

Во всем мире строители и девелоперы инвестируют средства в энергоэффективные технологии. Их российские коллеги пока только присматриваются к новинкам, а потенциальные покупатели загородных домов не знают о преимуществах подобных проектов. О тенденциях и перспективах рынка рассуждает директор ООО «Актив Хаус» Дмитрий Блюдов.

— Дмитрий, насколько популярно сегодня экономить ресурсы?

— На Западе энергоэффективное строительство развивается уже около 20 лет. В основном, развитие идет в трех направлениях: «зеленое» строительство (экологичные материалы); passive house (низкое энергопотребление) и sustainable development (устойчивое развитие). На мой взгляд, самая прогрессивная технология — это «пассивный дом» инженера-теплофизика Вольфганга Файста. В зависимости от климата расход энергии можно снизить в 5–10 раз!

— Насколько эти технологии востребованы в России?

— В нашей стране культура энергосбережения отсутствует, рынок находится в зачаточном состоянии. Европейский подход — это когда уже на стадии эскизного проектирования просчитываются не только инвестиционные затраты, но и инженерные ресурсы. У нас заказчик платит сначала архитектору за проект, потом строителям, потом дизайнерам — и только потом выясняется, что инженерная инфраструктура в эту красоту не вписывается.

— Потенциальные покупатели в такие подробности не вдаются...

— Российские девелоперы сегодня торгуют мечтой, а покупатели во многом принимают решение эмоционально, а не рационально. Люди, имеющие деньги на покупку загород-



БУДУЩЕЕ ЗА РАЦИОНАЛЬНЫМ ВЫБОРОМ

ных домов, больше озабочены статусом объекта и его видовыми характеристиками. При этом мало кто считает, во что обойдется будущему потребителю эксплуатация дома.

А между тем существуют стандарты энергоэффективности и различные технологические решения в области архитектуры, конструктива и технологий, позволяющие снижать расходы на эксплуатацию дома — не умаляя его эстетических достоинств и внутреннего комфорта. Занимаясь энергоаудитом, оцениваем загородные дома других компаний

— видим браки и некачественную работу девелоперов. Так на сегодня согласно статистике, более половины владельцев элитного загородного жилья недовольны его качеством.

— Что же делать?

— Во всем мире люди думают о будущем, будущем детей, умеют считать расходы. К инвестициям в загородную недвижимость надо подходить так же, как к принятию инвестиционных решений в бизнесе при вложениях в ценные бумаги, инвестиционные проекты и т. д. То есть



должен быть разумный, логический, эмоциональный подход. По статистике, строительство дома по технологии *passive house* на 25–30% дороже обычного, но в долгосрочной перспективе эксплуатация такого дома за много раз дешевле.

— В России пока нет таких проектов?

Наша компания совместно с Институтом Пассивного Дома России одна из первых реализует подобный проект. Это клубный квартал «Райт Парк» во Всеволожском районе близ-

зи Охта-Парка. В нем тринадцать домовладений, каждое из которых включает участок площадью 17–29 соток и дома жилой площадью от 320 до 570 м². Первые три дома будут сданы уже в июле этого года. В этом проекте мы совместили технологии *passive house* с концепцией «органической архитектуры» Фрэнка Ллойда Райта — дом, который является единым целым с окружающей средой.

Каждый дом этого поселка не тратит, а сберегает тепло. В наших домах используются самые современные конструктивные решения,

позволяющие ликвидировать «мосты холода», возвращать свежий воздух и пр. При этом все инженерные процессы подключены к единой системе и управляются автоматически — как в современном автомобиле.

Расход условного топлива на каждый отапливаемый квадратный метр — всего 4–4,5 литра в год. Если бы этот проект реализовывался в Германии, хватило бы и 1,5 литров, но у нас более суровые климатические условия. Поселок выполнен в едином архитектурном стиле, внутри — между участками — живая изгородь, снаружи поселок огорожен забором с использованием авторской ковки. Каждый участок будет иметь собственный ландшафтный дизайн, каждый дом — отделку под ключ и систему домашней автоматизации (умный дом).

— Каковы перспективы подобных проектов?

— Безусловно, на этом мы не остановимся. После реализации pilotного проекта мы планируем продолжить работу. Естественно будем изучать спрос, внедрять новое, уделяя внимание оптимизированию.

Если же говорить о перспективах рынка, то понятно, что критическая масса рано или поздно дойдет и до России — и постепенно такие технологии начнут внедряться шире.

— Можно как-то ускорить этот процесс?

— Потребителю в массе своей не хватает знаний об энергоэффективных технологиях, стремления заботиться об окружающей среде и умения рационально подходить к выбору загородного жилья. Девелоперам, кроме того, не хватает ответственности и хотя бы минимальной государственной поддержки. В идеале нужны государственные меры, которые стимулировали бы девелоперов начинать реализацию подобных проектов. А потребители уже, я уверен, оценят преимущества энергоэффективного дома.

РЕКЛАМА