

БИЗНЕС ДИАЛОГ

business dialog media

МЕДИА

№ 4 ИЮНЬ 2021



**bau
mit**
baumit.com

НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕМА НОМЕРА:
СТРОИТЕЛЬСТВО

КИРИЛЛ ВАВИЛОВ,
генеральный директор ООО «Баумит»:

«ВАУМИТ ИОНИТ - ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
БУДУЩЕГО, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ОБОЙТИСЬ
БЕЗ УВЛАЖНИТЕЛЕЙ И ИОНИЗАТОРОВ ВОЗДУХА»

ВИКТОР ТЮЛЕНЕВ:

«Компетентность стоит дорого, некомпетентность – ещё дороже»



Музей для обычного человека – это что-то вроде портала, который переносит нас в другой мир, предлагая на выбор разные страны, эпохи и произведения искусства. Именно музеи дают нам возможность увидеть то, что в повседневной жизни нам недоступно, погрузиться в какие-то исторические события, прикоснуться к тайнам давно ушедших личностей. Но мало кто из нас задумывается, что нужно для того, чтобы всё в музее правильно работало и выставка исправно принимала посетителей. О том, что собой представляет застройка музеев и выставок, нам рассказал генеральный директор компании «МКС Музейное строительство» Виктор Тюленев.

– Ваша компания ведёт свою деятельность с 2000-х годов. С чего вы начинали и как перешли в музейно-выставочную сферу?

– Мы начинали как строительно-монтажная организация, вели застройку коммерческих выставок, ярмарок и форумов. Сегодня к этой деятельности мы возвращаемся редко, только если речь идёт о крупных выставках и крупных клиентах.

Хотя сама организация «МКС Музейное строительство» и появилась в 2013 году, основной костяк коллектива начал складываться ещё в далёком 2002-м. Прорывным для нашей компании стал 2017 год:

мы сделали значительный шаг вперёд и сразу перешли из лёгкой весовой категории в тяжёлую, начав застраивать постоянные и временные музейные экспозиции. До этого мы работали только над экспозициями, направленными на рекламу и маркетинг компаний, музеи же представляют собой совсем другой вид деятельности.

– Аббревиатура «МКС» в вашем названии расшифровывается как «Мы Команда Специалистов». Ваша специализация сегодня – это именно строительство музеев?

– Да, наша идеология – «Мы Команда Специалистов», и мы всегда её придерживаемся. В наш коллектив не попадают случайные люди, в том числе и потому, что временами нам приходится работать и с ценными экспонатами, сделанными из золота или драгоценных камней. Поэтому наши сотрудники должны быть честными и порядочными людьми.

И сегодня мы полностью сосредоточились именно на направлении комплексной застройки постоянных и временных музейных экспозиций под ключ в тесном сотрудничестве с архитектурными бюро. На данный момент мы стараемся работать с наиболее успешными из них, ведь от профессионализма архитекторов в числе прочего зависит и наш успех. Они генерируют идею: делают 3D-визуализацию, описывают функционал работы экспозиции, а мы воплощаем её в жизнь, разрабатываем технологию и спецификацию используемых материалов с соблюдением всех музейных норм.

Для грамотной реализации у нас есть все необходимые компетенции. В первую очередь это собственное производство со столярным, слесарным и сварочным участками. Когда мы перешли к работе с музеями, нам пришлось освоить обработку и сварку всех металлов, включая нержавеющую, латунь и другие сплавы.

– Уверена, что в вашей сфере деятельности не так много предложений от профессионалов. Насколько востребованы услуги вашей компании на рынке?

– Действительно, в нашей отрасли представлено не так много компаний. Наверное, наши услуги – одни из самых дорогих на этом рынке. Но компетентность обходится дорого, а некомпетентность – ещё дороже. К нам, как правило, попадают сложные проекты, от которых другие отказались или отмахнулись. Мы смело берёмся за любые проекты, и ещё не было случая, чтобы мы что-то не выполнили. Более того, за годы работы у нас не было ни единого замечания или взыскания, не говоря уже о каких-то судебных тяжбах.

– Ваша компания является одним из лидеров на рынке музейного строительства. Какие конкурентные преимущества обусловили это положение?

– Наши конкурентные преимущества – это прежде всего профессиональные ком-

петенции коллектива. Когда мы работали с коммерческими выставками, там на монтаж отводилось 3-4 дня, а на демонтаж – один день, это очень быстрый темп работы, который можно сравнить с ремонтом в квартире за эти же сроки. В музейных экспозициях всё немного по-другому: на монтаж временной выставки отводится 10-14 дней, что в три раза быстрее, чем наш привычный темп работы. Поэтому мы эти проекты, что называется, щёлкаем как орешки. Работа в таком темпе – наше большое конкурентное преимущество.

Также нашу компанию выгодно отличает от многих конкурентов наличие необходимого парка производственного оборудования, среди которого – фрезерные, форматно-раскроечные, столярные, слесарные, сварочные и другие станки. На каждом участке работы мы можем полагаться на собственные силы, не опираясь на субподрядчиков. Изготавливая объект под ключ, мы отвечаем за работу на всех её этапах.

– А что с постоянными экспозициями? Их за 14 дней не организуешь.

– С постоянными экспозициями ещё интереснее. За полгода мы должны пустое бетонное помещение превратить в музей. В нашей работе масса нюансов: нужно обеспечить защиту от проникновения с магнитно-контактными и ультразвуковыми системами безопасности, инфракрасными датчиками и т. д., а также защиту от пыли. Плюс у каждой витрины должен быть свой микроклимат: определённое сочетание влажности и температуры. Персонал должен уметь обращаться с музейными экспонатами.

Кстати, ещё одно наше конкурентное преимущество состоит в том, что по окончании проекта мы сдаём заказчику исполнительную документацию, куда входят чертежи, рабочие проекты и пр., которые полностью соответствуют текущей обстановке, так как именно по ним изготавливалось и монтировалось всё оборудование. И спустя 10 лет при необходимости



можно открыть эти документы и посмотреть, где и что расположено, всё будет на положенных местах.

– Когда вы приступаете к застройке, проект музея уже существует или вы ищите архитекторов, которые его разрабатывают?

– Жизнь проекта протекает следующим образом. Сначала появляется идея в виде некоего технического описания. Далее в работу включаются сценаристы, которые ставят себя на место будущих посетителей. Опираясь на их сценарий, архитекторы разрабатывают свой проект музея и превращают сценарий в более конкретную форму. Часто клиент заказывает у нас весь комплекс услуг: и сценарий, и проект, и застройку. Этот вариант намного эффек-



тивнее, потому что чем меньше звеньев в цепи, тем меньше потеря информации. Архитектор, проектируя музей, уже чётко представляет, что и из каких материалов будет изготавливаться. По проекту делаются сборочные чертежи, это уже чисто техническая работа. После изготовления осуществляется монтаж экспозиции, затем – выкладка экспонатов, пусконаладочные работы, проверка всех систем и, наконец, открытие выставки.

У нас всегда присутствует гарантийное обслуживание: в случае временных выставок – на весь период, в постоянных экспозициях – минимум на год. Новая экспозиция как новый автомобиль: две недели происходит её «обкатка». На этот период мы оставляем на выставке дежурный персонал, который оперативно может что-то исправить или заменить. Если всё сделано качественно, а у нас обычно так и бывает, то дальше никаких проблем быть не должно. Первый музей, Музей Минфина России, мы делали в 2013 году, до сих пор по поводу него нет никаких нареканий, всё работает как часы. Мы заинтересованы в том, чтобы изначально сделать всё качественно и не выезжать потом по гарантии.

Будет нелишним подчеркнуть, что мы имеем весь необходимый пакет разрешительной документации, сертифицированы по системе ISO применительно к проектированию и застройке музейных экспозиций. Мы имеем лицензию МЧС, дающую возможность проводить мероприятия по огнезащитной обработке материалов, так как часто в качестве них используются дерево и ткани, которые легко воспламеняются.

– За годы работы в портфолио «МКС Музейное строительство» появилось множество объектов. Какие из них являются для вас самыми яркими и любимыми?

– Сложно выделить какой-то отдельный объект. Могу рассказать об уникальном проекте, которым мы гордимся. В 1967 году архитектор Вячеслав Колейчук построил самонапряжённую светокинетическую скульптуру «Атом» около Института Курчатова, где она простояла два дня, после чего была демонтирована и впоследствии исчезла. Этот проект никто не мог повторить после. Когда проводился конкурс на реализацию постройки «Атома», желающих, кроме нас, не нашлось. И вот спустя 50 лет мы его снова построили, опираясь только на описание и эскизы Колейчука, который буквально месяц не дожил до монтажа скульптуры.

Конструкция уникальна тем, что она самонапряжённая. Мы делали её для музея «Гараж» к выставке кинетического искусства в парке Горького. Так как конструкция цветодинамическая, она ещё и вращалась от силы ветра. Сейчас «Атом» хранится в запасниках музея «Гараж».



Мы сотрудничаем с такими крупными площадками, как Третьяковская галерея, Государственный исторический музей, музей «Новый Иерусалим», музей «ДРЗ им. А. Солженицына», музей современного искусства «Гараж», организуя для них временные и постоянные экспозиции.

Наша компания стоит на рынке довольно обособленно, у нас достаточно узкая специализация. Мы заимствовали что-то от строителей, отделочников и сборщиков мебели, объединив все эти компетенции в одной организации. Такие компании можно пересчитать по пальцам в нашей стране. У нас, конечно, есть достойные конкуренты, которых мы хорошо знаем и уважаем, таких компаний не больше шести единиц. И руководители музеев и выставок об этом прекрасно знают.

