



Руслан Муратов:
Заказчики начали счи-
тать стоимость владе-
ния, а не только объем
инвестиций на входе



Вадим Шамшурин:
У нас со времен советских
дач сохранилась уверен-
ность в том, что построить
дом можно самостоятельно



Игорь Мышкин:
Сегодня растет интерес к
технологичности и к эко-
логичности.



Илья Смердов:
Несмотря на экономиче-
скую ситуацию, люди не
отказываются от строитель-
ства загородных домов



Евгений Драчёв:
Если оболочка дома
плохая, проще пустить
его под бульдозер



Андрей Климанов
Строительство «домов-
игрушек» — не тенденция, на
рынке востребованы более
универсальные решения

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: КАК ПОЛУЧИТЬ ЛИКВИДНЫЙ ДОМ, А НЕ ГЕНЕРАТОР ПРОБЛЕМ

Участники

Евгений Драчёв
директор компании «Баукрафт»

Андрей Климанов
директор СК «Метеорит» (застройщик коттедж-
ного поселка «Образцово»)

Руслан Муратов
коммерческий директор ГК WOOD MARK

Игорь Мышкин
директор представительства компании Holz
House в Екатеринбурге

Илья Смердов
директор «Академии загородного строитель-
ства»

Вадим Шамшурин
исполнительный директор НП «Палникс групп»
(застройщик коттеджного поселка «Палникс»)

Владельцы домов, построенных десять и более лет назад, зачастую сталкиваются с невозможностью их продать. Грандиозные скидки не помогают — за короткий срок постройки обветшали не столько физически, сколько морально.

Гости дискуссионного клуба «Делового квартала» выяснили, какие дома остаются ликвидными через несколько десятилетий, и обсудили достоинства и недостатки материалов и технологий, применяемых в загородном строительстве.

**Как кризис изменил запросы
покупателей загородного жилья?**

Вадим Шамшурин:

— Мы считаем этот год удачным — спрос вырос и на участки, и на готовые объекты. Все выставленные на продажу в «Палниксе» дома реализованы, кроме сверхдорогих. За-

прос, с которым покупатели обращаются сегодня, можно сформулировать так: дом за городом, но с городской инфраструктурой. В первую очередь люди смотрят на локацию. Прежде чем купить участок они задумываются, как и какой дом на нем будут строить. Они готовы применять различные материалы. Если раньше предпочтение отдавалось кирпичным домам, теперь многие выбирают дерево. На сегодняшний день таких в поселке около сорока.

Евгений Драчёв:

— Главное пожелание, с которым к нам приходит заказчик, это надежность. Мы ча-

сто слышим: «постройте дом так, чтобы в течение 25 лет мне ничего не надо было с ним делать». Это нормально, люди не хотят становиться владельцами дорогостоящего генератора проблем. Клиенты охотно соглашаются на применение современных решений, таких как грунтовый теплообменник, который летом позволяет отказаться от кондиционера, а зимой сэкономить на отоплении, или вентиляции с рекуперацией тепла. Думаю, лет через пять это станет стандартом загородного домостроения. Растет спрос на умные решения по управлению домом с телефона.

Мы работаем в сегменте «средний +» и падения спроса не ощутили. Есть тренд на увеличение сроков реализации проекта. Например, проект стоимостью 15 млн руб. заказчик планирует реализовать в течение трех лет, при этом об экономии речи не идет. Напротив, есть запрос на качество и надежность.

Илья Смердов:

— Несмотря на экономическую ситуацию, люди не отказываются от строительства загородных домов, потому что к этой идеи они идут осознанно, и быстро ее реализовать не всегда получается. С некоторыми клиентами мы начали общаться три года назад, потом перешли к этапу проектирования и, наконец, начали строить. Наша компания строит каменные дома — из газобетона, кирпича и других блоков. Сегодня для заказчиков важна экологичность и все чаще запрашивают кирпич — самый экологичный материал. Кроме того, мы видим спрос на дома из крупноформатных керамических блоков.

Руслан Муратов:

— Заказчики стали внимательнее относиться к деталям проекта: они тщательно изучают конструкторскую документацию, смотрят комплектность поставки. Если раньше к нам приходили с набросками, просили сделать разбровку и спроектировать кровлю, то сейчас люди готовы финансово вкладываться в проектирование, даже когда речь идет о небольшом доме или бане. Они расспрашивают нас о том, как поведет себя материал, как за ним ухаживать, какую кровлю лучше сделать. И еще заказчики начали считать стоимость владения, а не только объем инвестиций на входе. Есть тренд на умные дома, на решения, которые позволят экономить на эксплуатации. Они готовы инвестировать большие суммы, чтобы застраховать себя от лишних трат и проблем в будущем. Это очень хороший тренд. Он свидетельствует о том, что загородные дома становятся качественнее.

