

СТРОИТЕЛЬСТВО

ВАДИМ ТАРАСОВ

Директор компании «Добросфера» — о развитии купольного домостроения в России

Мы ориентируемся на сегмент DIY

ИРИНА ПОПОВА

Несколько лет назад на строительном рынке появились купольные дома, или дома-сферы. Постройки необычной конструкции, конечно, привлекают внимание. Однако пока тольяттинцы, как и жители других регионов, настороженно относятся к новинке. Тем не менее директор тольяттинской компании «Добросфера» Вадим Тарасов уверен, что при грамотном маркетинговом подходе купольные конструкции жилых домов перестанут вызывать удивление.

В интервью «P.S.» Вадим Тарасов рассказал о формировании рынка купольного домостроения, о планах по продвижению бренда «Добросфера» на российском рынке, о трудностях с организацией логистических потоков в стране, а также об особенностях жизни в домах сферической конструкции.

— Купольные дома — новинка для тольяттинского строительного рынка. Почему вы выбрали именно такую технологию возведения домов?

— Два года назад я купил землю под строительство дома. Причем меня интересовал быстрый вариант покупки и сборки дома. Внимательно изучая все, что есть на рынке, наткнулся на тему купольного строительства. И понял — вот оно. Мечта о недорогом и экологичном жилье стала обретать черты. К тому же дом можно было собрать за несколько дней: купить и собрать, как, к примеру, табурет из ИКЕА. Но сделать этого тогда не удалось. На отечественном рынке просто не было вменяемых предложений. Однако тема меня увлекла настолько, что я решил реализовать свою мечту самостоятельно.

— Каков спрос в Тольятти на купольные конструкции?

— Пока люди относятся настороженно к нашему предложению, а мы оттачиваем технологию. Наша компания работает по России и СНГ. Сейчас формируем сеть партнеров в регионах. Интерес есть из Казахстана, Турции, Португалии, Германии, Украины и других стран. Очень скоро выведем обновленный ассортимент: дома, бани, беседки, теплицы, а также детские домики, песочницы.

Любую модель можно будет купить в нескольких вариантах. Например, набор «Сделай сам» — когда приобретается все, что необходимо для самостоятельного изготовления и сборки, готовый альбом с чертежами, схемами и инструкциями, плюс наша поддержка. Или мы предлагаем дома «под ключ» — покупатель получает уже готовый объект с черновой отделкой. Но ориентируемся мы больше на сегмент «Сделай сам». Популярный в Европе и США рынок DIY (Do It Yourself — «Сделай это сам») быстро набирает обороты и в России. И мы предоставляем россиянам возможность собирать дома самостоятельно.

На строительном рынке мы занимаем специфичную нишу. Люди при виде таких конструкций делятся на две категории. Одни смеются: «дома-наноурты», «дома-шляпы» — подобных комментариев в социальных сетях достаточно много. Другим нравится сама идея и необычная форма дома. Рынок купольного домостроения еще только развивается, и многие вещи по продвижению, по продажам на нем делаются «по-колхозному». Нет ярких брендов, конкуренция

Из недостатков владельцы купольных домов отмечают лишь повышенное внимание со стороны соседей и просьбы об экскурсии



практически отсутствует. Мы рады каждому новому игроку, который популяризирует тему. Но крупные строительные компании купольное домостроение иногда выводят в отдельное направление, а чаще просто предлагают как один из возможных вариантов. Небольшие фирмы, которые специализируются только на купольных домах, как правило, начинали с постройки дома для себя, а затем при появлении спроса стали строить и для других.

В самой технологии ноу-хау нет, она простая. Мы же хотим создать первый общероссийский бренд — «Добросфера» и развивать купольное домостроение именно под этим узнаваемым брендом по всей стране. На данный момент у нас приобрели франшизу партнеры в Мурманске, Краснодаре, Тюмени.

— В Тольятти уже несколько компаний предлагают купольные дома. Это ваши партнеры или они самостоятельно развивают идею?

— Да, большинство из них наши партнеры. Наша компания более двух лет на рынке занимается купольным домостроением, но бренд «Добросфера» появился только в марте 2015 года. Его мы и планируем продвигать.

— Какова стоимость франшизы?

— Вопрос решается индивидуально. Можно купить нашу франшизу за 20 тысяч рублей, получив при этом полный пакет документов, с чертежами, инструкцией по сборке домов. Кроме того, мы предоставляем дом-макет, который полностью идентичен дому в натуральную величину. Это, с одной стороны, своеобразная практика по сборке дома, а с другой — демонстрация заказчикам того, как будет выглядеть дом. С этого уже можно начать продажи. А после получения первого заказа — запус-

кать производство. Оборудование типовое и обходится минимум в 50 тысяч рублей.

— На вашем сайте указано, что вы имеете собственную производственную базу в Казани. А в Тольятти завод существует?

— Завод — понятие условное. Чтобы организовать производство домокомплектов, нужно оборудование на сумму около 50 тысяч рублей. А если не гнаться за скоростью, то можно и ручной пилой напилить бруски для последующей сборки. Поэтому у нас работает несколько производственных площадок. С учетом того, что технология достаточно проста, нам нет смысла централизовать производство в одном городе.

