

**Российская мечта о «Левиттауне» –  
опыт американских предпринимателей  
в массовом строительстве загородного жилья**

**Сергей Дьячков, DSO Consulting**  
[www.dso-consulting.ru](http://www.dso-consulting.ru)

## Прорыв Билла Левитта – простые загородные дома в дешевую аренду

«...«Левитт и сыновья» взялись сделать почти невозможное – создать новое пространство жизни для нового среднего класса. 7 мая 1947 года компания объявила о намерении построить 2 тыс. домов для сдачи внаем ветеранам на своей земле в районе Лонг-Айленда, известном как Island Trees. Спустя два дня газета New York Herald Tribune сообщила, что половина будущих домов уже сданы. При таком фантастическом спросе времени продумать весь план будущего поселка у Левиттов не было. К счастью, Альфред заранее позаботился о проекте типового дома в стиле «Кейп-Код».

Это был очень скромный одноэтажный домик под двускатной крышей с двумя спальнями, гостиной и кухней общей площадью 74 кв. м; на чердаке при желании можно было устроить еще одну-две комнатки. Для молодых людей, вынужденных после войны жить в тесных городских квартирах с родителями, на чердаках, в подвалах или вообще в неотапливаемых летних домиках, «Кейп-Код» был настоящим воплощением американской мечты. Его главным достоинством была цена – арендная плата составляла около 50 долл. [в неделю]. Чтобы дома были рентабельны, Левиттам пришлось экономить на всем, на чем только можно. Благодаря настойчивости Билла и пикетам, устроенным ветеранами, местные власти согласились изменить законодательство и разрешили строить дома без фундамента; это позволило Левиттам строить существенно быстрее и сэкономить на каждом доме 1000 долл.

### Фордизм в жилищном строительстве

**Все дома были абсолютно идентичны по планировке и отличались только цветом и деталями внешнего облика, поэтому рабочие могли собрать любой дом почти с закрытыми глазами. Поставщики и посредники, которые накручивали цены и увеличивали риски, были сведены к минимуму.** Левитты построили собственную лесопилку и сами доставляли с нее все детали будущих домов, реанимировав заброшенную железнодорожную ветку. Все заготовки перед отправкой складывали так, чтобы сверху были те, что понадобятся первыми. Бетонный завод развернули прямо на территории стройки, а после ее окончания Левитт превратил котлован в искусственное озеро. Даже гвозди были собственного изготовления. Чтобы рабочие не бастовали и не качали права, Билл Левитт не брал на работу членов профсоюзов. Текучесть кадров не представляла для него угрозы, поскольку каждый рабочий Левитта выполнял десятки и сотни раз одну и ту же простую операцию. Был, например, узкий специалист по покраске подоконников и даже рабочий, чьи обязанности ограничивались прикручиванием к полу стиральной машины. Если с кем-то приходилось расстаться, новичка можно было быстро и легко обучить работе по его узкому профилю.

### Устройство конвейера

Больше всего Билл Левитт гордился тем, что перенес идею сборочного конвейера, воплощенную в автомобилестроении Генри Фордом, в строительство. Но дом, в отличие от машины, не может двигаться по конвейеру, поэтому перемещаться пришлось бригадам рабочих. Весь строительный цикл был разбит на 27 этапов, и каждая бригада отвечала за собственный этап, выполняя его в одном доме за другим. **Первыми появлялись грузовики с заготовками, которые раскладывали на земле с интервалом 60 футов (каждой семье отводился участок величиной 60 на 100 футов, и только 12% этой площади занимал сам дом). Потом одна за другой на бывших картофельных полях возникали бетонные «лепешки», заменявшие фундамент, в которые были вмонтированы трубы отопления. Потом вырастали стены; каждая следующая бригада занималась крышей, канализацией, окнами, дверями, полами, покраской и так далее, вплоть до встраивания бытовой техники. Строительство одного дома таким способом обычно продолжалось не больше недели, а при грандиозных масштабах строительства Левитт мог похвастаться тем, что у него появляется 36 домов в день: 18 до полудня и еще 18 – после.**

### Идеальный выбор

В 1948 году жилищный билль, который активно лоббировал Левитт, сделал условия предоставления жилищных займов еще более выгодными, в частности, сроки оплаты в рассрочку выросли до 30 лет. Первый взнос мог составлять всего 5% стоимости дома, а ветераны вообще от него освобождались. **В марте 1949 года Левитт стал предлагать свои дома на продажу. В первый же день было продано 1400 домов.** В холодные, ветреные мартовские дни около тысячи молодых семейных пар разбили лагерь напротив конторы «Левитт и сыновья» на Лонг-Айленде. Некоторые ждали своей очереди четверо суток, так что сотрудникам компании пришлось поддерживать их силы булочками и кофе.