Иногда конкурсы на застройку экспозиций выигрывают непрофильные компании, ведь в аукционе побеждает наименьшая цена, в этих случаях заказчики буквально хватаются за голову. Бывало, что такие компании на середине пути отстраняли от работы и нас просили закончить за ними, чтобы выставка могла открыться вовремя.

Организаторами выставок выступают, как правило, музеи. Часто бывает так, что экспонаты везут из-за рубежа, откуда предварительно приезжает специалист-эксперт, который принимает помещение и проект экспозиции, проверяя всё на предмет безопасности, правильного хранения и освещения. И если помещение и вся застройка не отвечают строгим требованиям, крупный музей свои экспонаты на эту выставку не отправит. В 2018 году мы делали в Третьяковке экспозицию Roma Aeterna «Все шедевры музеев Ватикана», где выставлялись картины таких великих мастеров, как Рафаэль, Караваджо и др. Страховая стоимость каждой картины была очень высокой, но нам, как застройщику выставки, доверили эти ценные произведения искусства. Этим доверием мы гордимся по праву.



Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Виктория Лукьянова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова

Корреспонденты: Наталия Манахова

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец,

Наталья Фастова, Кира Кузмина, Виолетта Скулкина

Фотографы: Роман Новиков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 30.06.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com › sportivnikvartal

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале		
4-ая полоса обложки	60 500 рублей	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы) 102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала 69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала 62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.



10 «В жизни можно многое сделать самостоятельно, но удобнее, безопаснее и, в итоге, выгоднее делегировать вопросы, в которых не разбираешься, и доверить их решение специалистам»

14 Люди покупают не квартиру, а образ жизни

18 Илья Машков: «Мы делаем для региона, его жителей и гостей надёжные, удобные и красивые объекты и городские пространства»



На обложке: Рекламный модуль компании Bonolit



22



28



32



44

22 Baumit Ionit – отделочные материалы будущего, которые позволят обойтись без увлажнителей и ионизаторов воздуха

28 Татьяна Новик: «Для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало»

32 Владимир Вакуленко: «Мы оказываем самый полный перечень услуг и предлагаем структурный подход к их оказанию: от заказчика до застройщика, от инжиниринговой компании до генподрядчика, от риелторской компании до юридических услуг»

36 Арам Сааков: «Каждый сотрудник компании является ценным звеном в структуре нашей деятельности»

40 Алексей Суглоб: «Мы всегда открыты для самых смелых проектов»

44 ГК «ОСТОВ»: ВДОХНОВЕНИЕ ГОРОДОМ

48 ЯНИС КРАУЛИС: «Бизнес «КНАУФ» включает в себя передовые цифровые решения, именно это и стало хорошим подспорьем в период пандемии»

НА МУФ ОБСУДЯТ ФАКТОРЫ СВЕТОВОГО И ЗВУКОВОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ

Одной из главных тем конгресса Urban Health, который пройдёт в рамках Московского урбанистического форума (МУФ) 2021 года, станет влияние светового и звукового загрязнения на здоровье и образ жизни горожан, сообщил руководитель столичного Департамента градостроительной политики Сергей Лёвкин.

«Безопасное использование света и звука станет предметом обсуждения в ходе международного диалога «Огни и шум большого города. Влияние светозвукового ландшафта на качество среды», который пройдёт 2 июля в онлайн-формате», – сказал Сергей Лёвкин.

По его словам, в то время как многие жители активно поддерживают тренд на экологическую осознанность, стараются следовать полезным привычкам, вопрос светового и шумового загрязнения городов часто остаётся за рамками обсуждения на различных мероприятиях.

Динамика роста городов и увеличение спроса на мобильность показывает, что мегаполисам предстоит разработать эффективную стратегию преодоления проблем светозвукового загрязнения.

«По данным экспертов, огни рекламных баннеров, вывесок и прожекторов засвечивают небо, а шумовое загрязнение становится причиной потери слуха у 24% взрослых жителей США. Решением этих вопросов занимаются как на локаль-



ном, так и на государственном уровне: в мегаполисах создают акустические карты и световые атласы, вводят ограничения. Москва также следит за международными трендами для формирования здоровой городской среды, соответствующей стандартам Urban Health», – добавил Лёвкин.

В ходе международного диалога эксперты обсудят инновационные решения по борьбе со световым и шумовым загрязнением, которые принимают города-лидеры, и то, как государственные стандарты по уровню шума в мегаполисах учитывают права людей, работающих ночью.

Актуальное исследование аналитического центра МУФ Urban Health, где в том

числе затрагивается и эта проблема, можно найти на сайте по ссылке.

Всего в деловой программе МУФ–2021 примут участие более 350 иностранных и российских спикеров – управленцев, представителей бизнеса, экспертов и архитекторов.

Ранее мэр столицы Сергей Собянин утвердил даты проведения Московского урбанистического форума. Он пройдёт с 1 по 4 июля в концертном зале «Зарядье» и одноимённом парке.

Источник: <https://stroi.mos.ru/news/na-muf-obsudiat-factory-svietovogho-i-zvukovogho-zagriznieniia?from=cl>

В МОСКВЕ ВВЕДУТ 45 ОБЪЕКТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ К КОНЦУ 2022 ГОДА

45 объектов здравоохранения планируется ввести в Москве к концу 2022 года, сообщил заместитель мэра столицы по вопросам градостроительной политики и строительства Андрей Бочкарёв.

«Развитие медицинской инфраструктуры города, особенно в период пандемии, остаётся одной из наших ключевых задач.

Необходимо не просто сохранить высокие темпы строительства объектов здравоохранения, но и по возможности их нарастить, чтобы город был готов к любым вызовам в будущем», – сказал Андрей Бочкарёв.

Заместитель мэра добавил, что основной ввод объектов здравоохранения придётся на 2022 год.

«Отмечу также, что большая часть медицинских учреждений, запланированных к строительству в ближайшие два года, возводятся за счёт городского бюджета. Это 38 объектов», – подчеркнул Бочкарёв.

Ранее мэр Москвы Сергей Собянин представил программу развития столицы на конференции московского отделения партии «Единая Россия». Одним из её приоритетов останется обеспечение горожан необходимой инфраструктурой в шаговом доступе.

«Наша программа развития Москвы обращена к каждому москвичу. Для кого-то из нас важнее всего надёжная система социальной защиты, для кого-то – возможности для учёбы, творчества и труда, для кого-то – новое жильё. Всем нам необходимы безопасная, чистый воздух, качественный транспорт, добротная медицина, комфортные улицы, парки и скверы», – сказал Сергей Собянин в своём выступлении.

Источник: <https://stroi.mos.ru/news/v-moskvie-vvedut-45-obiektov-zdravookhraneniia-k-koncu-2022-ghoda?from=cl>



РОСРЕЕСТР ОФОРМИЛ 53 ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКА ЦКАД В НОВОЙ МОСКВЕ С ЯНВАРЯ

Управлением Росреестра по Москве поставлено на кадастровый учёт 53 земельных участка Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) на территории Новой Москвы с начала года.

«ЦКАД является одним из важнейших проектов развития транспортной инфраструктуры Московского региона – её открытие позволит значительно разгрузить дорожную сеть столицы и Подмосковья, а также даст дополнительный стимул для развития новых территорий города. Так, с января нами поставлено на кадастровый учёт более 12 тысяч кв. метров земельных участков трассы, которая проходит по четырём населённым пунктам Новой Москвы», – сказал руководитель Управления Росреестра по Москве Игорь Майданов.

В поселении Щаповское расположено 29 участков, в поселении Краснопахорское – 17, в поселении Михайлово-Ярцевское – четыре, в поселении Первомайское – три.

Контроль по учётно-регистрационным процедурам в отношении объектов недвижимости при строительстве ЦКАД осуществляется Управлением Росреестра по Москве с 2018 года. Прокладка трассы затронула 96 земельных участков в ТиНАО. За этот период на кадастровый учёт поставлено 62 из них, в отношении

87 зарегистрировано право собственности РФ, по 14 изменён вид разрешённого использования, а также зарегистрирован сервитут (ограниченное право пользования чужой вещью в земельных отношениях).

Напомним, строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги нача-

лось в 2014 году. Длина магистрали составит 336 км. В 2020 году было построено 310 км ЦКАД. В июле будут завершены последние 26 км трассы.

Источник: <https://stroj.mos.ru/news/rosreestr-iformil-53-ziemiel-nykh-uchastka-tskad-v-novoi-moskvie-s-ianvaria?from=cl>



МИНСТРОЙ РОССИИ ВКЛЮЧИЛ В РЕЕСТР ПРОЕКТОВ ПОВТОРНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ДВА ПОДМОСКОВНЫХ ОБЪЕКТА СПОРТА



Ранее в федеральный реестр от Подмосковья были включены 35 проектов, шесть из них – с начала 2021 года.

Два проекта новых подмосковных объектов спорта будут использоваться при строительстве спортивных сооружений в

других регионах. Об этом сообщил министр строительного комплекса Московской области Владимир Локтев.

«В реестр экономически эффективной проектной документации Минстроя России включены спортивная школа олим-

пийского резерва в Балашихе и физкультурно-оздоровительный комплекс с универсальным спортивным залом в Кашире», – сказал Владимир Локтев.

Повторное применение проектов позволяет экономить бюджет и возводить проверенные объекты по реализованным успешным техническим решениям.

Ранее в федеральный реестр от Подмосковья были включены 35 проектов, шесть из них – с начала 2021 года. Это проекты поликлиники в Домодедово, социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних «Семья» в Кашире, детского сада в Озёрах, школы в Серпухове и другие.

«Все проекты оптимальны для возведения в условиях сложившейся городской застройки. Объекты полностью соответствуют критериям экономической эффективности и рекомендованы к использованию по всей стране», – уточнил В. Локтев.