На какие материалы сегодня есть спрос в загородном строительстве?

Игорь Мышкин:

— Растет интерес к технологичности и к экологичности. Наши продажи ежегодно увеличиваются на 15-20%. К нам приходят познакомиться, выбрать интересующий проект, прицениться, а увидев построенные нами дома и оценив качество технологии, переориентируются на наш продукт, даже если сначала склонялись к другим материалам. Людям хочется жить в домах из дерева, чувствовать себя в окружении природы, уходя от давления серых каменно-бетонных джунглей. Мне кажется, мы участвуем в развитии уже сформировавшегося нового тренда: в Европе клееный брус начали широко и успешно применять в 1960-е, сейчас этот материал «распробован» и принят в России. Компания Holz House с 2010 г. использует в полной мере все возможности технологии. Люди с удовольствием живут в экологичных домах с отличными показателями энергоэффективности, при этом их не касаются типичные проблемы деревянных домов, ведь клеёный брус лишен недостатков, присущих массивной древесине.

Андрей Климанов:

— Современные покупатели достаточно хорошо осведомлены об особенностях разных материалов, нюансах строительства. Мы возвели много домов по монолитной технологии. Я и сам живу в таком, поэтому могу утверждать, что он не «ходит» и предоставляет достаточно возможностей для формирования пространственных решений. Однако люди, которые строят все-рерьез и надолго, с заделом на будущее, отдают предпочтение кирпичу. На этот материал сохраняется стабильный спрос. Я не вижу роста интереса к деревянному домостроению. Для себя я бы с удовольствием построил дачу из клееного бруса, но в качестве материала для дома, где будешь жить круглый год, я бы его не выбрал. У нас сложные климатические условия, в период сильных морозов уровень влажности становится очень низким, что плохо оказывается на дереве — ему приходится работать в экстремальных условиях. Я был зимой в гостях у человека, живущего в доме из клееного бруса, и видел расставленные повсюду дополнительные электрические радиаторы.

Мы живем рядом с людьми, для которых возводили дома, они всегда будут нашими соседями. В том числе поэтому мы просто не имеем права предлагать непро-

веренные «новые» технологии. Десять лет назад, начиная «Образцово», мы строили монолитные дома с применением несъемной опалубки. Это проверенная канадская технология, история которой начиналась более пятидесяти лет назад. Монолитное домостроение минимизирует влияние на процесс человеческого фактора, такие дома получаются абсолютно теплыми. Что касается кирпичных домов, которые показывают стабильный спрос, сегодня, к сожалению, качество работ по кирпичной кладке оставляет желать лучшего. Причина — низкая стоимость услуг, которую диктуют гастарбайтеры. Приходится выбирать: у нас есть несколько качественных бригад из Башкирии и Татарстана, которые умеют работать в рынке и показывают высокое качество. Кроме того, в этих условиях возрастает роль технического надзора: необходимо постоянно проверять качество строительства.

Вадим Шамшурин:

— Я в течение десяти лет живу в доме из газоблока. Мне хотелось бы жить в деревянном, но я вижу, что расположенный по соседству дом из клееного бруса прошлой зимой обкладывали утеплителем. Возможно, причина проблемы в нарушении технологии строительства. К сожалению, у нас со времен советских дач сохранилась уверенность в том, что построить дом можно самостоятельно. Стремясь снизить расходы, люди готовы выступать в роли генподрядчиков на своих стройках. Но ведь мы не пытаемся сами собирать автомобили. Конечно, эффект экономии может составить до 30%, но будет ли дом настолько же качественным, как если бы его построил профессиональный генподрядчик. В период с 2007 по 2010 гг. мы в «Палнике» строили дома по генподряду и сдавали их полностью готовыми. Теперь люди ушли от этого. Желание получить дом подешевле приводит к ухудшению качества.

Руслан Муратов:

— Я могу рассказать много грустных историй о домах из теплоблоков, полистеролбетона, газобетона, кирпича, монолита, которые ломаются, трескаются. У каждого материала есть свои приверженцы. К нам приходят с разными запросами: некоторые клиенты хотят иметь дом только из массива, хотя в продуктовой линейке нашей компании есть и клееный брус, и сухой массив, и массив естественной влажности, и хороший клееный каркас, и комбинированные дома. А кому-то вообще нужен фахверк с каменной зоной для камина в центре.