Акцент мы делаем на развитие сети региональных партнеров, предоставляя единый бренд и качественную маркетинговую поддержку. Потому что не всегда оправданно с точки зрения затрат везти домокомплект из Тольятти или Казани, скажем, в Кемерово или во Владивосток. Когда мы начали работать, то первые крупные заказы пошли как раз из Приморского края. При расчетах оказалось, что стоимость доставки в регионы, расположенные восточнее Урала, выходит дороже стоимости самой продукции. К тому же сроки доставки совершенно непредсказуемы — от одного до трех месяцев. И это — железнодорожным транспортом. А ведь у нас есть партнеры и на Сахалине, куда товары доставляют сначала железнодорожным, а потом еще и морским транспортом. Добавьте сюда и то, что экономически нецелесообразно везти в Поволжье лес, к примеру, из Сибири, пилить и обрабатывать его здесь, а затем уже как домокомплекты отправлять обратно в Сибирь. Оценив все трудности логистики, мы приняли решение искать

партнеров и открывать площадки в регионах, чтобы стоимость купольных домов оставалась доступной для россиян.

— В случае с привычными прямоугольными домами все просто: стоимость зависит от метража, от материалов. Как формируется стоимость купольного дома?

— В купольном домостроении стоимость также зависит от размера (диаметра) дома и от того, сколько личного времени вы готовы потратить на сборку. В купольном строительстве есть масса возможностей сэкономить, например собрав каркас на выходных с друзьями. Сборка купольного дома — это даже не работа, это праздник для истосковавшихся по работе руками айтишников и офисных воротничков.

Сборка купольного дома — это даже не работа, это праздник для истосковавшихся по работе рук айтишников и офисных воротничков

Сборка купольного дома — это даже не работа, это праздник для истосковавшихся по работе рук айтишников и офисных воротничков

Сборка очень простая, все чертежи и схемы сборки приложены к приобретаемому домокомплекту. Собирается дом как конструктор, причем в любой сезон. Минимальная стоимость купола диаметром 6 метров — 160 тысяч рублей. Это без учета стоимости утеплителя, кровли, окон, проведения электричества, отопления, водоснабжения.

— Какой материал применяется при строительстве конструкций?

— Каркас дома — это дерево, массив сосны; элементы, которые соединяют каркас (коннекторы), — из металла. Обшивка может быть цементно-стружечная плита, OSB и другие материалы. Утепление — напыляемый утеплитель или экоролонные варианты. Кровля — гибкая черепица, окна — самые обычные пластиковые. Фундамент — винтовые сваи, хотя можно использовать и ленточный. Из-за легкости конструкции требования к фундаменту минимальные.

— Привлекает в первую очередь форма дома. А какие дополнительные плюсы получает хозяин? Есть у подобных купольных конструкций недостатки?

— Простоту сборки я уже отметил. К плюсам стоит отнести прочную ветро- и сейсмоустойчивую конструкцию. Попробуйте, например, раздавить яйцо в кулаке — не получится, сфера — идеальная природная форма и очень прочная. Помимо этого, купол — несущая конструкция, поэтому внутри абсолютно свободные планировки. В бюджетном сегменте только купол может дать столько пространства и воздуха внутри. После городских типовых квартир купольные дома удивляют именно наличием свободного пространства. Например, высота внутри сферического помещения площадью 120 кв.м составляет: первый этаж — 3 метра и второй этаж — 6 метров. При этом диаметр дома будет около 10 метров.

Сам дом крайне энергоэффективен. Например, при эксплуатации с электрической системой отопления хозяева тратят на оплату коммунальных расходов около 3,5 тысячи рублей в месяц. Из недостатков владельцы купольных домов отмечают лишь повышенное внимание со стороны соседей и просьбы об экскурсии.

— Трудно ли подобрать для такого дома мебель?

— С подбором мебели нет никаких проблем. Используется самая обычная мебель.

— Психологи говорят, что человек не всегда хорошо чувствует себя в сферическом пространстве. Нам привычны углы и прямые стены. Как вы считаете, насколько перспективны купольные конструкции в строительстве?

— Нехорошо себя чувствуют четыре человека в однокомнатной квартире площадью 36 кв.м! Но если серьезно, то углы и перегородки в доме есть. Достаточно один раз войти внутрь, и вы забудете про этот вопрос. Купольные дома выбирают именно за внутреннее пространство и комфорт.

— Применяются ли при строительстве в других странах купольные конструкции?

— Да. Например, в Японии активно строят купольные дома. Есть даже целые города их домов. Это одна из самых древних форм жилища, которая получила новую жизнь в современном строительстве.

— Вы сами в купольном доме живете?

— К сожалению, себе я так и не построил купольный дом. Как говорится: аппетит приходит во время еды. Сначала увидел дома одного размера, потом решил строить побольше. Сейчас средства пока вкладываю в развитие компании и бренда. Так что пришлось повременить со строительством собственного дома. ■