

ЛЕВИТТАУН — КАРКАСНЫЙ ГОРОД АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ

В этой статье рассказывается о городе американской мечты — Левиттауне. Городе, который был построен из каркасных домов по американской технологии. Самых дешевых каркасных домов.

Строительство каркасных домов в США началось сразу после освоения Дикого Запада, по мере удаления от богатых лесами побережий. Там, в американских прериях, где дерево было привозным, а потому — дорогим, дома со второй половины XIX века стали строить из досок. Этому способствовали и открытие новых технологий: распиловки бревен на доски на лесопилках и изготовления дешевых гвоздей из железной проволоки на специальной машине.

По каркасной технологии во второй половине XIX века были построены такие города как Чикаго и Детройт. Но по настоящему массовое производство каркасных домов началось уже в XX веке и это в немалой степени заслуга Билла Левитта, о котором и рассказывает эта статья.

СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА, КОТОРУЮ РЕШАЛИ КАРКАСНЫЕ ДОМА БИЛЛА ЛЕВИТТА



Когда закончилась вторая мировая война, в США вернулись солдаты — миллионы молодых людей, опалённых огнём сражений и получивших опыт дружеского общения с коммунистами СССР и Китая. На войне они закалили характер и обрели дурные привычки,

получили психологические травмы и беспокойный сон. Молодые ветераны с трудом могли ужиться со своими родителями в тесных городских квартирах — из-за разницы взглядов и опыта.



Так послевоенная Америка получила несколько миллионов только что трудоустроившихся и еще безработных *потенциальных коммунистов, умеющих держать в руках оружие, имеющих фронтовых друзей и оказавшихся без крыши над головой.* Многие из них женились и вынуждены были арендовать жильё. Ситуация становилась опасной и ее необходимо было решить.

БИЛЛ ЛЕВИТТ — СОЗДАТЕЛЬ ГОРОДОВ "АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ"

Как ни странно, но проблему с потенциальными "коммунистами" в городах США успешно решил американский еврей русского происхождения Билл Левитт. Его дед был родом из России, а отец Авраам Левитт в детстве мечтал выращивать цветы в прекрасных садах. Но, увы, его детская мечта реализовалась много лет спустя — в юности Авраам поступил на юридический факультет Нью-Йоркского университета и в 1902 году стал дипломированным специалистом по праву в сфере недвижимости.

Вскоре молодой адвокат женился, в 1907 году родился старший сын Уильям Джайрд Левитт (Билл Левитт), а пять лет спустя — Альфред Стюарт Левитт. Вопреки обыкновению предметом отцовской гордости был застенчивый младший сын, наделенный художественными талантами, а энергичный и самоуверенный Билл был любимцем матери.

Иногда Авраам получал недвижимость от клиентов в качестве гонорара. Однажды ему достались участки, на которых было 40 недостроенных домов. Выгоднее было достроить дома, и только потом продать. Авраам Левитт решил приучать сыновей к бизнесу.

Биллу к тому времени было всего 22 года, Альфреду — всего 17, но они справились с задачей — юнцам удалось договориться с рабочими о постоплате и довести строительство до конца, а потом и быстро продать дома с прибылью.

Вдохновленный успехом, Авраам создает компанию "Левитт и сыновья", в которой сам он осуществляет общее руководство, президент Билл отвечает за финансы, рекламу и продажи, а вице-президент Альфред занимается дизайном.

Вскоре стараниями Альфреда появляется первый полностью "левиттовский" дом с пышным королевским именем "Тюдор", который должен был понравиться потенциальным покупателям из нью-йоркской богемы. Первый "Тюдор" с шестью комнатами и двумя ванными был продан за \$14 500 в августе 1929 года, как раз накануне Великой депрессии. Этот дом был не слишком похож на те дешевые левитхаусы, которые Билл Левитт строил позднее — он был больше и красивее, но именно он стал основой для разработки нового проекта.



Депрессия 1929 года обошла семейство Левиттов стороной. Оказалось, что пока низшие слои в течение четырёх лет разорялись, "высший средний класс", на который и были рассчитаны "Тюдоры", ничуть не утратил возможностей и желания жить красиво. За четыре последующих года Левитты построили в Манхассете и продали 600 домов по цене от \$9 тыс. до \$19 тыс. Все, кому хотелось получить стильный дом на северном берегу Лонг-Айленда, знали, что им следует обращаться к Биллу Левитту. К 1941 году число построенных Левиттами домов увеличилось еще на 1200. Каркасные коттеджи "Тюдор" охотно раскупали журналисты, предприниматели, радиоведущие, врачи, адвокаты и прочие разнообразные знаменитости с Манхэттена. Семейство Левиттов завязало новые полезные знакомства и получило известность. На обложках тогдашних газет появлялись подобные фотографии, где Билл Левитт снимался на фоне строящегося дома.



