

В котором часу начнут строить умные дома?

Беседа пятая с Юрием Королевым, президентом компании ICS Group



«Умный дом — приятная неизбежность», — прозвучало в одной из наших бесед с Юрием Королевым, президентом ICS. Железные аргументы, приведенные в пользу этого утверждения, избавляют от необходимости вторично доказывать то, что и так достаточно очевидно.

Однако, вспомним: многие ли привычные технические достижения современности легко и быстро получили массовое распространение? Нисколько! Процесс их вживления в социум часто длился долгие годы, десятилетия, а то и века. Сейчас, конечно, все происходит намного быстрее. Но даже в условиях перманентной технической революции (или, может, правильнее было бы сказать «блиц-эволюции») такое глобальное явление, как Умный дом, — естественно, не в «котдельно взятом» коттедже — вряд ли сможет утвердиться мгновенно. Если бы это была чистая электроника, другое дело. Но слишком много социальных и рыночных факторов связаны с Умным домом, а они ощутимо более инертны, чем технологии, особенно электронные.

Поэтому темой настоящей беседы были выбраны реалии, играющие роль «тормозов», которые даже не замедляют прогресс, а просто не дают ему тронуться с места.

☉: Может, просто еще не зажегся «зеленый свет» для Умных домов?

ЮК: Это явление уже миновало стадию эпатажа и сенсаций, оно требует тщательного системного подхода. Кроме чисто технической стороны тут неизбежно присутствуют социальная и экономическая.

Для того, чтобы могло начаться широкомасштабное распространение Умного дома, он должен стать рыночным продуктом. И этот продукт, естественно, должен продаваться. На нынешнем этапе развития интеллектуального дома о нем можно и нужно говорить как о рыночном продукте — этот продукт создан и достаточно полно описан. Его основные свойства — комфорт (за это люди платят деньги), безопасность (требование и жильцов, и инвесторов), ресурсосбережение, подключенность (наличие продаваемых сервисов) и технологическая устойчивость (важнейший показатель для тех, кто вложил в дом деньги). Техническая база для серийного тиражирования Умного дома полностью готова. Нет пока технологии его производства и способа, с помощью которого он может успешно продаваться на рынке.

Технология строительства Умных домов, которая пока отсутствует, — это, скажем так, «совокупный» сценарий действий многочисленных участников, каждый из которых при этом обладает исчерпывающе полным набором отработанных технологических приемов. Специфика продукта определяет не просто участие в его создании большого количества компаний различной специализации,

но тщательно скоординированные действия всех участников, занятых в рамках единого проекта. Тут пока есть определенные сложности.

Во-первых, нет еще достаточно хорошо подготовленного персонала, а именно — системных подрядчиков нового поколения, способных обеспечить выполнение всех видов работ, предусмотренных в проекте, с обязательным сверхтщательным контролем качества. Дело это непростое, потому что в Умном доме проектироваться должно все с самого начала, самым подробнейшим образом, вплоть до способа уничтожения объекта по истечении планового срока его эксплуатации и с учетом вероятного ущерба, который может при этом быть нанесен прилегающим постройкам и экологическому состоянию территории. Известно, что лишние пять долларов на квадратный метр, вложенные в расширенный проект, способствуют экономии уже на стадии строительства по меньшей мере 15–20 долларов. Основная трудность, с которой придется столкнуться специалистам нового типа — менеджмент. Без тщательной отладки механизма управления невозможно будет решать многоуровневые задачи, связанные с воплощением сложных проектов, а также безошибочно отслеживать все процессы.

Однако подготовка высококвалифицированного персонала и решение любых вопросов, относящихся к «интеллектуальному» проектированию (вот, на самом деле, настоящий источник домашнего интеллекта — это не столько совершенство электроники и вычислительная мощность микропроцессоров, сколько громадный интеллектуальный потенциал, вложенный в проект) не станет неодолимой преградой на пути распространения «умного» жилья. Персонал заинтересованные компании вполне способны подготовить в достаточно короткий срок. Широкие возможности современной компьютерной базы и обилие программного обеспечения тоже поможет в решении этой задачи, как и в разработке сверхсложных проектов. Все это, что называется, дело техники.