Источник: <https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/17-06-2021-16-00-15-minstroy-rossii-vklyuchil-v-reestr-proektov-povtor>

ЗАММИНИСТРА ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ СРЕДЕ ПО ИННОВАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Пленарное заседание девелоперской среды «PropTech: будущее за цифрой» прошло при участии заместителя министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Александра Козлова. На мероприятии обсудили инновации в сфере недвижимости и инструменты, которые помогают улучшить сервисы в сегменте строительства и увеличить их продуктивность. В повестку мероприятия также вошли вопросы применения технологий информационного моделирования (ТИМ) для снижения рисков на всех этапах жизненного цикла объектов, включая минимизацию ошибок на ранних стадиях проектирования, снижение затрат на строительство, эксплуатацию зданий и сокращение сроков строительства.

Основными темами выступления замминистра строительства и ЖКХ РФ стали преимущества использования технологичной информационной моделирования в строительстве и изменение образовательных программ для кадров в стройотрасли.

«Применение ТИМ обеспечивает непрерывное формирование данных об объекте капитального строительства на протяжении всего его жизненного цикла. Таким образом, создаётся комплексная цифровая модель объекта. Важным преимуществом ТИМ является и создание общей среды для совместной работы всех участников инвестиционно-строительного процесса. Вместе с тем для оптимизации строительных процедур необходимо обеспечивать возможность выгрузки данных в универсальных



форматах для представления информационной модели на экспертизу, выдачи разрешения на строительство, ввода сооружений в эксплуатацию, а также для проведения строительного надзора», – сообщил замглавы Минстроя России Александр Козлов.

Внедрение ТИМ в строительстве государство решило начать с себя – для тех объектов, которые финансируются с привлечением бюджетных средств, использование ТИМ становится обязательным с 1 января 2022 года. При этом информационное моделирование уже сейчас активно используются ведущими строительными компаниями – как крупными частными застройщиками, так и строительными организациями в госсекторе.

Одним из основных аспектов распространения ТИМ является подготовка кадров. Эффективность строительства напрямую зависит от качества управления, которое невозможно без специалистов, владеющих актуальными цифровыми навыками и компетенциями.

Для подготовки кадров, обладающих компетенциями для эффективного использования ТИМ в строительстве, и актуализации образовательных программ Минстроем России ведётся работа по формированию единой научно-исследовательской системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации. В рамках федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» Минстроем России совместно с Минцифры России разработаны программы дополнительного образования по направлению ТИМ.

В деловой программе девелоперской среды «PropTech: будущее за цифрой» также приняли участие представители Росреестра, НОСТРОЙ, девелоперских и строительных фирм, управляющих компаний.

Источник: <https://www.minstroyrf.gov.ru/press/zamministra-prinyal-uchastie-v-developerskoj-srede-po-innovatsionnym-tekhnologiyam-v-sfere-stroitel/>

КОММЕНТАРИЙ МИНСТРОЯ РОССИИ К ОТЧЁТУ СЧЁТНОЙ ПАЛАТЫ О ПОДДЕРЖКЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Минстрой России сообщает позицию ведомства по опубликованному Счётной палатой экспертно-аналитическому аудиту результативности выделения в 2019-2020 годах средств федерального бюджета на цели поддержки рынка ипотечного кредитования и жилищного строительства, в том числе в рамках мер по борьбе с коронавирусной инфекцией и её последствиями.

В 2020 году в России были запущены беспрецедентные меры государственной поддержки рынка ипотечного кредитования, которые дали рынку жилищного строительства, а также смежным отраслям экономики мощный импульс. Новые инструменты в совокупности позволили



превысить показатели ввода жилья по сравнению с 2019 годом и стали востребованными при решении жилищного вопроса для сотен тысяч российских семей.

Для объективной оценки эффективности реализации мер господдержки на территории тех или иных субъектов страны необходимо учитывать не только динамику роста цен на жильё, но и результаты стимулирующих региональных программ. Так, в Дальневосточном федеральном округе важнейшей точкой роста является долгосрочная программа «Дальневосточная ипотека» по ставке не более 2%, благодаря которой на территории ДФО в 2020 году объём запусков новых проектов увеличился на 79%.

Наибольшее влияние на отрасль в 2020 году оказала льготная ипотека, за год действия с её помощью улучшили жилищные условия около 500 тыс. семей: программа позволила обеспечить финансирование проектов строительства жилья общей площадью 23,2 млн кв. м в объёме 1,4 трлн рублей. Кроме того, девятый месяц подряд растут объёмы запусков



фактор – это общемировая конъюнктура и рост цен на стройматериалы, по некоторым позициям, таким как металл, цены выросли в среднем на 70-80%.

На программу льготного кредитования застройщиков на 2020 и 2021 годы выделено 12 млрд рублей. В 2020 году

нальных проектов. На данный момент на рассмотрении у кредиторов находится более 60 проектов на льготное кредитование застройщиков, реализующих низкомаржинальные проекты жилищного строительства, заключено пять кредитных договоров. Стоит отметить, что дополнительно в работе у кредиторов находится ещё 31 проект строительства, потенциально подходящий под требования программы. Эти проекты планируется реализовать в 17 субъектах РФ.

АО «ДОМ.РФ», как оператор федеральных программ государственной поддержки, в настоящее время проводит обсуждения с кредиторами по вопросам обеспечения универсальной отчетности. В ближайшее время будут проведены мероприятия по внедрению предложений, которые были поддержаны кредиторами. Реализация возможности формирования единой отчетности позволит проводить подробный сравнительный анализ разных программ поддержки.

Совокупность принятых и эффективно проработанных мер господдержки позволила не допустить негативных сценариев в строительной отрасли. Об этом свидетельствуют рекордные данные по запуску многоквартирных жилых проектов в апреле 2021 года – 4,4 млн кв. м. Объём выданных в 2020 году ипотечных кредитов, в свою очередь, превзошёл максимум за всю историю наблюдений: 1,7 млн кредитов (+35% к 2019 году) на общую сумму 4,3 трлн руб. (+50% к предыдущему периоду). Эффект от реализации таких мер является, безусловно, значимым для улучшения жилищных условий граждан.

Минстрой России совместно с другими ведомствами продолжит работу по совершенствованию механизмов и учтёт предложения Счётной палаты в своей работе.



новых проектов строительства. С августа 2020 года запущено 26,4 млн кв. м нового жилья (+53% к аналогичному периоду прошлого-позапрошлого годов).

Несомненно, масштабная поддержка рынка ипотечного кредитования стимулировала рост спроса на жильё. При этом по итогам 2020 года цены на первичном рынке жилья выросли на 12% по отношению к 2019 году. Такой рост цен обусловлен не только возросшим спросом, но и увеличением себестоимости строительства. Минстрой России уже отмечал, что на повышение цен на жильё повлияла совокупность факторов. Среди ключевых факторов отмечались ограничительные меры, связанные с распространением новой коронавирусной инфекции, более чем в 50 регионах в той или иной мере работы на стройплощадках приостанавливались. Также отрасль столкнулась с острым дефицитом рабочей силы. Ещё один

совокупный размер возмещения кредиторам составил более 5,06 млрд рублей с учётом того, что программа была запущена в мае 2020 года. В рамках кредитных договоров финансировались проекты жилищного строительства в 40 субъектах России. За счёт снижения финансовой нагрузки по ранее оформленным кредитам реальная поддержка была оказана более 200 застройщикам, позволив им сохранить сроки завершения строительства и численность сотрудников.

С учётом изменений на рынке, произошедших к началу 2021 года, в том числе определённой его стабилизации, Правительством РФ было принято решение перераспределить неиспользованный остаток финансового обеспечения программы льготного кредитования в размере 6,9 млрд рублей на более востребованную в сегодняшних реалиях программу поддержки низкомаржи-

Источник: <https://minstroyrf.gov.ru/press/kommentariy-minstroya-rossii-k-otchetu-schetnoy-palaty-o-podderzhke-rynka-ipotechnogo-kreditovaniya/>

**«В ЖИЗНИ МОЖНО МНОГОЕ СДЕЛАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО,
НО УДОБНЕЕ, БЕЗОПАСНЕЕ И, В ИТОГЕ, ВЫГОДНЕЕ
ДЕЛЕГИРОВАТЬ ВОПРОСЫ, В КОТОРЫХ НЕ РАЗБИРАЕШЬСЯ,
И ДОВЕРИТЬ ИХ РЕШЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТАМ»**

Сферу риэлторской деятельности можно назвать одной из наиболее незащищённых. Ведь агентом по недвижимости может работать любой желающий, зачастую не имеющий специальных знаний и навыков. Именно этот факт вызывает недоверие у граждан, планирующих или уже совершающих сделки с недвижимостью. Членство агентства недвижимости в Гильдии риэлторов Московской области – это конкурентное преимущество компании, так как она обязательно проходит процедуру сертификации услуг и участвует в системе досудебного разрешения споров.

Сегодня мы общаемся с Артемием Шурыгиным, президентом Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), и Натальей Мазуриной, исполнительным директором ГРМО, которые расскажут о миссии профессионального сообщества, о возможностях его участников и тенденциях на рынке недвижимости в 2021 году.



Наталья Мазурина, исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области, почётный член Российской Гильдии Риэлторов
– Во многих сферах сегодня возникают профессиональные объединения. С какой целью была создана Гильдия риэлторов Московской области?

– Гильдия риэлторов Московской области создана в 1997 году. К этому времени во всех городах Подмосковья появились агентства недвижимости. Рынок недвижимости стремительно развивался. Наиболее активные руководители испытывали потребность в обмене профессиональным опытом, в общении. В этот период времени деятельность агентств недвижимости регулировалось государством посредством лицензирования, происходило становление государственной системы регистрации недвижимости. Нужен был диалог, взаимодействие с властью. Таким представителем профессионального сообщества и стала ГРМО.