Но "Тюдоры" были штучным товаром, а Биллу хотелось развернуть действительно массовое производство, фабрику по "выпеканию" типовых дешевых домов. У бедных денег не было, следовательно было не обойтись без государственных кредитов. А вот опыт строительства дешевого жилья был — во время второй мировой войны Левитты получили госзаказ на массовое строительство жилья для моряков в Норфолке. Там впервые Левитт стал строить дома не на традиционном основательном фундаменте, а просто на бетонной плите, что сильно повысило скорость строительства. Быстровозводимые дома Левитта были дешевле других, что и определило выбор армии. Тогда у Билла Левитта и родилась формула его успеха: *"Просить, занимать, воровать деньги, а потом строить, строить и строить"*.

ПОДГОТОВКА К СТРОИТЕЛЬСТВУ ГОРОДА ИЗ КАРКАСНЫХ ДОМОВ — ЛЕВИТТАУНА

Пока Билл выполнял свой долг на Западном побережье, его родственники на Восточном готовили плацдарм для будущих грандиозных свершений, постепенно скупая за бесценок участки на пораженных колорадским жуком картофельных полях Лонг-Айленда рядом с Нью-Йорком.

В стране как раз формировалась система скоростных пригородных шоссе. Цены на автомобиль были доступны большинству населения. Значит, есть все шансы на то, что люди согласятся купить загородные дома.

В 1944 году правительство США, с подачи дружественных Левитту сенаторов — вот гдегодились многочисленные знакомства и связи! — приняло "билль о военнослужащих". Этот закон позволял ветеранам получать пособие по безработице в течение года после демобилизации, а главное, давал им доступ к жилью и образованию. Гарантируя исключительно низкие ставки по кредитам, предоставляя жилищные займы и другие льготы при аренде или покупке жилья, государство давало надежду на собственный дом тем, у кого до войны не было никаких шансов.

К 1946 году в США остро нуждались в жилье около 3,5 млн человек. Правительство справедливо опасалось, что эти люди легко могут поддаваться обаянию коммунистической идеологии, а у Левитта был рецепт, позволяющий избежать подобного сценария: *"Ни один человек, у которого есть собственный дом и кусок земли, не может быть коммунистом. У него полно других забот"*.

