участия в государственных проектах. Бизнес и частные покупатели к новым технологиям по-прежнему относятся скептически



Фото: Андрей Порубов

В начале августа в Екатеринбурге состоялась презентация первого коттеджного поселка эконом-класса, строящегося по инициативе правительства Свердловской области. Проект экспериментальный: планируется возвести порядка 15 домов (на несколько квартир) по разным технологиям. Цель — найти оптимальный по затратам и качеству материал для массового строительства недорогих таун-хаусов (стоимость квадратного метра для покупателя не должна превышать 30 тыс. рублей, расходы на коммуникации оплачиваются из бюджета). Первые дома планируется сдать летом следующего года, в них заедут очередники. Ни школы, ни детского сада в поселке на этот момент не будет.

Несмотря на инфраструктурные недоработки, событие не может не радовать: власти перешли от обещаний к делу. Правда, три года назад в столице Среднего Урала уже был реализован подобный проект — поселок «Галактика», задачей которого также называлось тестирование технологий. Вместо полноценного строительства с использованием накопленного опыта (и не только «Галактики», но и соседних регионов) правительство снова решило провести эксперимент.

## Old school

Результаты работы российских производителей материалов для быстрого строительства в 2009 году нельзя оценить однозначно. Так, по данным компании Research Techart (уральские предприятия объемы выпуска озвучить не пожелали), рост объемов по сравнению с 2008 годом показали изготовители SIP-панелей (8%), каркасных домов (28%) и строений на основе легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК, 81%). Но масштабы использования этих технологий невелики. Производители более популярных материалов ушли в минус: по сэндвич-панелям — на 19,4%, стеновым блокам из ячеистого бетона — на 28,6%, клееному брусу — на 29,8%. Для сопоставления: в 2008 году по сравнению с 2007-м производство всех стройматериалов выросло (см. таблицу).

Нестабильность говорит об одном — рынок быстровозводимых конструкций не сложился, постоянного спроса нет. Ключевые преимущества этих технологий, признанные во всем мире (низкая по сравнению с традиционными материалами цена, уровень отделки, близкий к чистовой, укороченные сроки сдачи), в России пока не играют существенной роли. Население, переезжая за город, предпочитает строить «на века» и в новинках видит «конструкторы Lego». Да и девелоперам заниматься дешевым жильем невыгодно.

В результате исследования, проведенного компанией «Миэль» (Москва) в конце 2009 — начале 2010 годов, выяснилось, что порядка 65% потенциальных покупателей загородных домов ориентируется на строительство из традиционных материалов (дерева или кирпича). Каркасно-щитовые технологии, активно использующиеся в мировой практике, выбирают меньше 20% респондентов. Показатель сопоставим с ситуацией трех-четырёхлетней давности, когда быстровозводимые технологии у нас только начали появляться.

Генеральный директор компании «Миэль-Инвестиции в малоэтажное строительство» Олег Ступеньков отмечает, что медленное развитие рынка обусловлено не незнанием или беспочвенным недоверием, а вполне объективными причинами: «Для нашего потребителя определяющими факторами являются цена и долговечность строения. К примеру, стоимость дома из газосиликатного блока составляет 18 — 19 тыс. рублей за кв. метр. Это чуть дороже, например, каркасной технологии. Но срок эксплуатации первого превышает 150 лет, а второй простоит только около 50-ти. Главным

и неоспоримым преимуществом prefabricated house является быстрота возведения. Но и здесь свои нюансы. К примеру, качество сборки будет зависеть от квалификации бригады. По ГОСТу, для достижения нормального показателя коэффициента теплопотерь достаточно утеплителя толщиной в 200 мм. Однако практика эксплуатации этих домов показала, что в московском климате к внутреннему утеплителю необходимо добавить еще 100 мм внешнего, иначе коммуникации, зашитые в наружные стены, будут замерзать. Если монтажники этого не сделают, зимой не избежать серьезных проблем. Таким образом, при ближайшем рассмотрении технологии каркасного домостроения факторы скорости и некоторого преимущества в цене теряют привлекательность. Поэтому российский покупатель и выбирает “тяжелые” проверенные материалы».

Руководитель сети агентств недвижимости «Эксперт» (Уфа) Елена Андреева поддерживает: «Те, кто долго жил в частных домах, по-прежнему относятся к быстровозводимым постройкам с недоверием. Для переезда за город нужна уверенность в долговечности и надежности строения, а полноценного опыта использования новых технологий в наших климатических условиях нет, поскольку применяться они начали сравнительно недавно. Неизвестен также размер дополнительных затрат на поддержание и ремонт: где, скажем, гарантия, что не придется ежегодно обновлять фасад? Быстровозводимые конструкции пока больше применяются в домах для загородного отдыха. На мой взгляд, на этот сегмент и нужно ориентироваться производителям. Они же в большинстве случаев позиционируют свои изделия как альтернативу квартирам».