ГРМО ЯВЛЯЕТСЯ
ПОЛНОМОЧНЫМ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ
РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ
РИЭЛТОРОВ (РГР)
НА ТЕРРИТОРИИ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Сегодня миссией ГРМО стала деятельность по развитию цивилизованных форм ведения бизнеса, условий для эффективного обмена профессиональным опытом, практиками работы и профессиональными знаниями, по развитию механизмов регулирования риэлторской деятельности

и поддержки добросовестной конкуренции, по развитию механизмов защиты потребителей на рынке недвижимости, по формированию положительного имиджа сертифицированных компаний и аттестованных специалистов.

– Ваше сообщество объединяет более 150 компаний. Какие преимущества появляются у членов гильдии с момента вступления в неё?

– Компании ГРМО проходят процедуру сертификации услуг и попадают в Единый федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Каждый аттестованный специалист также попадает в реестр и получает удостоверение риэлтора. Нахождение компании и специалиста в едином





реестре даёт более лояльное отношение со стороны клиента. Для клиента – это более надёжное агентство недвижимости.

У Гильдии риэлторов Московской области много партнёров, которые предлагают компаниям и их клиентам скидки, в том числе многие банки-партнёры предоставляют скидки по ипотечным ставкам и другие преференции.

В созданных чатах ГРМО руководители, ипотечные брокеры, юристы общаются между собой, в частности решая свои вопросы, и находят партнёров для совместных сделок.

У гильдии есть своя база объектов недвижимости от профессионалов «ДОМ-БОНУС», куда можно выгружать объекты недвижимости своей компании без дополнительной платы.

ГРМО регулярно делает новостную информационную рассылку, что позволяет оставаться в курсе событий, происходящих на рынке недвижимости. Помимо этого, мы организуем различные мероприятия, в том числе и образовательного направления, проходящие для руководителей и агентов бесплатно или со значительной скидкой по оплате.

Артемий Шурыгин, президент Гильдии риэлторов Московской области

– Осуществляя сделку по покупке или продаже недвижимости, некоторые считают, что могут обойтись без услуг риэлтора. Насколько необходимы в этой сфере услуги профессионала?

– В жизни можно многое сделать самостоятельно, например, заняться самолечением без врача, подстричь себя без парикмахера или защитить себя в суде без адвоката. Но во всём цивилизованном

мире удобнее, безопаснее и, в итоге, выгоднее делегировать вопросы, в которых не разбираешься, и доверить их решение специалистам. Именно так обстоят дела и с риэлторской деятельностью: обойтись можно, но получится ли безопасно, быстро и выгодно решить свою задачу с недвижимостью – большой вопрос. Среднестатистический житель в течение жизни не так часто занимается продажей или покупкой недвижимости, соответственно, актуальные знания законодательства и рынка недвижимости, нюансы в совершении сделок вряд ли ему известны.

– Некоторые риэлторские компании настаивают на должности риэлтора любого желающего, считая, что каждый может работать в этой сфере. По вашему мне-



нию, так ли это и какими профессиональными и личностными качествами должен обладать хороший риэлтор?

– Действительно, на данный момент нет каких-то препятствующих барьеров для доступа в профессию. Специалистом по недвижимости может стать любой человек, но, как и в других профессиях, отличным специалистом он становится только благодаря системному профессиональному обучению и наработанному практическому опыту. Очень многое зависит от компании, в которой работает специалист. Как правило, в сильных компаниях есть система обучения, а также целая команда юристов и ипотечных брокеров, которые грамотно дополняют компетенции специалистов по продаже недвижимости. Хороший риэлтор – это и хороший продавец, и переговорщик, и психолог, и аналитик: человек, который вникает в жилищные проблемы клиентов и помогает найти самые выгодные решения.

– Сегодня в Подмоскowie строится большое количество нового жилья. Как вы, будучи профессионалом, оцениваете структуру спроса на новостройки и «вторичку»? Что пользуется большей популярностью?

– Рынок недвижимости Подмоскowie очень неоднороден. Если говорить о Ближнем Подмоскowie, то здесь строится действительно много нового жилья, эти территории интересны крупным застройщикам и привлекательны для покупателей, которым не по карману московские цены. А вот Дальнее Подмоскowie остаётся «депрессивным»: практически нет новостроек, распродают остатки проблемных застройщиков. Здесь, собствен-



но, преобладает рынок вторичного жилья. В Подмоскowie достаточно хороший рост в последние годы имеет рынок загородной недвижимости, особенно он укрепился в период пандемии, когда многие жители мегаполиса задумались о собственном земельном участке.

– Многие молодые семьи, чтобы приобрести жильё, вынуждены брать ипотечные кредиты. Насколько велика доля ипотечников среди всех покупателей жилья и какие условия по ипотеке могут предложить банки?

– В самом деле, ипотека сейчас является одним из основных драйверов рынка недвижимости. Доля сделок с использованием ипотечных кредитов достигает 60-70% от общего объёма сделок с квартирами. У банков сейчас много интересных ипотечных программ. Я бы посоветовал обращаться к ипотечным брокерам в агентства недвижимости, которые помогут выбрать наиболее выгодные банковские предложения. У многих банков-партнёров Гильдии риэлторов Московской области действуют дополнительные скидки к ипотечным ставкам для клиентов агентств недвижимости. Например, при работе через агентство недвижимости, являющееся членом ГРМО, в Банке ВТБ ипотечная ставка для клиента будет меньше на 0,5%!

– Одной из задач гильдии является поддержка предпринимательской деятельности риэлторских компаний. Каким образом удаётся решать эту задачу?

– Предпринимательство в нашей стране – это, безусловно, подвиг. Гильдия помогает кооперировать усилия профессионального сообщества, чтобы поддерживать каждого члена. Прежде всего наша задача – показать клиентам, где они могут найти надёжных и профессиональных специалистов, которые на самом деле смогут решить их жилищные вопросы. Для этого мы активно развиваем и продвигаем Федеральный реестр сертифицированных агентств недвижимости и аттестованных специалистов рынка недвижимости:

reestr.rgr.ru. В этом реестре клиенты могут найти агентство недвижимости и риэлтора, которые участвуют в системе досудебного рассмотрения споров, их профессиональная деятельность застрахована и соответствует требованиям Национального стандарта РОСС. Большая работа проводится гильдией и по выстраиванию партнёрских отношений с банками, страховщиками, оценщиками и компаниями из других смежных отраслей. Для клиентов это всегда более выгодные условия, скидки и дополнительный сервис.





– Скажите, каким был рынок недвижимости в период локдауна и пандемии? Справедливо ли заметить, что рост цен для покупателей был значительно ощутим, а количество сделок в этот период сильно сократилось?

– 2020 год был совсем нестандартным, обычные сезонные тренды не наблюдались. В периоды приостановки стандарт-

ной работы МФЦ (март-май) действительно сократилось количество сделок. Летом этот отложенный спрос был удовлетворён, в том числе благодаря развитию практики электронной регистрации и других дистанционных технологий работы. Снижение ипотечной ставки и программы господдержки, безусловно, способствовали дальнейшему увеличению

спроса, но одновременно эти факторы повлияли и на увеличение стоимости квадратного метра. К началу 2021 года мы констатировали повышение стоимости на 15%, прежде всего на квартиры в новостройках. Найти на рынке хорошие предложения по адекватной стоимости сейчас непросто без помощи профессионального риэлтора.



ЛЮДИ ПОКУПАЮТ НЕ КВАРТИРУ, А ОБРАЗ ЖИЗНИ

Спрос на собственное жильё среди граждан нашей страны всегда был чрезвычайно велик. Однако если задуматься над приобретением собственного жилья, то встаёт вопрос о выборе первичного либо вторичного жилья. Первичное строительство с каждым годом приобретает всё большую популярность. Это связано с несколькими факторами: низкая цена по сравнению со вторичным жильём, возможность взять квартиру со свободной планировкой или отделкой, новые районы и жилые кварталы и многое другое. Комментарии относительно трендов на новостройки, ситуации на рынке недвижимости в период пандемии, а также по программам по приобретению жилья дали представители таких компаний-застройщиков, как ГК ФСК, ГК МИЦ, «Гранель». Все они являются членами Ассоциации застройщиков и давно успели заслужить доверие со стороны покупателей.



Ольга Тумайкина,
коммерческий директор ГК ФСК:

«Для добросовестного девелопера важно строить качественно, выдерживать сроки, гибко реагировать на рынок и предлагать покупателю действительно востребованный продукт. Сегодня людям важна не только квартира, которую они приобретают в жилом комплексе, но и та инфраструктура, которую девелопер продумал в своём проекте. Люди покупают образ жизни. Поэтому ещё один принцип – строить современное жильё, отвечающее запросам нашего покупателя.»

Первый и главный тренд, который оказал существенное влияние на развитие рынка в этом и прошлом годах, – это, конечно, низкая ставка по ипотеке и различные программы от застройщиков. И здесь мы говорим не только о ставке 6,5%, хотя она стала одним из драйверов спроса. Благодаря низкой ипотечной ставке доля сделок по ипотеке увеличилась. В нашей компании средний показатель ипотечных сделок вырос с 57 до 62%, в отдельных проектах доля ипотеки достигает и 80%. Из этого объёма сделок, которые были совершены, по льготной ипотеке – 95%.

Благодаря совместным программам застройщиков и банков сегодня у покупателя есть реальная возможность приобрести квартиру в новостройке по ставке существенно ниже той, что предлагает государство. К примеру, в рамках наших программ у нас ставка на весь период кредитования составляет 1,95% от Альфа-Банка.