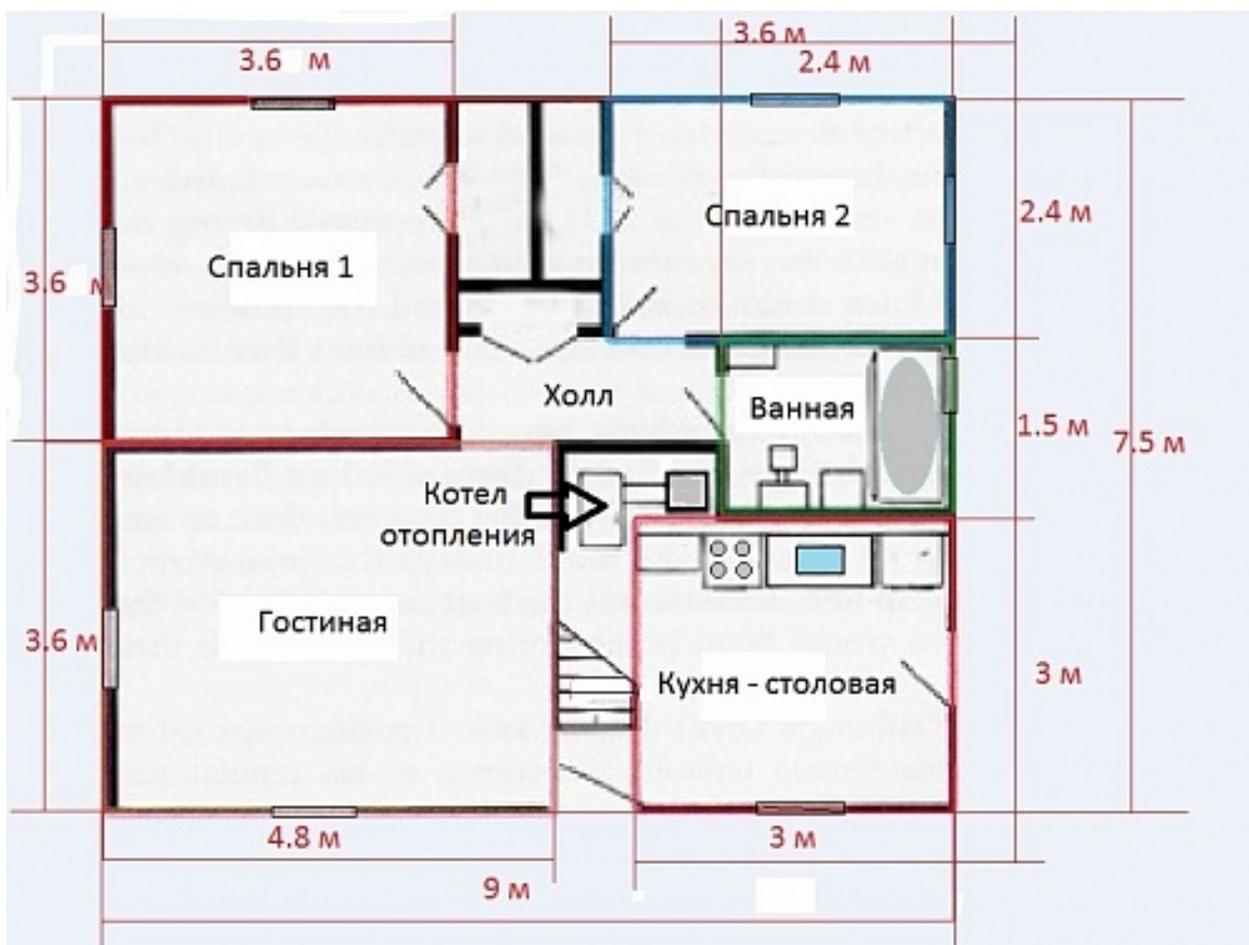
"Левитт и сыновья" взялись сделать почти невозможное — создать новое пространство жизни для нового среднего класса. 7 мая 1947 года компания объявила о намерении построить 2 тыс. домов для сдачи внаем ветеранам на своей земле в районе Лонг-Айленда, известном как Island Trees. Спустя два дня газета New 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 в каркасном доме 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 50-60 долларов.



ПОЧЕМУ КАРКАСНЫЕ ДОМА ЛЕВИТТА СТОИЛИ ТАК НЕДОРОГО?