Препятствием, которое можно назвать «стояночным тормозом», является современное состояние рынка недвижимости и принятый способ финансирования строительства. Этот способ порочен по многим критериям, не только с точки зрения его непригодности для строительства интеллектуального жилья. Дело в том, что у нас отсутствует серьезный инвестор. Дома строятся в основном на средства будущих владельцев, осязаемая часть которых вкладывает свои деньги,

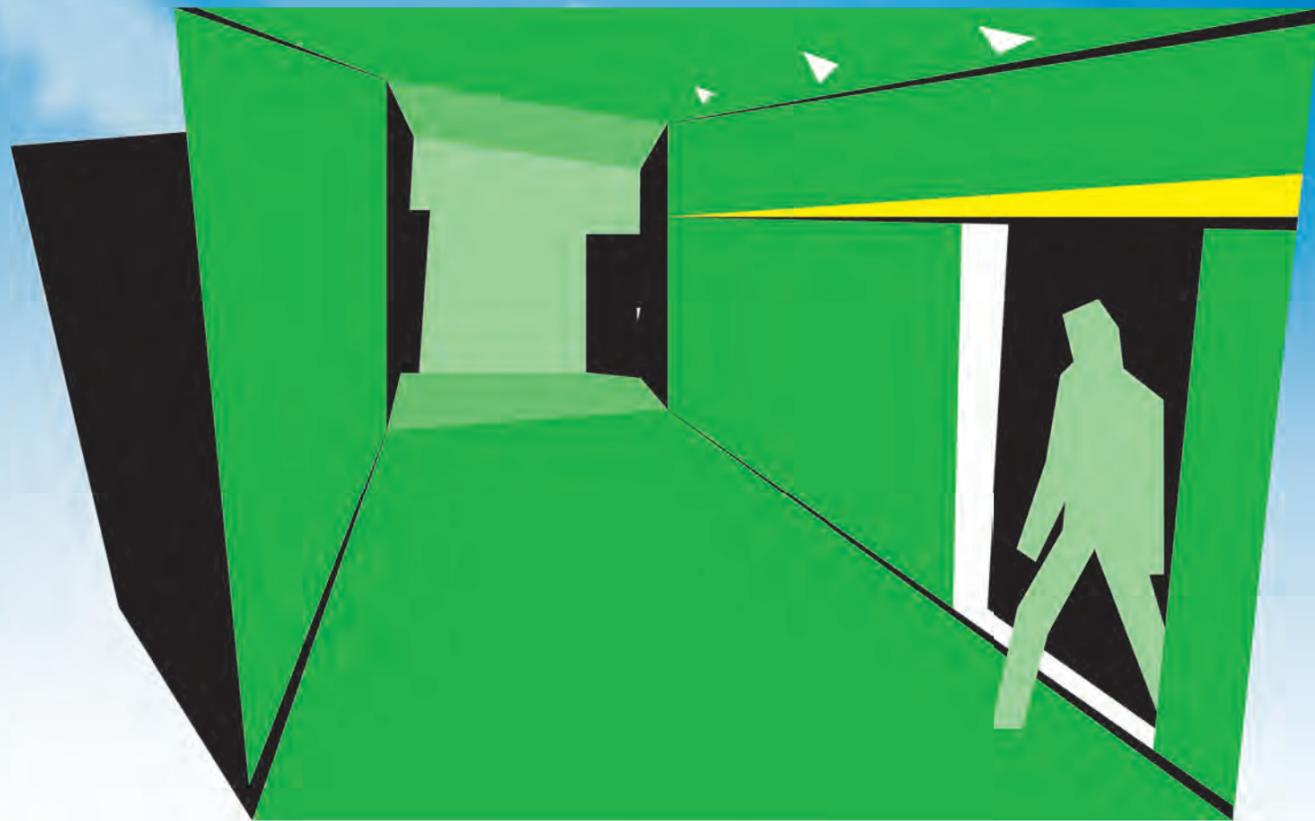
что называется, «в котлован», т.е. на самой ранней стадии строительства.

☉: Но ведь наш народ, не раз уже ограбленный различными «пирамидами», теперь гораздо осторожнее распоряжается своими деньгами. Неужели при этом массовое строительство до сих пор сохраняет «пирамидальную» форму?