Помимо таких инструментов, своим клиентам мы предлагаем выгодное предложение по рассрочке «Плати потом», в рамках которого покупатель, приобретая квартиру сейчас, вносит всего 15-30% от стоимости квартиры, а оставшуюся часть – накануне ввода дома в эксплуатацию.



Это предложение особенно выгодно для тех проектов, которые недавно стартовали. Соответственно, у покупателя есть временной лаг в 2,5-3 года, за этот период он спокойно может докопиться недостающую сумму или взять ипотеку на оставшуюся сумму.

Ещё один тренд, который можно отметить, – адаптация продукта под новые запросы покупателя. Пандемия, как ни странно, повлияла и на это. Тех объектов, которые выходят на рынок сейчас, это практически не коснулось. Но на проекты, находящиеся в работе у застройщиков, пандемия и период пережитой нами самоизоляции окажут влияние. К примеру, в нашей компании для перспективных проектов мы прорабатываем внедрение бесконтактных входных дверей. В проектах бизнес- и даже комфорт-класса – наличие коворкингов. В массовом сегменте жилья прорабатываем варианты планировок с наличием рабочего места в квартире.

В рамках этого тренда есть ещё один очень явный запрос от покупателя: запрос на готовый продукт – квартиры с отделкой (под ключ или с предчистовой). Причём последний вариант стремительно набирает популярность. Если доля квартир с готовой отделкой в среднем по рынку в комфорт-классе достигает уже 50%, то в объектах бизнес-класса она находится приблизительно на одном уровне и составляет порядка 20%. Тем не менее мы видим направление этого тренда и понимаем, что и в бизнес-классе рынок смещается в сторону готового продукта. Именно поэтому в нашем новом проекте, который вывели на рынок недавно, мы заложили в домах первой очереди 50% квартир с готовой отделкой.

Без отделки доля квартир в домах первой очереди составляет 16%. С предчистовой отделкой, или, как её иначе называем, white box – 34%. Поэтому благодаря выгодным программам, которые

покупателю предлагают государство или застройщики совместно с банками, можно сказать, что спрос на новостройки остаётся на высоком уровне».

Александр Пасько, заместитель коммерческого директора по продажам ГК МИЦ:

«Пандемия показала необходимость увеличения жилплощади. Идеально, когда на каждого члена семьи приходится по одной комнате. Ипотека с господдержкой дала покупателям возможность приобрести в определённом ими бюджете квартиры большей площади. Мы у себя в проектах отмечаем увеличение в среднем с 42 до 48-50 кв. метров.



Ещё один тренд – квартиры с оборудованными рабочими местами. Мы планируем предлагать такие во всех наших проектах.

Ипотека с господдержкой, введением которой государство простиимулировало отрасль в пандемию, безусловно, стала



Один из важнейших трендов в сфере недвижимости, набравший популярность в 2020 году и сохраняющий актуальность сегодня, – это спрос на онлайн-продажи. В прошлом году нам удалось максимально быстро и эффективно перенастроить работу офисов продаж с учётом этого тренда, и теперь практически все этапы покупки жилья можно провести онлайн, что очень удобно для покупателя.

Ещё один актуальный тренд – рост уровня требований покупателя к девелоперскому продукту. Проведя так много времени дома на карантине, люди начали больше ценить комфорт своего жилья, а также наличие инфраструктуры в шаговой доступности. В то же время самыми важными критериями покупки жилья становятся цена и сроки сдачи объекта, они потеснили с первого места качество строительства и даже локацию. Цены на новостройки постоянно растут, и покупа-

драйвером продаж. Мы получили максимальное количество денег на эскроу. Второй квартал в меньшей, а третий квартал в большей степени ипотека взорвала».

Сергей Нюхалов, заместитель директора по продажам ГК «Гранель»:

«Самое главное для девелоперов – это быть гибкими, уметь быстро адаптироваться к новым условиям и соблюдать сроки строительства. Из-за пандемии не всем девелоперам удалось сохранить заявленные темпы. ГК «Гранель» изначально шла с опережением сроков, поэтому наши объекты даже в условиях пандемии строятся и сдаются вовремя. Нам удаётся сохранять заявленные сроки передачи квартир, тем более что ситуация с рабочими на стройках постепенно нормализуется, всё больше рабочих привлекается из российских регионов».





тель спешит приобрести жильё на самом раннем этапе строительства. Поэтому соблюдение сроков сдачи – серьёзный фактор, влияющий на выбор потребителя.

Если говорить о форматах жилья, то можно отметить, что покупателя интересуют в основном небольшие площади, особенно если речь идёт о сегменте доступного жилья. Так, на студии и однокомнатные сегодня приходится 60% предложения, по 25 и 35% соответственно, а доля трёхкомнатных квартир, в свою очередь, сократилась до 10%. При этом существуют запрос на эргономич-

ные и функциональные планировки, в частности на евроформат с объединёнными кухнями-гостиными.

Безусловно, весь 2020 год был отмечен повышенным спросом на жилые новостройки, он продолжает расти и в 2021 году. Локомотивом развития строительной отрасли стали ипотека с господдержкой, а также нестабильная экономическая ситуация и скачки валютного курса – всё больше людей стремится использовать вложения в недвижимость как надёжный инструмент сохранения средств. В Московском регионе действие программы господдержки, по всей види-

мости, закончится летом, и к этому времени мы ожидаем ещё одного всплеска ажиотажного спроса.

Мы стараемся формировать качественный продукт, расширяем присутствие в разных локациях, выводим на рынок новые проекты, соответствующие высоким требованиям современного покупателя. Так, в наших столичных объектах комфорт-класса есть элементы, присущие бизнес-сегменту: качественная инженерия, развитая собственная инфраструктура, продуманное благоустройство, охраняемая территория, подземные паркинги».



ИЛЬЯ МАШКОВ:

«Мы делаем для региона, его жителей и гостей надёжные, удобные и красивые объекты и городские пространства»



Архитектура – это то, что в первую очередь формирует облик города. Создавая проект, его авторы, архитекторы и инженеры, думают не только об эстетике, но и о функциональности, комфорте и экономике. О том, как меняется облик Подмосковья, какую роль в этом играют Ассоциация проектировщиков (АПМО), Архитектурная комиссия Московской области и Свидетельство АГО, рассказывает председатель правления АПМО, член Рабочей группы Архитектурной комиссии области Илья Машков.

– Ассоциация проектировщиков – некоммерческая организация, объединяющая ведущие организации в сфере архитектуры и градостроительства. Что именно предпринимает ассоциация, чтобы улучшить область, сделать жизнь комфортнее и удобнее для жителей?

– Наша ассоциация – это сообщество позитивных, настроенных на лучший результат единомышленников. Мы работаем для того, чтобы сделать подмосковные города современными, удобными и развивающимися по устойчивому сценарию.

Для улучшения качества жизни в регионе мы, как проектировщики (архитекторы, городские планировщики и инженеры), в первую очередь следим за качеством проектных решений. Что я вкладываю в определение «качественные проекты»? Соответствие функциональному назначению, окружающему контексту, культурным кодам и, конечно же, надёжность конструктивных и инженерных решений, грамотные объёмно-пространственные и планировочные решения.

Современная архитектура по всему миру притягивает к себе зрителей. И в Подмосковье туристы могут приезжать не только для того, чтобы посмотреть на архитектурные памятники, но и увидеть современные

творения. Тем более что архитектура Подмосковья становится всё более заметной: недаром первый приз международного фестиваля «Зодчество-2020» получил объект в Московской области.

Древнеримский архитектор и инженер Витрувий в своё время определил триединую сущность архитектуры – это

«прочность, польза, красота». В рамках этой триады мы и действуем: делаем для региона, его жителей и гостей надёжные, удобные и красивые объекты и городские пространства.

– Вы являетесь членом Рабочей группы Архитектурной комиссии, которая созда-



на при губернаторе области. Что это за орган? Насколько взаимосвязана ваша работа в Архкомиссии с деятельностью ассоциации?

– Чтобы ответить на этот вопрос, надо сказать несколько слов о Рабочей группе Архитектурной комиссии.

Рабочая группа – это общественный совещательный орган, наделённый правом рассматривать архитектурные проекты, поддерживать их для получения Свидетельства АГО или возвращать на доработку.

В рабочую группу входят многие известные практикующие архитекторы, преподаватели МАРХИ, представители органов по охране культурного наследия, МЧС и другие профессионалы своего дела. Состав рабочей группы регулярно обновляется, ассоциация представлена в ней несколькими членами.

Проекты защищают их авторы. Члены рабочей группы, опираясь на профессиональный опыт, высказывают мнения о проекте, которые затем суммирует председатель рабочей группы (чаще всего это главный архитектор Московской области) для включения в протокол. И здесь важно отметить, что авторы получают на защите обратную связь от коллег, столь необходимую, чтобы убедиться в правильности проектных решений, доработать проект с учётом мнения опытных профессионалов.



Опыт рассмотрения проектов ложится в основу ежемесячных обучающих семинаров ассоциации и Комитета по архитектуре и градостроительству, на которых разбираются типичные ошибки, встречающиеся в проектных материалах АГО. Всё это способствует профессиональному росту специалистов проектных организаций, работающих на территории

региона, а лучшие из лучших через свой вклад в работу Архкомиссии оказывают влияние на формирование нового облика региона.

– Если говорить о бюджетных объектах, насколько нужно для них Свидетельство архитектурно-градостроительного облика, ведь их заказчик – государство?







– За соблюдением строительных норм, по которым проектируются социальные объекты, например, таких как прочность несущего каркаса, специальная технология работы, пожарная безопасность, следит экспертиза. Государственный заказчик отслеживает то, насколько корректно расходуются бюджетные деньги. Органы Госстройнадзора следят за реализацией и сдачей объекта.