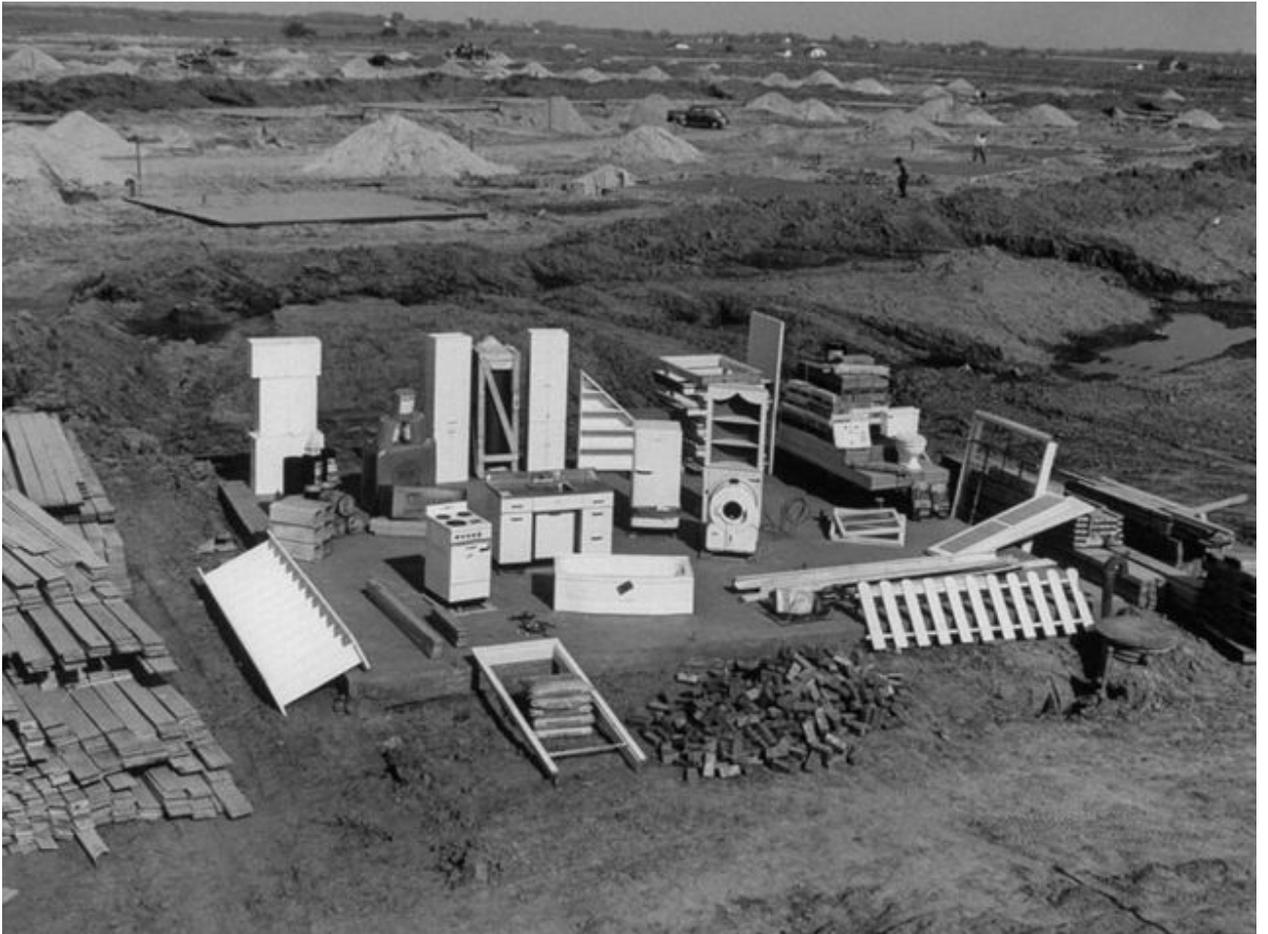
Чтобы дома были рентабельны, Левиттам пришлось экономить на всем, на чем только можно. Но одним уменьшением сырьевых затрат (древесины, гвоздей, цемента, бетона, краски) тут не обойтись. Требовался радикальный пересмотр строительных технологий.

Собираясь возводить в Лонг-Айленде свой первый жилой город, Левитт решил отказаться от традиционного фундамента с подвальным этажом, заменив его плитным фундаментом со встроенным отоплением. Так получалось дешевле!

Однако муниципальное законодательство Лонг-Айленда запрещало строительство без цокольного этажа и подвала.

Билл Левитт осуществляет настоящую атаку на местную власть. 7 мая 1947 года газета "News Day" вышла под громкой шапкой: "Строительный проект на Лонг-Айленде: 2 тыс. домов по цене \$60 в месяц!" Далее рассказывалось об амбициозных планах компании Levitt & Sons, а также препятствиях, которые создавали законодатели со своим "традиционным фундаментом". По призыву газеты 27 мая, в день заседания городского совета, под окнами собралась огромная толпа бывших военнослужащих вместе со своими женами и кричащими детьми в колясках. Они энергично требовали изменения законодательства. Перепуганные депутаты уступили!

Были и другие хитрости. Альфред спроектировал дом таким образом, что ванная и туалет располагались по соседству с кухней и они могли иметь общие стояки. А Билл заменил массивные и дорогие деревянные двери гардеробных бамбуковыми, заказав в Японии гигантскую партию бамбуковых полотниц. 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. Одна бригада маляров красила дома в белый цвет, другая — только в синий, третья — только в розовый, во избежание ошибок!

Если с кем-то приходилось расстаться, новичка можно было быстро и легко обучить работе по его узкому профилю.

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.



Билл Левитт справедливо полагал, что дома строить может "каждый дурак". Вопрос в том, сколько домов, как быстро и насколько дешево он сможет продать. Первая семья поселилась в будущем Левиттауне 1 октября 1947 года, меньше чем через четыре месяца после начала строительства. За первые два года в Island Trees было построено 6 тыс. "Кейп-Кодов". Поселение росло настолько быстро, что Левиттам стало не хватать имен для улиц. Сначала были увековечены все члены семьи. Потом в ход пошли цветы, деревья, птицы, животные, небесные светила и даже сельскохозяйственные орудия. Названия были единственным ориентиром — без них новоселам вряд ли удавалось бы находить собственный дом среди сотен близнецов.