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

Я согласен с утверждением, что люди стали больше задумываться об экологии: в каких домах они живут и где они расположены. Но наличие инфраструктуры, удобных заездов и прочих благ цивилизации для них не менее важны.

Евгений Драчёв:

— В нашей стране, как ни в какой другой, колоссальное изобилие материалов. С одной стороны, есть выбор, с другой, увеличивается риск получить что-то некачественное. Сегодня растет спрос на теплую керамику. По нашим прогнозам керамоблок будет отнимать долю рынка у газоблока. Сдерживающим фактором применения этого материала являются нюансы технологии, но компетенции строителей будут расти. Мы ощущаем рост спроса на натуральную черепицу. Люди готовы вложиться в нестареющую кровлю, поскольку это залог ликвидности дома. Почти все клиенты выбирают для фасада силиконовую штукатурку, когда узнают, что срок ее службы от 15 до 25 лет. Мало сделать прочный фасад, силикон позволяет ему оставаться чистым десятилетия.

**Нужны ли современным людям
фамильные дома, или в эпоху потре-
блования такой запрос не актуален?**

Игорь Мышкин:

— Тема фамильных домов в сегменте загородной недвижимости действительно встречается. Их заказчиками выступают люди в возрасте после 45-50 лет. Более молодые заказчики строят для себя и по индивидуальным проектам от «классики» и «шале» до «модерна» и «хай-тек». Такие дома, как правило, площадью от 150 до 300 кв. м. При проектировании зачастую предусматривают комнату для родителей, чтобы они периодически приезжали в гости. В остальном люди руководствуются исключительно личными потребностями. Некоторое время назад по индивидуальному проекту известного европейского архитектора мы построили одноэтажный дом площадью 1 тыс. кв. м. в брусе с сечением 275x282 мм, а по соседству гостевой дом на 200 кв. м. Несомненно, такой дом можно назвать фамильным, вот только ритм жизни хозяина позволяет ему там бывать всего раза три в год.

Евгений Драчёв:

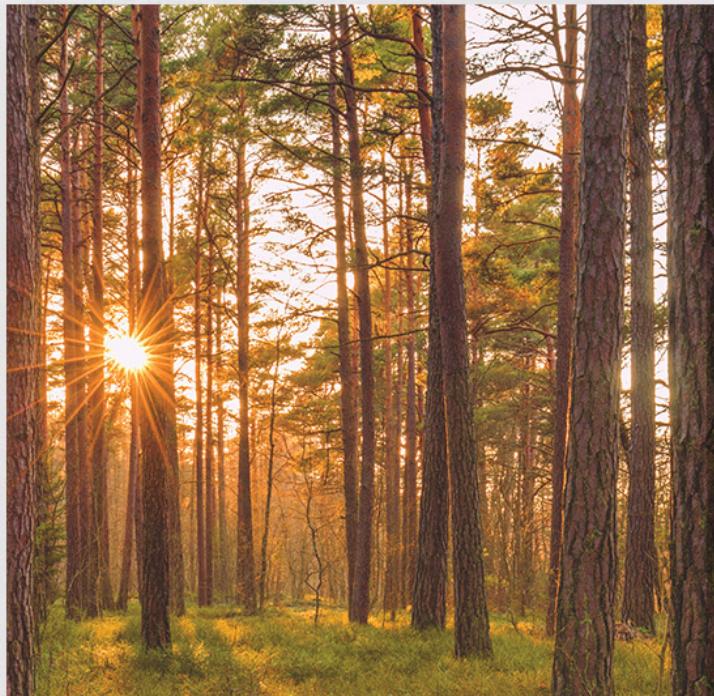
— Мне кажется, тема фамильного дома сегодня не актуальна. Многие родители хотят жить с детьми, но немногие современные дети готовы жить с родителями. Мы нередко строим дома для семей в возрасте 32-36 лет, которые не стали жить в боль-

ших родительских домах площадью 250-300 кв. м. Они строят собственный, пусть и небольшой, метров на 150. Новое поколение потребителей понимает, что не исключена смена места, города или страны проживания. Это рождает тренд на сокращение площадей с целью повышения ликвидности дома.

Андрей Климанов:

— Площадь комфортной квартиры стартует от 80-100 кв. м., в случае с домом, в котором человек рассчитывает жить постоянно, эта цифра увеличивается как минимум в три раза: появляется лестница на второй этаж, теплый гараж на две машины и пр. У нас бывали случаи, когда люди говорили, что обойдутся без гаража, но потом он все равно «пристраивался». Площадь комфортного дома для постоянного проживания не может быть меньше 250 кв. м. В «Образцово» площадь самого востребованного проекта — 340 кв. м.