А что же с эстетическим качеством? В коммерческом проекте всегда есть заказчик, которому требуется выделиться среди конкурентов, в том числе и за счёт красоты. За архитектурное качество бюджетных объектов особая ответственность ложится на Архкомиссию во главе с главным архитектором Московской области. Качественный архитектурный облик, планировки и интерьеры фиксируются в АГО, на государственных объектах это особенно важно.

– Получение Свидетельства архитектурно-градостроительного облика требуется при новом строительстве и реконструкции объекта, если в ходе работ изменяется внешний вид. Сложно ли получить это свидетельство?

– Одна из первопричин отказа в получении свидетельства – разночтения и несовпадения: например, в пояснительной записке написана одна площадь, а в чертежах другая или на разрезе фасада высота здания одна, а на развёртке другая. Кажется невероятным, но подобные ошибки чаще всего и создают сложности. И ещё – незнание правил оформления буклета для получения свидетельства. Эти

правила легко можно найти на сайте Комитета по архитектуре и градостроительству, они понятны любому профессионалу-архитектору. АГО – важный инструмент доведения архитектурного замысла до реализации, очень важно, чтобы заказчики осознавали, что Московская область не ждёт бракоделов, действующих по принципу «после нас хоть потоп». Проект, Свидетельство АГО и качественная реализация должны быть неразрывно связаны в сознании инвестора, заказчика, и тогда получить свидетельство легко.

– Были ли яркие проекты в вашей карьере, о которых вы можете с гордостью сказать: «Я принимал в этом участие»?

– Мы делаем сейчас интересную работу в Люберцах, это будет высотный много-

функциональный центр. Объект рассматривался в прошлом месяце не рабочей группой, а самой Архитектурной комиссией в Союзе архитекторов и прошёл согласование.

Не очень люблю говорить о своих проектах, больше хочется хвалить коллег. Вот, к примеру, построенная по проекту архитектора Антона Нагавицына школа в Истре удивляет сочетанием внимательного подхода к организации учебного процесса и актуальной и современной архитектуры. Работа получила Хрустального Дедала на фестивале «Зодчество-2020».

Надо сказать, что в область сегодня приходит работать всё больше известных, именитых архитекторов. Я уверен, что их проекты преобразят регион. Это уже происходит.





ВАУМІТ ІОНІТ –
ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
БУДУЩЕГО, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ
ОБОЙТИСЬ БЕЗ УВЛАЖНИТЕЛЕЙ
И ИОНИЗАТОРОВ ВОЗДУХА

Вопрос здоровья для большинства из нас сегодня приобрёл особое значение. Однако многие, сосредоточившись на социальной дистанции и санитайзерах, не задумываются, что здоровье также зависит от чистоты и качества воздуха в помещении. Ведь сухой, насыщенный пылью воздух – благодатная среда для распространения вирусов и бактерий. Увлажнители и ионизаторы – полезные приборы, которые стоят недёшево и загромаждают помещение. Современная разработка компании Vaumit позволяет обойтись без них. Vaumit Ionit – это единственная система отделочных материалов, которая регулирует влажность в помещениях со стенами из гипсокартона и бетона и увеличивает число полезных ионов в воздухе. Подробнее о данной уникальной системе, а также о том, какими будут офисы и дома после пандемии, нам рассказал генеральный директор компании Кирилл Вавилов.

АВСТРИЙСКАЯ МАРКА ВАУМИТ – ОДИН ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ В ЕВРОПЕ БРЕНДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СИСТЕМ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ, ШТУКАТУРОК И ФАСАДНЫХ КРАСОК В ЕС. СЕГОДНЯ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ ВАУМИТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В 25 ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ. ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ДОСТУПНЫХ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И МНОЖЕСТВО РАЗРАБОТАННЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ПРОСТОГО И БЕЗОПАСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕЛАЮТ ПРОДУКЦИЮ ВАУМИТ ВОСТРЕБОВАННОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕМОНТЕ, РЕСТАВРАЦИИ И ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫХ РАБОТАХ. А СОБСТВЕННЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПАРК ПОЗВОЛЯЕТ ВЫПУСКАТЬ ИННОВАЦИОННЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКИ НА ОСНОВЕ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК И ИСПЫТАНИЙ.



– Теперь нет нужды приобретать ионизатор воздуха: ваша новая система отделочных материалов справляется с этой проблемой. Расскажите подробнее о вашей новинке и её влиянии на здоровье.

– Да, действительно, в этом году Vaumit выводит на рынок новый продукт, аналогов которого нет в мире ни у одного производителя. Система Vaumit Ionit, состоящая из специальной шпаклёвки и краски, – это специальное покрытие, которое повышает концентрацию аэроионов в воздухе и улучшает его качество.

Все мы помним известного советского учёного, биофизика Александра Чижевского, который называл аэроионы «витаминами воздуха». Воздух, наполненный аэроионами, не только помогает сохранять бодрость и энергию, но и позволяет продлить жизнь. Неудивительно, что на природе, особенно у водопадов, обнаружены повышенные концентрации аэроионов. А вот в крупных промышленных городах и в помещениях, переполненных людьми, наоборот, крайне низкое их содержание.

Если в воздухе отсутствуют аэроионы, наш организм это воспринимает как сигнал тревоги и опасности для жизни. А вот повышенные концентрации этих «витаминов» улучшают защитные функции ор-

ганизма, оказывают позитивное влияние на сердечно-сосудистую, дыхательную и нервную системы, помогают лучше справиться со многими заболеваниями.

– Жизнь в период пандемии во всём мире диктует особенные правила. Разработка Vaumit Ionit была связана с этим или же она велась давно?

– Идея ионизирующего покрытия с оздоровительным эффектом возникла в Vaumit уже давно. Последние десять лет велись активные труды по разработке и усовершенствованию продуктов такого типа. В стремлении изучить влияние строительных материалов на человека в 2014 году компания Vaumit создала уникальный исследовательский полигон – Viva Research Park, в котором в режиме реального времени тестируются различные строительные материалы. В парке собраны основные типы конструктивов, с которыми имеют дело застройщики: это бетон, кирпич, массивы дерева и различные панели.

Внутри каждого дома воспроизводятся реальные условия эксплуатации: так, словно бы в помещении кто-то постоянно готовил пищу, принимал душ, открывал и закрывал входную дверь, проветривал и т. п.



ВАУМИТ В ЦИФРАХ:

– 25 СТРАН, ГДЕ ОТКРЫТЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА;

– 3600 СОТРУДНИКОВ;

– ВЫПУСК 45 МЛН КВ.М ФАСАДОВ В ГОД;

– 1 МЛРД ЕВРО – ЕЖЕГОДНЫЙ ОБОРОТ КОМПАНИИ (ДАННЫЕ 2020 ГОДА).

Для наблюдения за любыми изменениями физических параметров в каждом доме были установлены 33 датчика. В фокусе внимания находятся также ионы воздуха, концентрация газов и количество пыли, оседающей на внутренних поверхностях

за один день. Все данные передаются в независимые институты для анализа: в Венский медицинский университет, Австрийский институт строительной биологии и экологии (IBO), Университет прикладных наук земли Бургенланд (FH Burgenland).

В течение последних нескольких лет инновационные продукты Vaumit Ionit стали тестироваться в Viva Park.

– Здоровье – это не только защита от вирусов и бактерий, но и экологическая



безопасность. Как с этим обстоят дела у Vaumit Ionit?

– Все продукты Vaumit получают высшие оценки по безопасности и экологичности и самые значимые европейские сертификаты. Так же как и система Vaumit Klima, система Vaumit Ionit сейчас получает сертификат Natureplus®, или экомаркировку экологически чистых и здоровых продуктов.

– Любые заявления нуждаются в подтверждении. Проходила ли ваша новая система тестирование на практике?

