Эффективность «зеленого» строительства. Применение к России.

В.Ю. Фадеев

Руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer

e-mail: vfadeev@gvasawyer.com

Обсуждение темы «зеленого» строительства началось в России с 2007-2008 гг. Основными инициаторами этого движения в Петербурге (а может быть и вообще в России) являются финские компании, вход на российский рынок строительства для них достаточно сложен (ввиду различных административных и институциональных барьеров), поэтому разумным и естественным выходом видится создание нового сегмента строительного рынка, связанного с «зеленым» строительством.

Следует отметить, что и в мировой практике «зеленое» строительство сравнительно новый термин. Наиболее распространенными стандартами «зеленых» зданий являются BREEAM, который появился в Великобритании в 1990 году, и американский стандарт LEED, появившийся в 1998 году. Если в мире количество сертифицированных зданий по этим стандартам превышает 20 тыс. штук, то в России речь идет менее чем о десятке проектов.

И все же, если мы говорим об экономической эффективности «зеленого» строительства, можем ли мы утверждать, что этот подход экономически обоснован, или девелоперы в некоторой степени являются альтруистами и готовы снизить свой доход в счет улучшения экологической ситуации? Попробуем разобраться на примере рынка офисной недвижимости, насколько экономически оправдано строительство «зеленого» офисного центра.

При оценке экономической эффективности необходимо оценить те затраты, которые необходимо понести девелоперу для получения экологического сертификата. Эти затраты можно разделить на две категории. Во-первых, это затраты на создание здания, соответствующего «зеленым» критериям. Во вторых, затраты, связанные непосредственно с получением сертификата, но не отражающихся на характеристиках самого здания. Ко второй категорию относится как непосредственная оплата работы комиссии по сертификации, так и некоторые организационные моменты. Например, одним из критериев для сертификации по LEED является раздельный сбор строительного мусора, соответственно затраты на обучение строителей раздельному сбору также являются затратами на получение сертификата.

В целом, стоимость строительства здания, с необходимыми для сертификации характеристиками, выше затрат на обычное здание на 2-5%. Для среднего бизнес-центра площадью 10 тыс. кв.м, эту цифру можно оценить в $0,4-1 млн. Затраты на получение сертификата, скажем, BREEAM составляют около $1 млн.

Доходы от наличия сертификата также можно разделить на несколько категорий. Во-первых, если говорить о западной практике, это различные налоговые льготы и субсидии для девелопера и/или собственника объекта. Если здание удовлетворяет определенным характеристикам, то это позволяет использовать льготные ставки по налогу на имущество и другим налогам. Кроме того, в этом случае государство возвращает часть от бюджета проекта в виде прямых субсидий. Во-вторых, наличие сертификата оказывает положительное влияние на уровень заполняемости объекта, так как данный объект при прочих равных привлекает больше арендаторов. Наконец, для арендатора размещение в «зеленом» здании снижает коммунальные платежи, операционные расходы.

Таким образом, существует несколько несомненных плюсов от создания «зеленого» здания, которые, однако, не означают, что уровень арендных ставок в таких бизнес-центрах должен быть выше, нежели уровень ставок в несертифицированных зданиях. А есть ли действительно такая зависимость?

Конечно, оценить эффективную разницу в ставках аренды на «зеленое» и «незеленое» здание в России, в настоящий момент затруднительно, что связано как с малой статистической базой сертифицированных зданий, так и с отсутствием прозрачной финансовой системы, что не позволяет точно определить уровень арендных ставок. Поэтому имеет смысл рассмотреть опыт США. Как отмечается в EKQ, наличие разницы в арендных ставках между «зелеными» и «незелеными» зданиями в США означает, что и в развивающихся странах такая разница будет экономически обоснована. Суммируя проведенные исследования, можно констатировать следующее (см. Таблицу):

* В сертифицированных зданиях выше ставка аренды на 3-15% в зависимости от класса, уровня сертификации и т.п. При этом иногда не находится ожидаемая теоретически зависимость.
* В сертифицированных зданиях выше уровень заполняемости.
* Как следствие более высокого дохода, меньших рисков, стоимость продажи сертифированных зеленых зданий существенно выше, чем несертифицированных.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Rent premia | Vacancy rate | Sale price premia |
|  | LEED | Energy Star | LEED | Energy Star | LEED | Energy Star |
| Nelson (2007) | + | + | н\а | н\а |
| Miller, Spivey and Florance (2008) |  |  |  |  | +11% | +6% |
| Wiley, Benefield and Johnson (2010): | +15-18% | 7-9% | + | + | + | + |
| Eichholtz, Kok and Quigley (2009) | 3,3% | Нет зависи-мости | + | + | + | + |
| Fuerst, McAllister (2011) | +5% | +4% | + | +  | +25% | +26% |

Можно констатировать, что экономическая выгода от строительства зеленого здания достаточно заметна, особенно в случае продажи здания. Есть все основания полагать, что при сопоставимом уровне регулировании экологического строительства в России, мы также будем наблюдать разницу в ставках аренды между сертифицированными зданиями и несертифицированными зданиями. Но в настоящий момент существует несколько моментов, которые не позволяют напрямую сравнивать ситуацию в США и в РФ.

Во-первых, в России существенно ниже стоимость энергии, нежели на Западе. Как следствие, выгода от применения энергоэффективных решений в абсолютных выражениях оказывается существенно меньше. Во-вторых, в России пока нет никаких льгот для девелоперов при создании «зеленого» здания. В-третьих, и это пожалуй ключевой пункт, затраты энергии в процессе эксплуатации могли бы быть ниже, и казалось бы, можно запрашивать выделение меньших мощностей, однако это в большинстве случаев это упирается в существующие нормативы, предусматривающие определенные удельные (на кв. м) инженерные нагрузки. При этом, не только нельзя меньше заложить в проект, но и в дальнейшем, в случае недопотребления, придется платить штраф за неиспользованные ресурсы. А уж вопрос о создании зданий с отрицательным энергетическим балансом еще сложнее, так как в этом случае надо решать вопрос с производством энергии самим зданием и продажи ее за пределы здания. При наличии монопольной власти на производство энергии такая ситуация грозит затянуться.

**Литература**

[1] P. Eichholtz, N. Kok, J. Quigley. Doing Well By Doing Good? Green Office Buildings // *American economic review*. – Vol. 100, No. 5, December 2010– pp. 2492-2509.

[2] A. Nelson, The Greening of U.S. Investment Real Estate – Market Fundamentals, Prospects and Opportunities. 2007, – *RREEF Research Report* – No. 57.

[3] Miller N., Spivey J., Florance A. Does Green Pay Off? 2008. Working Paper.

University of San Diego, San Diego, CA.