**Дома продавались за 7990 долл.** Ветераны должны были только оставить депозит 100 долл., который им впоследствии возвращали, а после вселения выплачивать ежемесячно 58 долл. Компании каждый проданный дом приносил прибыль 1000 долл...

Кроме «Кейп-Кодов» Альфред спроектировал и более просторные дома в стиле «ранчо». Вокруг них возник такой ажиотаж, что пришлось разрабатывать конвейерные методы уже не для строительства, а для работы с покупателями. **В конце концов удалось организовать дело так, что каждый покупатель мог за три минуты выбрать дом и подписать контракт о его покупке. К дому прилагались плита и холодильник General Electric, раковины и шкафчики из нержавеющей стали и последняя модель стиральной машины Bendix (А. Фролова, «Коммерсантъ Деньги», N 26/2005).**

Такой стала Америка благодаря Биллу Левитту



Фото: AP

### Александр Лебедев – наш Левитт?

«...Я решаю социальную задачу – как сделать жилье доступным не для 10% населения, а для 50%. Закон капитализма не отменяю – хочу, чтобы моя компания была рентабельной, но могу себе позволить это, допустим, на десятом году реализации проекта. **Один квадратный метр в доме с готовностью 75% должен стоить не дороже 500 долл. Средняя площадь дома – 100-150 кв. м, больше не надо. Правда, как только вы захотите присоединить к дому участок в 10 соток и подключиться к сетям (газ, электричество, канализация, тепло), эти 500 долл. легко превращаются в 1000-1500 долл.**

...Я хочу создать нормальную здоровую конкуренцию, ведущую к снижению цен. Я располагаю собственной производственной базой. **Предприятия по выпуску стеновой панели есть в Брянске, Волгограде, Владимире, Воронеже, Ульяновске, Туле, Калуге. Скоро появится завод в Новосибирске, который будет работать на Урал, Центральную и Западную Сибирь. А в Переславле-Залесском действует модульный завод, где дом собирается на 90%, вплоть до внешней и внутренней отделки. Такой же будет запущен и в Ханты-Мансийске. Всего запланировано до 25 заводов общей мощностью от 1000 до 3000 домов в год...** Площадки, где возводятся дома, – в нашей собственности. Они, как правило, находятся в тех же регионах, что и заводы: в Волгоградской области – 46 га, Воронежской – 50 га, Тульской – 58 га. Плюс под Москвой – 108 га, район Домодедова» (интервью А. Лебедева газете «Ведомости», 08.04.2008).

### Лебедев в Новосибирске

«...ОАО «Холдинг «НЖК» и две подконтрольные ему структуры — «Менник девелопментс» и «Теннисон менеджмент» купили 51% ООО «Стилвуд»...

..Заводы НЖК производят дома только для собственной комплексной застройки. Месяц назад Лебедев в интервью «Ведомостям» говорил, что в тех же регионах, где есть заводы стеновых каркасов НЖК (Брянск, Волгоград, Владимир, Воронеж, Ульяновск, Тула, Калуга), или прилегающих к ним, компания ведет и застройку. Сейчас «Стилвуд» ищет земельные участки площадью 100 га в радиусе 15 км от Новосибирска для строительства поселков на 800-1000 участков, площадь дома составит 100-150 кв. м, говорит Сергиенко. По его словам, **стоимость 1 кв. м дома без земельного участка и коммуникаций составит 15 000 руб.** Назвать розничную цену 1 кв. м жилья Сергиенко отказался, но уточнил, что 1 кв. м жилья под ключ в поселке НЖК в 5 км от Санкт-Петербурга стоит 40 000 руб...

Крупнейшие проекты НЖК: На границе Санкт-Петербурга и Всеволожского района на 38 га НЖК возводит поселок «Янино» на 450 домов. В Батайске под Ростовом-на-Дону компания строит микрорайон «Солнечный» на 400 домовладений. В Городищенском районе Волгоградской области на 46,52 га строится поселок «Новоград» на 192 индивидуальных домов и 789 квартир.

ООО «Стилвуд». Деревообрабатывающий завод . Мощность – 15 000 куб. м продукции в год (25 000–30 000 кв. м жилья)...» «Ведомости – Западная Сибирь», 12.05.2008).



**Будущее массового жилищного строительства –  
технологичность и простота**

**DSO Consulting**  
[www.dso-consulting.ru](http://www.dso-consulting.ru)