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. Ветераны должны были только оставить депозит \$100, который им впоследствии возвращали, а после вселения выплачивать ежемесячно \$58. Компании каждый проданный дом приносил прибыль \$1000. Кроме "Кейп-Кодов" Альфред спроектировал и более просторные дома в стиле "ранчо".

К дому за эти деньги прилагались плита и холодильник General Electric, раковины и шкафчики из нержавеющей стали и последняя модель стиральной машины Bendix!





"У нас в домах столько всякой техники, — говорил Альфред Левитт, — что дамам придется каждый вечер ломать голову, чем занять три свободных часа". В 1950 году в "ранчо" появились навес для автомобиля и телевизор Admiral под чердачной лестницей, а на следующий год предлагался вариант с частично обустроенным вторым этажом.

Типовой левиттхаус "Ранчо" представлял собой коттедж с недостроенным вторым этажом и состоял из просторной кухни-прихожей, двух спален и гостиной. Общая площадь дома вместе с мансардой равнялась 260 кв. м., что хотя и не слишком много по меркам американцев, но больше, чем в "Кейп-Коде". Кухня располагалась сразу у входа и являлась жизненным центром дома. Посреди нее находился большой двусторонний

камин. Кроме него строение обогревала система отопления, вмонтированная в пол! Традиционные окна в доме заменяли стеклопакеты (новинка, которой Левитт очень гордился). Из них же была сделана задняя стена гостиной, выходящая в сад, — чтобы гостиная казалась просторнее.

Вокруг "Ранчо" 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!

За три года рядом с 6 тысячами "Кейп-Кодов" выросло 11 тысяч "ранчо". Вместе они составляли первый Левиттаун — самый крупный на тот момент населенный пункт, построенный одним застройщиком.



Когда новоселы заходили в дом, они обнаруживали на кухне хлеб и талоны для химчистки, а в холодильнике — молоко, сливки, яйца и масло. Первый житель пенсильванского Левиттауна Харольд Рампл пошутил, что ради таких подарков стоит переезжать в новый дом каждые две недели. По мере строительства новых кварталов дома менялись. Теперь считалось, что дети играют не на улице, как в городах, а за домами, поэтому, чтобы уследить за ними, гостиная должна быть обращена во двор. Она теперь располагалась в глубине дома и имела огромную стеклянную стену, расширяющую пространство дома. Поскольку типичная семья в Левиттауне состояла из взрослых младше тридцати и детей младше пяти лет, Левитту приходилось все время думать об их удобстве. Он выделил для начальных школ такие участки, чтобы *любой ребенок мог дойти от своего дома до ближайшей школы, не переходя ни одной улицы с оживленным движением*.



ЗЕЛЕННЫЕ САДЫ ЛЕВИТТАУНА

По субботам Билл Левитт в своем кадиллаке кабриолете по хозяйски проезжал по улицам собственного города: прислушиваясь к сплетням и приглядываясь, все ли в порядке с газонами и садами.

Левитты требовали, чтобы с ними согласовывали любые существенные перепланировки домов. Они не разрешали вывешивать сушиться белье по воскресеньям, чтобы не портить вид соседям, отдыхающим на заднем дворе. Но и в будни сушить белье разрешалось только на прогрессивных складных сушилках, потому что бельевые веревки казались хозяину города неэстетичными. Даже заборы ставить не разрешалось, чтобы не уродовать пейзаж, зато живые изгороди приветствовались (впрочем, борьба с заборами оказалась бесполезной).

За состоянием газона тоже следили, и если оно было неудовлетворительным, "Левитт и сыновья" присылали своего садовника с газонокосилкой, а следом — счет за его услуги.

Используя опыт первого Левиттауна на Лонг-Айленде, Левитт приступил к строительству второго, в Пенсильвании, тоже на 17 тыс. домов. На этот раз вся территория была распланирована заранее, так что нашлось место стадионам, бассейнам, торговому центру и даже зданию для собраний.



В качестве центров досуга Левитт придумал использовать общественные открытые бассейны — они вмещали много народу и были более привлекательны для послевоенной молодежи, чем, скажем, аристократические теннис и гольф.