ЮК: Работает экономический механизм, привлекающий массы будущих владельцев недвижимости к подобной схеме с помощью скидок, которые тем ощутимее, чем раньше вносятся деньги. Перспектива значительной экономии всегда манит множество людей, у которых есть средства, но ограниченные. Кроме того, юридическая база сейчас окрепла, люди все меньше боятся быть обманутыми. Еще один фактор: купить готовое жилье по значительно более высокой цене при уже работающей системе отслеживания крупных сделок налоговыми органами отважится далеко не каждый. Кстати, то, от чего вручают счастливым владельцам ключи, и готовым-то не назовешь: предстоит затратить еще примерно половину стоимости квартиры на ее отделку. Наконец, если я купил недвижимость и являюсь ее собственником, почему я должен еще платить какую-то там квартплату (речь не о коммунальных услугах)? Получается, что я арендую свою же собственность, и к тому же не у себя, а у кого-то еще!

Все это свидетельствует об отсталости нашего рынка недвижимости, на котором жилье, по сути, не является готовым товаром, видом сервиса, оплачиваемым правом на крышу над головой. Представьте себе: вы приходите в гастроном купить колбасы, а вам говорят, что корова на данный момент еще пасется, нагуливая последние килограммы, зарежут ее послезавтра, а сегодня можно внести предоплату и оформить все формальности с тем, чтобы через неделю получить на руки почти готовый колбасный фарш!

Жилье должно быть представлено на рынке недвижимости в достаточном разнообразии и, естественно, в готовом виде. А его использование в перспективе должно во многом принять форму аренды, — но только не купленной предварительно самим арендатором недвижимости! Очень многие люди не хотят быть привязанными к месту, они стремятся к мобильности. Одних заставляет менять дислокацию карьера, другие это просто любят. Как только такая возможность появится, население разделится на «людей мира» — наиболее мобильную часть, которая будет платить больше всех за арен-



ду жилья, более или менее оседлых граждан и тех, кто предпочитает всю оставшуюся жизнь провести на одном и том же месте (в первую очередь пенсионеры).

☺: Но почему же все-таки нельзя строить Умные дома на деньги будущих владельцев?

ЮК: А вы спросите такого владельца, решившегося вложить свои кровные в фантом: хочет ли он получить дополнительный комфорт, и согласен ли заплатить за него еще немного? Уверяю вас, что 99% наотрез откажутся — им бы стены своего будущего дома поскорее увидеть, и хотят они всего по минимуму: остальное потом докупим, доложим, доукомплектуем. А потом не получается — это закон. С чего начали, с тем и будут жить. Скажите им, что Умный дом — веяние времени, что надо его внедрять повсеместно, так еще и пошлют подальше: ищите, мол, деньги на свои проекты сами, а нам, кроме стен да потолка, ничего не надо. Сколько лет уйдет на то, чтобы убедить всех вложиться в Умный дом?

Я глубоко убежден: если вы хотите наверняка загубить какое-нибудь начинание, попытайтесь сделать дело «всем миром».

☺: А как насчет государства? Ведь ипотечное кредитование активно поддерживается властями, а это одна из главных составляющих процесса массового распространения Умного дома.

ЮК: Не считаю, что государство должно заниматься бизнесом. Оно собирает налоги и таким образом формирует бюджет. Я верю в частный бизнес, государство во роли бизнесмена означает игру в одни ворота. Другое дело — поддержка: это совсем не финансирование, а попытка создания благоприятных условий для той или иной коммерческой программы, реализация которой обещает увеличение притока налоговых сборов. Но у такой программы всегда должен быть инвестор, банки, обслуживающие финансовые операции по вложенным инвестором деньгам, и компании-подрядчики, создающие рыночный продукт, который затем будет

продан с прибылью и соответствующими налогоотчислениями.

☺: Трудно не согласиться. И все-то у нас в стране одни крайности. Во времена большевиков государство монополизировало бизнес (только тогда он назывался «экономикой» или «промышленностью»); к чему это привело, всем хорошо известно. Теперь же, вместо того чтобы в сотрудничестве с частным предпринимательством стремиться к созданию мощного класса налогоплательщиков, государство пребывает в роли дирижера, о присутствии которого лихо импровизирующие музыканты вспоминают только во время антракта! Но все же чем схема с инвестором лучше, чем деньги населения?