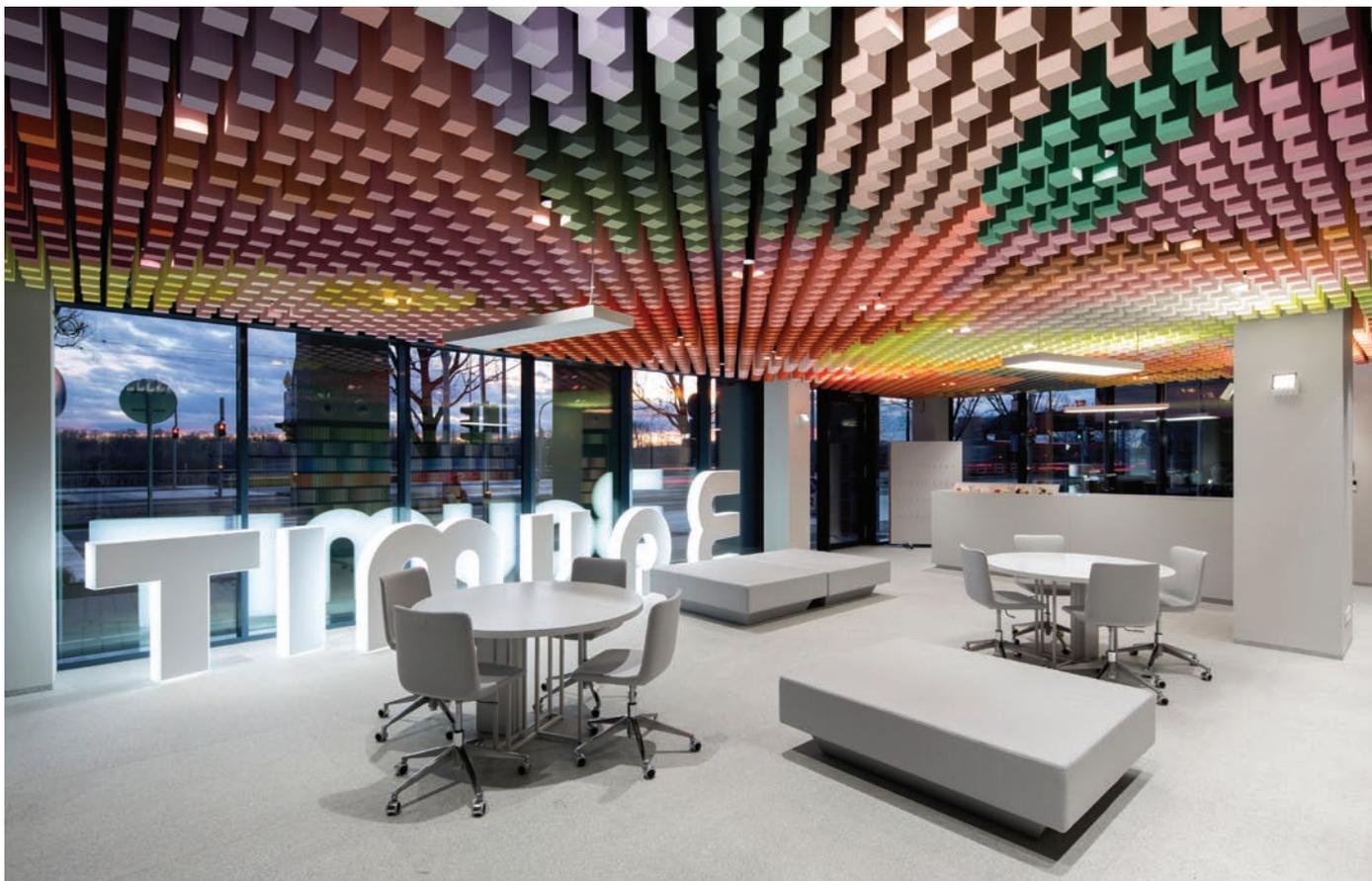
– Замеры подтверждают, что Vaumit Ionit способствует повышению ионов в воздухе в два раза и регулированию влажности воздуха, уменьшает пыльцу и мелкую пыль. Даже спустя два года, по данным исследований, значение содержания положительных ионов остаётся на высоком уровне. А многочисленные опросы участников тестирования подтверждают рост работоспособности и улучшение общего самочувствия. В целом можно сделать вывод о том, что Vaumit Ionit улучшает воздух внутри помещения, увеличивает количество ионов в воздухе, способствует здоровью и благополучию.

– Какими в плане строительства и отделки вы видите офисные помещения в недалёком будущем, когда коронавирусная эпоха отступит?



– Пандемия коронавируса изменила подход к выбору офисных пространств. Компании вводят гибкие графики, уменьшая количество находящихся в одном помещении людей. В офисах будущего расширятся переговорные и зоны свободного общения.

Всё больше людей задумывается о необходимости очищения, увлажнения и повышения качества воздуха, так как вирусы передаются воздушно-капельным путём. Люди стали более внимательно относиться к своему здоровью. Теперь стоит задача обезопасить себя и своё жилище от вирусов.



– Безопасность и экологичность – это вообще фирменный стиль Vaumit. Вы всегда стараетесь придерживаться этих стандартов?

– Вся продукция Vaumit производится согласно европейским экологическим стандартам, а также соответствующим национальным стандартам и требованиям Европейского союза и РФ. Также и на самом производстве Vaumit внедрены уникальные запатентованные техноло-

бетона создать собственные уникальные варианты дизайна и воплотить идеи строительства. Устройство быстро создаёт различные элементы и готово работать хоть круглосуточно. С его помощью также можно делать слои бетона разной толщины и объекты с ровной поверхностью. Для этого устройства нами разработан специальный бетон с другим составом, который подходит именно для автоматизированной системы.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ VAUMIT

Дело, начавшееся в 1810 году с печи для обжига известняка, выросло в одну из наиболее успешных европейских компаний по производству строительных материалов. Марка Vaumit зародилась в 1988 г. в результате партнёрства двух австрийских предприятий по производству строительных материалов.



гические решения для защиты окружающей среды и здоровья людей. Компания Vaumit давно занимается проблемами здорового строительства и здоровой жизни: проводятся серьёзные научные исследования о влиянии стройматериалов на самочувствие людей.

– Vaumit нередко представляет на рынке свои ноу-хау. Какие инновационные разработки ещё есть у компании?

– Одна из интересных разработок Vaumit, которая пока не представлена на российском рынке, BauMinator – это, по сути, 3D-принтер бетона. Автоматизированная система позволит с помощью

– Есть ли у компании планы по выпуску новой продукции на рынок в ближайшие годы?

– Ежегодно компания Vaumit предлагает актуальные новинки для дизайнеров и архитекторов. Совместно с мировым консультантом по цветовым трендам Willy Spanring мы разработали и предлагаем 12 уникальных оттенков белого цвета, находящегося на пике популярности. Эта палитра поможет авторам придать фасадам правильный оттенок белого, который сочетается с другими элементами здания и органично вписывается в окружающую среду.

Регистрация Завода по производству камня и обжигу известняка в Вopfинге в торговом реестре состоялась в 1911 году. В то время действовали две печи для обжига известняка и одно административное здание.

Девятью годами позже введена в эксплуатацию первая механическая камнедробильная установка. В 1939 году Алоис Шмид покупает терпящий убытки Завод по производству камня и обжигу известняка.

Почти через 20 лет, в 1957 году, инженер Херман Хофер разрабатывает первую в мире двухкамерную печь для энергосберегающего обжига известня-



ка. Спустя шесть лет в эксплуатацию введена первая шахтная печь для обжига известняка Maerz. В 1969 году к управлению заводом приступает 26-летний сын Алоиса – Фридрих Шмид, через год под его руководством происходит запуск производства сухих строительных смесей в Вopfинге. В последующем, на протяжении десяти лет, развиваются новые направления деятельности завода: разработка пастообразной декоративной штукатурки и производство систем теплоизоляции. В 1980 г. Фридрих Шмид возглавляет цементный завод в Вopfинге.

В 1988 году Дитер Керн (wup) и РР Фридрих Шмид (Worpfing) основывают торговую марку строительных материалов Vaumit. Следующие пять лет ознаменованы открытием иностранных филиалов: в 1990 году открывается «Vaumit Венгрия» в Дороге, в 1992-м – «Vaumit Чешская Республика» в Брандис-над-Лабем, в 1993-м – «Vaumit Польша» во Вроцлаве, в 1994-м – представительства «Vaumit Румыния» в Бухаресте и «Vaumit Словакия» в Братиславе, в 1995-м – «Vaumit Болгария» в Елин-Пелине.

В 1997 году Роберт Шмид принимает руководство Заводом по производству камня и обжигу известняка в Вopfинге, и уже в 1999-м Vaumit разрабатывает комплексную систему теплоизоляции Vaumit open® – Die KlimaFassade.

XXI век для компании начинается с запуска крупнейшего производства штукатурки в Европе, расположившегося в Вopfинге, а уже через год Schmid Industrie Holding приобретает 100%-ный пакет Bayosan, Германия (Бад-Хинделанг).

В 2005 году происходит открытие представительства «Vaumit Китай» в Шанхае. На рынок вводится новая технология Vaumit StarTrack – революционное ноу-хау в работе с фасадами. Годом позже Vaumit впервые разрабатывает самоочищающееся фасадное покрытие Vaumit Nanopor.

В 2007-м открываются представительства «Vaumit Турция» в Стамбуле, «Vaumit Украина» в Киеве и «Vaumit Швейцария» в Тагельсвангене. В том же году Vaumit представляет новую линейку продуктов Healthy Living под торговой маркой Vaumit Klima.

В 2008 году Роберт Шмид становится руководителем промышленного холдинга Schmid Industrie Holding. Vaumit открывает в Мадриде представительство «Vaumit

Испания». В течение двух последующих лет Vaumit разрабатывает самую широкую в Европе палитру цветов для фасадов Vaumit Life, включающую 888 оттенков, и выпускает линейку Vaumit CreativTop для индивидуального креативного дизайна фасада.

В 2013 г. Vaumit открывает филиал во Франции (Шель, Париж), а через год компания представляет усовершенствованную разработку Vaumit Nanopor – самоочищение при помощи фотокатализатора без использования биоцидов.

В 2017 г. Worpfinger Group покупает 27 компаний в 14 странах, а также права на торговые марки Vaumit и Кема. Годом позже «Vaumit Франция» поглотила направление фасадных материалов компании Cantillana Group во Франции.





ТАТЬЯНА НОВИК:

«Для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало»

Потребность в собственном жилье испокон веков является одной из базовых для каждого человека. Однако даже при наличии «собственного угла» люди достаточно часто хотят улучшить условия проживания: расширить жилую площадь, переехать в другой город или даже страну, разменять квартиру, для того чтобы жить отдельно, или сделать выбор в пользу загородного частного жилья. Достаточно часто все действия, производимые с недвижимостью, становятся головной болью как для собственников, так и для покупателей. Ведь каждый объект недвижимости имеет свои особенности и, соответственно, тонкости при совершении сделки. Риелтор – специалист, в чьи компетенции входят подбор объекта недвижимости или его продажа, консультация по всем вопросам в данной области, юридическая проверка объекта и сопровождение сделки под ключ. Сегодня мы общаемся с экспертом, руководителем агентства «КварталСити» Татьяной Новик и расскажем о том, как изменился рынок с начала пандемии и какие услуги предлагает компания.

– Ваша компания на рынке не первый год и пережила не один кризис на этапе своего становления. Скажите, какие тенденции на рынке недвижимости наиболее ощутимы на сегодняшний день?