В процессе проектирования мы с инвесторами рассуждаем о ликвидности, о том, что такое фамильный дом. Пытаемся смоделировать, как могут измениться условия проживания в доме через 20-25 лет. Бывает, что человек строит «дом-игрушку» для себя. У нас в поселке есть таких несколько: с отверстием в полу, оставленным для зимнего



**Специальное
предложение**
**на участки
в новой очереди**



Коттеджный поселок в черте города.
Екатеринбург, Чусовской тракт, 2 км.

271 00 71

сада, со вторым светом и огромным витражом. Другой собственник любит мастерить, под это хобби у него в доме заточен весь первый этаж. А у кого-то естьственный танцевальный зал. Конечно, такие дома в перспективе будет непросто подготовить к продаже или приспособить под потребности взрослеющих детей.

Человек, закладывающий фамильный дом площадью более 500 кв. м., четко понимает, как его эксплуатировать и справляться ли с этим впоследствии его дети. Наши инвесторы очень любят проектировать дома, ожидая детей, они отводят много места под детские комнаты и игровые. Но будут ли нужны эти помещения, когда дети вырастут? Либо эти помещения должны со временем во что-то трансформироваться, либо они станут «приятным воспоминанием» о детстве своих повзрослевших хозяев. Планировочные решения должны быть легко трансформируемыми, без масштабных реконструкций. Это позволяют сделать дома с монолитным каркасом и минимальным количеством внутренних несущих колонн и стен. Безусловно, к возведению фамильных домов надо подходить рационально, с пониманием, как эти площади будут использованы следующими поколениями. В целом строительство «домов-игрушек» не является тенденцией, на рынке востребо-

ваны более универсальные решения: с гостиной, столовой, кухней, гардеробной и санузлом на первом этаже и спальнями с санузлами на втором.

Вадим Шамшурин:

— У нас фамильным становится весь поселок: жители притягивают туда своих сестер, братьев, других родственников, родители покупают участки для детей на перспективу, дети строят дома для родителей. Сейчас мы проектируем новый квартал с двадцатью домами. Практически все участки купили жители «Палника».

Какой дом будет ликвидным и через 20 лет, и более?

Андрей Климанов:

— Рынок индивидуального жилого строительства можно очень долго сегментировать: недвижимость за городом или в черте города, в организованном коттеджном поселке или вне его, в поселке участок без подряда или с подрядом от застройщика. И так далее...

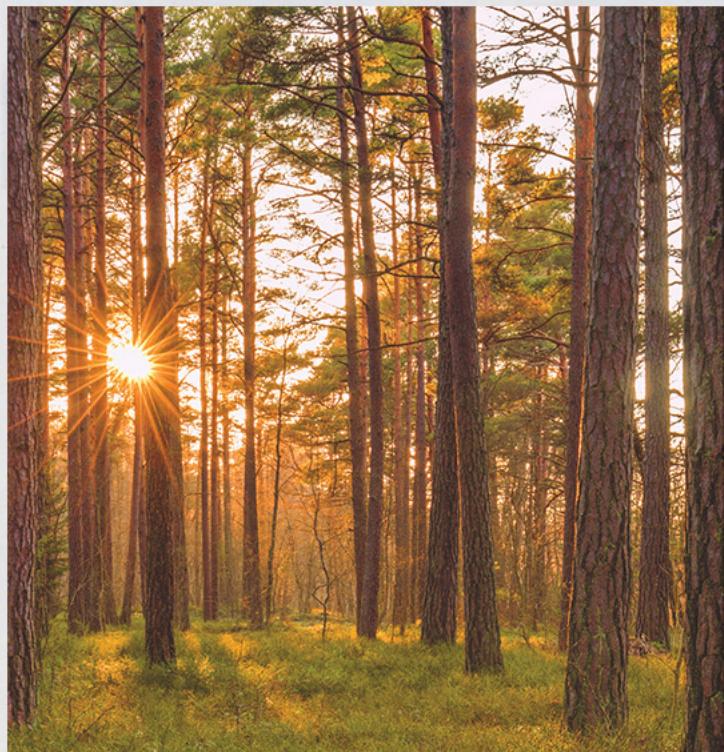
В «Образцово» нет и не будет участков без подряда, мы не можем себе этого позволить. Уйдя от этого принципа, обманем ожидания тех, кто уже приобрел у нас дома. Если рядом с твоим фамильным до-

мом будет пустой участок, заброшенная стройка или сооружение странной архитектуры, он может подешеветь. Таким образом, на ликвидность дома влияют единые стилевые решения, социальная среда и то, что происходит рядом.