СЛАВА И ДЕНЬГИ — ИСПЫТАНИЕ МЕДНЫМИ ТРУБАМИ

Почти вся слава строителя новой пригородной Америки досталась Биллу. Старому Левитту было вполне достаточно того, что он мог в свое удовольствие заниматься обустройством и озеленением просторов Левиттауна. Как-то раз, когда саженцы погибли, он собственноручно посадил заново 5 тысяч деревьев. В газете *The Levittown Tribune* Авраам вел еженедельную колонку садовода, где объяснял, почему газон надо стричь регулярно и почему не стоит расстраиваться, если на нем все равно появляются сорняки. Он любил позировать фотографам с цветочной рассадой в руках, глубокомысленно заявляя: "Каждый человек имеет право на цветы!" Славы ландшафтного дизайнера ему было вполне достаточно.

КОНЕЦ ВЕЛИКОГО СТРОИТЕЛЯ

Получив и славу великого строителя, и богатство, Билл Левитт продал свой бизнес и предался роскошному отдыху и путешествиям. По условиям договора он не имел права строить в США. Когда ему стало скучно отдыхать, он попытался строить города в Африке, Южной Америке, Европе. Увы, с финансовой точки зрения эти проекты провалились. Оказалось, что для успеха дела необходимо иметь не только умение строить, но и обширные связи в правительстве, и надежных рабочих и менеджеров. Билл Левитт оказался не готов к огромной коррупции и воровству в развивающихся странах. Потом, в 70-е годы Левитт делал еще несколько отчаянных попыток вернуться в большой бизнес США. Он затеял строительство двух поселков во Флориде, получил кредиты, но былая деловая хватка изменила ему — дома так и не были построены, и покупателям пришлось вернуть деньги.

ПАДЕНИЕ КОЛОССА

Чтобы и дальше вести роскошную жизнь, Левитт украл \$17 млн у благотворительного фонда, созданного много раньше его собственной семьей. Суд США приговорил его вернуть фонду \$5 млн и запретил заниматься бизнесом в Нью-Йорке. Яхту и особняк пришлось продать. С 1992 года, когда у него случился разрыв кишечника, Билл Левитт почти все время проводил в North Shore University Hospital, где и умер в январе 1994 года, вскоре после того как попросил журналистов дать ему "еще полгода, чтобы дела пошли на лад".

Его банковские счета были пусты, — нечем было даже заплатить за лечение, но, как говорили его коллеги, "какое это имеет значение, если вы прожили такую жизнь, как Билл Левитт?" Левитты оставались самой крупной американской домостроительной компанией почти целое десятилетие. В 1950 году журнал Time подсчитал, что каждый восьмой строящийся в США дом строят "Левитт и сыновья". А сам Билл Левитт в интервью газете New York Times в 1952 году признался: "Конечно, здорово, когда можешь удовлетворить спрос, предложив такой продукт, которого больше ни у кого нет. Но я не просто строю и продаю дома. Если быть до конца честным, мне нужно еще и немного славы. Это ведь свойственно человеку. Я хочу построить город, которым мог бы гордиться".

Экопан (СИП) – это технология каркасного строительства, которая прямо попадает в тематику этой статьи. СИП- тот же каркас, только вшитый в панель на производстве. Реалии сегодняшнего дня. Сколько стоило строительство такого ЭКОПАН дома сейчас? Иногда нас заказчики спрашивают, почему наши дома стоят ТАК ДОРОГО? Есть ли способ построить каркасный дом ОЧЕНЬ ДЁШЕВО? Конечно, есть! Если это будет один проект на 6000 домов, в котором выверен каждый удар молотком — то реально снизить цену. Хотите жить в таком вот доме типа Cape Code? Пожалуйста! Но обратите внимание! Билл Левитт продавал их за 8000 долларов в 40-х годах, с учётом инфляции сейчас такой дом стоил бы 56000 долларов, или 3 304 000 рублей (плюс-минус курс доллара). Кстати, продаются-то они сейчас по цене 250 000\$.

*Еще раз повторю для осознания: каркасный дом 1947 года постройки в 2015-м году продаётся за **250 000 долларов!***

Мы построим такой дом под ключ с отделкой, скважиной, септиком и отоплением за 39000\$ (2 300 000 рублей). Дорого? В полтора раза дешевле, чем у Билла Левитта при массовом производстве? Как вам цены?

Для тех, кто интересуется организацией строительного бизнеса по франшизе ЭКОПАН, кто в сегодняшних реалиях понимает, что жить за городом в своем отдельном доме – это безопасно – ждем вас в офисе компании по адресу: Московская область, г. Химки, Юбилейный проспект, д.6а, офис 600.

тел. +7 (495) 419 02 52

моб.+7 906 760 60 80 (ватсап)

емейл: npecopan@inbox.ru

www.строительная-франшиза.рф