ЮК: Инвестор никогда не даст денег на то, в чем он не уверен. Поэтому он просит показать проект строительства и настаивает на том, чтобы ему разжевали каждую мелочь. Инвестор работает на перспективу, он хочет, чтобы построенные им здания сохраняли привлекатель-

ность и через 30, и через 40 лет. Только тогда он сможет постоянно получать свои дивиденды. А то, что строится сейчас, морально устаревает и обесценивается достаточно быстро: и десяти лет хватит. Ясно, что трезвомыслящий инвестор предпочтет вложиться в объект, обладающий иммунитетом к скорой потере остаточной стоимости, т.е. в Умный дом. Те, кто строит сейчас по «короткой» схеме, обкрадывают своих потомков примерно так же, как обокрало нас предыдущее поколение с пресловутым «хрущевским» наследством. Мы теперь платим огромные деньги за снос или ремонт этого гнилья, которое «заботливые» государственные мужи возводили (подумать только!) на целых 20 лет! В принципе, идеология строительства сегодня все та же: тем, кто строит дом на чужие деньги, совершенно наплевать, что будет с ним после того, как купят последнюю квартиру. А уж о моральном старении зданий с теми, кому и человеческая-то мораль незнакома, говорить нет никакого смысла.

☺: Очевидно, ипотека и является средством запуска механизма долгосрочных инвестиций?

ЮК: Конечно. Очень скоро люди перестанут покупать «котлован», еще раньше — готовое элитное жилье. Просто потому, что класс людей имущих перестанет определять состояние рынка недвижимости: это, по крайней мере в условиях нормальной экономики, прерогатива среднего класса. Конечно, элитное жилье всегда будут покупать и строить по индивидуальным проектам, без этого прогресс невозможен: новую идею всегда надо щедро финансировать, и только спустя какое-то время она перестает быть новой и перетекает в массовый сектор — если, конечно, ее удалось перед этим унифицировать и удешевить. Какие же сейчас масштабы у рынка дорогого жилья в нашей стране? Это просто прикинуть: ежегодно публикуются различные финансовые сводки, в том числе приводится объем средств, вращающихся в сфере коррупции и незаконных сделок. Сюда же входят операции с элитной недвижимостью (плюс еще определенную часть составляют продажи «котлованов» не самым имущим людям, копившим всю свою жизнь).

Но рано или поздно риэлторам придется искать другого покупателя. И они обратят свой взгляд на ту (большую) часть населения, у которой не хватило денег даже на «котлован». Такие люди смогут покупать дома и квартиры только

в кредит по долгосрочному соглашению, и под них придется подстраиваться. Без ипотеки не обойтись. А ей, в свою очередь, — без инвесторов, вкладывающих деньги в долгосрочные проекты.

☺: И где же найти таких инвесторов?

ЮК: Инвестор и его деньги, в сущности, одно и то же. А где можно найти источник «длинных» денег, мы все хорошо знаем: в пенсионных фондах и средствах страховых компаний. Остается только заставить работать эти фонды правильно. Различные социальные программы, направленные на опеку пенсионеров, только выиграют от появления дополнительных средств, заработанных путем вложения в долгосрочные проекты типа ипотеки. Теперь о страховых деньгах. Во всем мире это самый крупный бизнес: имущество, которое страхуют, обладает длительным сроком эксплуатации, а риски невелики. У нас страховое дело набирает обороты, но пока это в основном мелкие операции страхования автомобилей и гражданской ответственности. На это в данный момент направлена вся реклама наших страховых компаний. Почему не страхуются жилье? Да люди не хотят: все как на подбор считают, что их ЭТО (ущерб или уничтожение имущества) не коснется. Обязательная система страхования жилья должна стать нормой жизни. Как в автомобиле — ремни безопасности. Вы можете попросить дилера поставить другую магнитолу, заменить чехлы сидений, выбрать нужный вам цвет кузова, но снять ремни безопасности — никогда. Нет ремней — нет машины!

Через несколько лет после принятия обязательного страхования недвижимости страховых компании (кстати, частично перестраховывающие сделки в государственных компаниях) накопят значительные средства, которые можно будет инвестировать в ту же ипотеку. Самое интересное: страхуются не только имущество, но и риски инвестиций. Инвестор чрезвычайно заинтересован в том, чтобы получать выплаты постоянно: чем дольше срок сделки, тем меньше периодические взносы. Таким образом, образуется естественный альянс инвестора со страховщиком. Теперь уже они в два голоса начнут допытываться: что будет с домом через 5, 10, 15 лет? Сколько будет стоить его эксплуатация? Останутся ли в нем старые жильцы, и захотят ли вселиваться в него новые? Будет ли он через