Генеральный директор екатеринбургской группы компаний «Титул» (возводит несколько малоэтажных поселков) Максим Федотов объясняет, почему новые технологии почти не применяют в коттеджной застройке:

— Использование быстровозводимых конструкций позволяет существенно снизить стоимость строительства дома. Но дороговизна подведения магистральных сетей, связанная с монополизацией рынка как газовиками, так и энергетиками, а также отсутствие частно-государственного партнерства в строительстве транспортной и социальной инфраструктуры не дают желаемого результата. Поэтому девелоперы сегодня не могут вывести на рынок массовое предложение, доступное широким слоям населения (в идеале загородное жилье должно стоить не дороже городских квартир при сравнительно одинаковом уровне инфраструктуры). Так что пока перечисленные проблемы не будут решены, серьезно минимизировать стоимость загородной недвижимости не удастся, а подавляющее большинство застройщиков будет использовать традиционные материалы, более популярные у покупателей.

Опыт работы строительных компаний говорит о том же. «К нам поступает много запросов на быстровозводимые конструкции, однако реальных заказчиков единицы, — рассказывает генеральный директор компании “Санхоум” (Челябинск, возводит дома из различных материалов) Николай Понкратов. — Чаще всего покупатели выбирают газобетонные или пенобетонные блоки, сравнимые по цене с каркасной технологией, некоторые вовсе решают доплатить и использовать традиционные материалы. Доверие населения к новым технологиям невелико, производителям за счет частных клиентов стабильный сбыт не наладить».

Таким образом, очевидно: удел «быстрых» технологий сегодня — госпроекты, нацеленные на решение жилищного вопроса. Именно от них зависит ближайшее будущее этого рынка. Но таких пока немного.

## Мал да удал

Суть государственно-частных партнерств сводится к тому, что власть берет на себя выделение земельного участка и подведение инженерных коммуникаций. Девелопер разрабатывает концепцию застройки, строит дома и объекты социально-культурной сферы, дороги, благоустраивает территорию. В итоге за счет расходов, которые берет на себя государство, удается обеспечить адекватную стоимость квадратного метра для покупателя. Пользуясь этим, власти решают социальные и жилищно-коммунальные проблемы, связанные с переселением людей из ветхого жилья, обеспечением незащищенных слоев населения.

Наиболее успешного взаимодействия властей и бизнеса удалось достичь в Башкирии и Оренбургской области. Здесь реализуются проекты комплексного освоения территорий (помимо коттеджей в поселках заложены детские сады, школы, прочие объекты социально-бытовой инфраструктуры). Так, в Башкирии несколько лет действует программа «Свой дом», по которой работники бюджетной сферы могут приобрести малоэтажное жилье на льготных условиях (цена квадратного метра 11 — 14 тыс. рублей: столь низкая стоимость обусловлена тем, что под проект был построен собственный завод каркасно-панельных комплектов). Работы ведутся на нескольких площадках, рассчитанных в общей сложности на 3 тыс. домов. За счет бюджетных средств оплачивается

строительство коммуникаций и социальных объектов, выделяется земельный участок. Населению доступно 15 модификаций коттеджей, разработана льготная программа кредитования.

Под Оренбургом подобный поселок возводит московская компания «Экодолье», а областные власти оплачивают подведение коммуникаций и обустройство инфраструктуры. До 2016 года планируется построить более 4 тыс. домов. Минимальная стоимость предложения — 1,5 млн рублей (двухкомнатный коттедж площадью 55 кв. метров и участок земли в пять соток). Всего покупателям доступно 12 модификаций домов, основной материал — пенобетон. Сдача первых 45 объектов запланирована на сентябрь.

Однако Елена Андреева отмечает, что программы, рассчитанные на бюджетников, не способны внести заметный вклад в решение жилищной проблемы, поскольку их реализация только началась. Кроме того, «подобные проекты практически не влияют на рынок свободных продаж. Они оттягивают часть спроса, но, как правило, у данной категории населения недостаточно средств для покупки без каких-либо субсидий. Более того, пропагандируется почти дармовое жилье, в то время как среднерыночная цена в 1,5 раза выше».

## **Обратный отсчет**

— По различным оценкам, домостроение из быстровозводимых конструкций в России сегодня составляет 25 — 35% в общем объеме рынка малоэтажки. Вероятно, в перспективе доля сегмента существенно вырастет. Так, в США и Канаде (на родине быстровозводимых материалов) с использованием подобных технологий реализуется до 80 — 90% проектов в сфере индивидуального строительства, — поясняет аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. По мировым стандартам, порядка 60% населения мегаполисов проживает в пригороде (на Урале — не более 10%, в Москве — до 13%).

Очевидно, что потенциал быстровозводимых технологий чрезвычайно велик. Однако чтобы его реализовать, необходимо выполнение ряда условий. Первое — расширение государственных программ (сейчас они реализуются откровенно медленно). Второе — активное продвижение таких технологий, основанное не на красивых картинках, а результатах исследований эксплуатационных характеристик объектов. Благо, первые дома, построенные по новым технологиям, появились в России больше десяти лет назад, и оценить их состояние и возможные дефекты вполне реально. Третье — реализация мер по развитию малоэтажного строительства в целом (выделение земельных участков и возмещение средств за строительство коммуникаций застройщикам, развитие ипотечных и кредитных программ и т.д.). Очевидно, что жилищную проблему можно решить только за счет малоэтажки. Это именно тот сегмент, в котором можно достичь кардинального снижения стоимости жилья. Кроме того, он не так коррупционно емок, как, например, высотное строительство.