Далее — сети: газ и канализация должны быть городскими, проложенными под землей. Мы видим много поселков, окутанных трубами и проводами, и это не выглядит эстетично. Качественные сети — это оправданные вложения.

Я соглашусь с тем, что сегодня уделяется повышенное внимание автоматике. Но в этой области все меняется: если десять лет назад мы все восхищались на выставках системой «умный дом», возможностью управлять освещением с планшета и чайником, который срабатывает в семь утра, то сегодня актуальность таких систем невелика.

Я считаю, что автоматика умного дома должна быть заточена не на постоянное вмешательство в управление. У человека обычно нет желания постоянно что-то регулировать, хочется, чтобы все происходило само собой. Уже есть саморегулируемые котлы, в которых температурный режим меняется в зависимости от погоды, упомянутые выше системы с рекуперацией. Система «умный дом» сегодня может



**Специальное
предложение
на участки
в новой очереди**


ОБРАЗЦОВО
2007

Коттеджный поселок в черте города.
Екатеринбург, Чусовской тракт, 2 км.



271 00 71

и должна управлять всеми системами вашего дома в автоматическом режиме, без вмешательства хозяина.

Евгений Драчёв:

— Ликвидность дома через 15 лет будет зависеть от того, что будет предлагать рынок в качестве новых. Какими будут дома через 10-15 лет? Не нужно быть футурологом, достаточно взглянуть на тренды в развитых странах, например, Германии. Последние 10 лет там строят исключительно энергопассивные дома и вовсю применяют возобновляемые источники энергии: солнце, геотермальное тепло и ветряки.

Мы отстаем, но не на вечность. Через 10 лет с вероятностью 100% возобновляемые источники энергии начнут широко применяться не только в Европе, но и в России.

Стоимость солнечных батарей за последние 30 лет снизилась в 100 раз, в ближайшие годы эта динамика сохранится, и такие решения станут общедоступными. Может быть, в текущий момент и не надо ставить солнечную батарею, но дом к этому должен быть потенциально готов. Геотермального тепла и энергии солнца будет достаточно, только если дом хорошо утеплен. Отсюда вытекают повышенные требования к оболочке. В целом, если она плохая, проще пустить дом под бульдозер.

Базовое условие сохранения ликвидности: качественный, не стареющий конструктив и возможность апгрейда инженерных систем дома.

Руслан Муратов:

— Трансформировать конструктив дома действительно долго и дорого, поэтому важно предусмотреть возможность производить внутренние изменения в зависимости от образа жизни, появления новых трендов и пр. Если в доме есть несущие стены или колонны, с этим остается только смириться. Возможность при минимальных затратах и сохранении внешнего контура тепла менять внутреннее пространство дает большой пролет.

Игорь Мышкин:

— Можно выделить четыре важных составляющих вопроса ликвидности: место расположения дома, технология строительства и материал, уровень технической оснащенности объекта, архитектура и дизайн в комплексе с ландшафтом участка.

Есть реальные истории, которые становятся классикой: деревянные дома из кленого бруса в Европе, дом Сибелиуса в Лахти, также дома, построенные 50-60 и более лет назад, которые радуют глаз и сегодня. Они самобытны, в них есть характер.

Илья Смердов:

— Ликвидность дома в немалой степени зависит от того, не были ли допущены в ходе строительства ошибки. Если человек на всех этапах строительства будет действовать грамотно, то ликвидность дома всегда будет высокой. Самые распространенные ошибки связаны с выбором участка, при проектировании, с выбором подрядчика и дизайна. Все эти аспекты влияют на ликвидность.

Вадим Шамшурин:

— Для меня главный пункт, влияющий на ликвидность дома, — местоположение. Дом на Московском тракте всегда будет ликвиднее построенного на Тюменском тракте. У нас внутри поселка есть застройщики, которые покупают земельные участки и строят дома на продажу. Один из них сейчас возводит третий дом. Он понял, что это место всегда будет востребовано. Причем, он не экспериментирует с конструктивом и решением внутреннего пространства. Его типовой проект представляет собой двухэтажный дом площадью 280 кв. м. с четырьмя комнатами на втором этаже и гостиной, кухней и котельной на первом. Ничего лишнего.

Подготовила Виктория Говорковская

Специальное предложение на участки в новой очереди



ОБРАЗЦОВО

2007

Коттеджный поселок в черте города.
Екатеринбург, Чусовской тракт, 2 км.



271 00 71