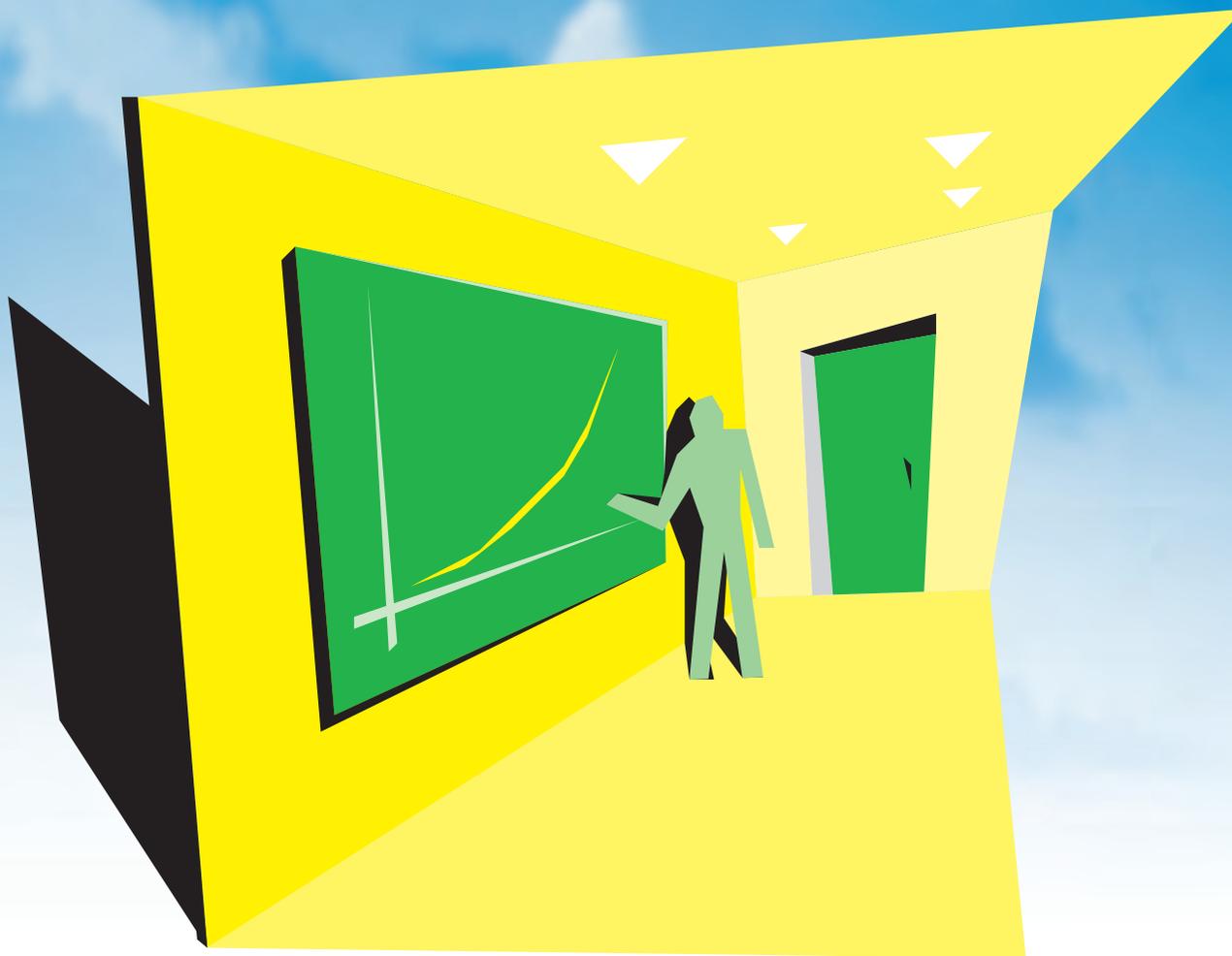
десяток лет считаться современным? Каково будет отношение стоимости владения имуществом, включая все эксплуатационные расходы, к его остаточной цене на определенный период? Ведь что такое ипотека? Ключи взял, пожил, что-то не понравилось — ключи сдал. И переложил свои средства в другой дом. Инвестор всеми силами будет стараться удержать своих клиентов и привлечь новых. Допустим, он спросит: как? И вот тут-то мы, апологеты умного жилища, и объясним, какие технологии обладают наибольшей устойчивостью во времени.

Планируя строительство и разработку вая проект, мы предполагаем, что, скорее всего, срок его эксплуатации закончится через 50–60 лет. То есть, через полвека этот объект, вероятно, будет снесен. Каким к тому времени станет наше общество, насколько изменятся отношения между людьми? И насколько вперед уйдут высокие технологии? Трудно с большой степенью достоверности ответить сейчас на все эти вопросы. И эта неопределенность, конечно, пугает многих инвесторов, которые, услышав более или менее уверенный прогноз, вложили бы средства в долгосрочный проект. Конечно, они предпочтут неизвестно чем подкрепленному восторженному оптимизму предлагаемый нами путь устойчивого развития, с большой вероятностью гарантирующий владение ситуацией в течение многих десятков лет. Хорошо спланированная территория, выведенная на экран монитора, позволяет простым щелчком мыши в любой точке получить важнейшие сведения об этой территории, такие как ожидаемые сроки отдачи инвестиций, цена за квадратный метр, включая стоимость земли.

Устойчивость — важнейший показатель, и в первую очередь для инвестора.

☺: вернемся еще раз к самому понятию «Умный дом». С тех пор, как оно широко распространилось в информационной среде и стало «притчей во языцех», наверняка образовались разные, возможно, даже полярные, точки зрения на это явление. Может быть, это еще один фактор «торможения»: люди вроде бы говорят на одну тему, на самом же деле каждый из них видит в ней что-то свое?

ЮК: Да, есть различные точки зрения, даже различные определения Умного дома. Не исключено, что в массах пока превалирует самое поверхностное: домашний кинотеатр с кнопкой для открывания двери — умный? Умный! Система MultiRoom — умная? Конечно! Я пропо-



веду более радикальные взгляды. И предпочитаю слову «умный» слово «интеллектуальный». Многие полагают, что электроника, прибитая к стенам, и есть Умный дом. Чушь! Одно из самых правильных определений интеллектуального дома: «Дом, в котором нет ни одной накладной системы». Кстати, если бы представилась возможность вписать здание в природный ландшафт таким образом, чтобы подача тепла, вентиляция и другие жизненно важные процессы обеспечивались естественным образом, электроника вообще не понадобилась бы. И при этом такой дом считался бы сверхинтеллектуальным. Хороший проект реального здания по возможности минимизирует долю участия электроники в создании условий жизни и, как следствие, ее количество. Другое дело, что информационные сервисы на естественных ресурсах не построишь. Дом ведь сам не думает, за него все продумывают его создатели, разрабатывающие полный проект, в котором учтена каждая мелочь на весь период жизни объекта. Продуман выбор строительных материалов и технологий, предпочтение одних другим доказано цифрами. А самое глав-

ное, интеллектуальный дом дешевле неинтеллектуального. Если не на момент строительства, то потом, с учетом эксплуатационных расходов, — совершенно точно. И это именно то, что должно убедить инвесторов вкладывать деньги в такое жилье — как и его гарантированная востребованность в течение долгих лет. Интеллектуальный дом — особый продукт, обладающий большой избыточностью возможностей. Он напоминает программу *Microsoft Word*. Среди миллионов пользователей вряд ли наберется пара десятков тех, кто владеет всеми ее возможностями. Поэтому все-таки лучше, когда конечный пользователь не участвует в выборе опций Умного дома: этого ему не нужно, без того можно обойтись. Так происходит сейчас. А через год, пять лет? Человек не может знать будущего, и должен полагаться на тех, кто профессионально занимается разработкой промышленных стандартов жилья, автомобилей, компьютеров и т.д. Интеллектуальный дом должен стать промышленным стандартом. И станет. А спрос на умное жилье, уверен, будет активно поддержан модой — жить именно так, как можно жить только в нем. Направление, в кото-

ром развивается стиль жизни, ведет к Умному дому. Изменится время, и все встанет на свои места.

Как скоро оно придет, зависит от многих объективных и субъективных факторов. Наша — «субъективная» — роль заключается в активной пропаганде идеологии интеллектуального строительства (кстати, вскоре выйдет наш сборник рассказов об Умном доме, включающий 28 сочинений современных писателей-фантастов).

А закончить мне хотелось бы призывом. Давайте перестанем делать вид, что мы не видим того, что происходит: стиль нашего современного строительства практически тот же, что и у наших недавних (во всех смыслах этого слова) предков, «великие начинания» которых были рассчитаны на столь короткий срок, потому что творились без всякого понятия об устойчивом развитии. И наше поколение, вместо того чтобы созидать новое, вынужденно латать доставшиеся в наследство дыры. Так попытаемся же поскорее встать на рельсы цивилизованного, дальновидного ведения дела. Давайте попробуем не успеть ограбить наших детей!