– Рынок недвижимости – одна из наиболее традиционных областей экономики и вместе с тем один из наиболее динамично развивающихся рынков. Фраза «Мир никогда не будет прежним» стала девизом 2020 года. Карантинные ограничения послужили причиной кризиса. Одни стали банкротами, другие не могут заплатить аренду по докризисным ставкам. Сегодня, когда большая часть ограничений снята, происходит постепенное восстановление рынка. Но мы стали жить в новой реальности, где нужно меньше магазинов, офисов и гостиниц. Карантин вызвал бум удалённой деятельности: люди дистанционно работают, покупают, учатся. Падение спроса закономерно приводит к падению цен. А вот на рынок жилой недвижимости пандемия повлияла по-разному. Арендный рынок коммерческой недвижимости сразу отреагировал падением: арендаторы стали меньше зарабатывать и поэто-



му не могут платить по прежним ценам. Рынок аренды загородного жилья, наоборот, взлетел, подорожал в разы. Интерес к покупке загородного жилья также вырос, но только в отдельных удачных проектах, где создана хорошая инфраструктура. Из-за девальвации в начале кризиса количество сделок купли-продажи квартир тоже выросло, но с введением карантина рынок замер. По мере отмены ограничений он стал оживать, хорошую поддержку оказала госпрограмма датирования ставок кредита до 6,5%. Как будет складываться ситуация – неясно, думаю, что всё зависит от доходов населения.

– Вы можете дать оценку отрасли в целом? С какими проблемами чаще всего сталкиваются агентства недвижимости?

– В наше время в риелторский бизнес стали активно внедряться банки, застройщики, крупные девелоперы, они применяют различные инструменты для усиления своего влияния на этом рынке. А наш риелторский бизнес ещё не готов к такому уровню конкуренции, он серьёзно проигрывает в технологиях. В таких конкурентных структурах хорошо развиты автоматические коммуникации с клиентами, общение проходит через личный кабинет. Конечно, далеко не у всех агентов недвижимости есть такой сервис. Существует и кадровая проблема в нашей сфере. Сейчас трудно найти работников, удовлетворяющих всем требованиям работы с недвижимостью. Мы обучаем персонал, но опытные сотрудники очень часто уходят в свободное плавание. Поэтому вопрос



«текучки» кадров является болезненным для многих агентств недвижимости.

– Успех агентства недвижимости во многом зависит от сотрудников. Расскажите о своих риелторах!

– Я являюсь основателем юридической компании по недвижимости «КварталСити» в городе Дмитрове и брокером. В этой сфере работаю с 2005 года. Компания создана с целью оказания юридических и риелторских услуг в сфере недвижимости на территории города Дмитрова и Московской области. Мы оказываем широкий спектр услуг, начиная от подбора и заканчивая регистрацией сделок с недвижимостью. В агентстве собрана небольшая команда профессионалов, состоящая из семи человек. В работе своего коллектива я стараюсь использовать информационные технологии и мотивационные схемы. В совокупности всё это позволяет нам оказывать качественные услуги.

Наши специалисты предлагают клиентам различные, в том числе и нестандартные, варианты решения вопросов, касающихся недвижимости.

– Несмотря на пандемию, многие граждане нашей страны решили открыть собственный бизнес. Зачастую это сопряжено с покупкой или арендой недвижимости. Скажите, какой пакет услуг при таких потребностях клиента вы предоставляете?

– У нас есть обширная база объектов, включающая в себя как объекты офисной, складской, торговой, производственной, так и жилой и дачной недвижимости. Услуги для продавцов и покупателей несколько разнятся. Обратившись к нам в качестве продавца объекта недвижимости, вы можете рассчитывать на:

– обзорную информацию о том, что происходит на рынке в интересующем вас регионе, сегменте;

- проведение экспертизы степени готовности документации к сделке;
- оформление документов для продажи по нотариальной доверенности;
- разработку рекламной стратегии;
- то, что будут предприняты все меры для поиска покупателя, можно посмотреть на клиентов, заинтересовавшихся вашим объектом;
- организацию подписания предварительного и основного договоров;
- оказание помощи в проведении взаиморасчётов между участниками сделки;
- построение цепочки и на подборку встречных вариантов, будут проведены переговоры со всеми потенциальными покупателями;
- получение консультации относительно того, как поступить в сложных ситуациях.

Если вы прибегнете к нашей помощи в качестве покупателя, то сможете рассчитывать на то, что:

- получите консультацию относительно цен на интересующую вас недвижимость;
- вам подберут несколько вариантов объектов, максимально соответствующих вашим требованиям;
- промониторят похожие варианты и цены;
- организуют и проведут осмотр заинтересовавших вас объектов;
- проверят правоустанавливающие документы на выбранный вами объект;
- вас проконсультируют по документации, необходимой для оформления сделки;
- будут вести переговоры с продавцами с представлением ваших интересов;
- организуют проведение безопасного для вас способа взаиморасчётов, включая внесение аванса, задатка, оставшейся суммы;
- организуют заключение договора, подписание акта приёма-передачи недвижимости.

Но это ещё не всё. Предоставляются ещё и дополнительные услуги:

- узаконивание перепланировок;
- оценка объектов с применением сравнительного анализа;
- приватизация объектов недвижимости;
- консультация и предоставление информации, касающейся вопросов налогообложения;
- консультации по кредитованию;
- сопровождение сделок при использовании материнского капитала, жилищных сертификатов.

Ни одна сделка не похожа на другую, поэтому подходы к оформлению и сопровождению каждой индивидуальны.

Для нас не является приоритетом продать во что бы то ни стало. Главное – реализовать надёжную и выгодную для нашего клиента сделку, чтобы затем получать от него не нарекания, а отличные рекомендации и новых клиентов.

ЗАЧЕМ НУЖЕН РИЭЛТОР?

ЕСЛИ ТЫ ИСКАТЬ УСТАЛ, ПРОСТО ПОЗВОНИ В КВАРТАЛ



ОТСТАИВАЕТ
ИНТЕРЕСЫ



ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ
И ДЕНЬГИ



УБЕРЕГАЕТ ОТ
СОМНИТЕЛЬНЫХ
ВАРИАНТОВ



ОБЕСПЕЧИВАЕТ
НАДЁЖНОСТЬ



www.kvartal.ooo
Тел.: 8 (915) 226-01-03

Адрес: Московская область, г. Дмитров,
ул. Профессиональная, дом 1А (здание ТПП),
2 этаж, офис 204



ВЛАДИМИР ВАКУЛЕНКО:

«Мы оказываем самый полный перечень услуг и предлагаем структурный подход к их оказанию: от заказчика до застройщика, от инжиниринговой компании до генподрядчика, от риелторской компании до юридических услуг»

Группа компаний «Гефест» известна на строительном рынке уже 28 лет. За это время она завоевала репутацию надёжного застройщика на территории Москвы и Московской области. В перечень услуг фирмы вошло не только строительство, но и реконструкция зданий различного назначения: это торговые площадки, жилые кварталы, объекты федерального назначения.

На сегодняшний день группа компаний «Гефест» выделяет основным профилем своей работы жилое строительство, географией которого стало ближайшее Подмосковье. Мы общаемся с председателем совета директоров группы компаний «Гефест» Владимиром Вакуленко, который рассказал об истории компании, этапах её становления и проблемах строительной отрасли.

– Расскажите об истории создания компании. Какие предпосылки стали решающими для становления собственного бизнеса?

– Я сам по профессии строитель. Окончил строительный факультет МИИТ – Московского государственного университета путей сообщения императора Николая II в 1972 году. Мне довелось работать на Московской железной дороге сначала инженером ПТО, а затем я призвался в Главное управление специального строительства Вооружённых сил, которое обслуживало девятку основных министерств. Там моя карьера началась с позиции главного прораба, продолжилась в должности инженера, а потом мне доверили защиту всех ресурсов Главспецстроя. После путча в 1991 году я уволился в звании полковника и пошёл работать на совместное с нами предприятие «Сватстрой». А уже позже, в 1992 году, основал фирму «Гефест-ЛТД».

– Скажите, с какими проблемами сталкивается отрасль строительства на сегодняшний день? Как можно сгладить острые углы?

– Система работы застройщиков на сегодняшний день сильно изменилась.

Раньше работа застройщиков была регламентирована № 214-ФЗ, который в настоящее время изменился. До изменений в законодательстве дольщики вкладывали свои денежные средства, а

ИЗВЕСТНЫМИ ОБЪЕКТАМИ КОМПАНИИ СТАЛИ ЖК «СПОРТИВНЫЙ» И ЖК «ЭКОГРАД НОВЫЙ КАТУАР» В ДМИТРОВСКОМ РАЙОНЕ, ЖК «СУПОНЕВО» И ЖК «СОЗВЕЗДИЕ» В Г. ЗВЕНИГОРОДЕ, ЖК «ПЕРВОМАЙСКИЙ» В Г. ХИМКИ.

застройщики выполняли строительные работы за счёт этих средств. Мы всегда были честными застройщиками и никогда не сталкивались с проблемой. Однако в связи с тем, что в России очень много компаний-застройщиков не смогло достроить объекты по объективным и субъективным причинам, произошло изменение самого закона со смещением фокуса

работы через банковскую структуру. Последние, в свою очередь, могут выбирать, кому одобрять финансирование, а кому нет. С одной стороны, это логично с точки зрения гарантии дольщиков, но в этом случае страдают такие добросовестные застройщики, как мы, например. Критерии выбора банка на предмет финансирования зависят от многих параметров, однако крупным компаниям, о которых все знают, везёт всё же несколько больше, чем средним. Для нас переход на проектное финансирование и эскроу-счета достаточно ощутим и непросто.

Со стороны кажется, что пандемия мало сказалась на строительной отрасли, но на самом деле это не так. В Москве начались массовые застройки. Всем хочется, чтобы люди покупали объекты недвижимости, в том числе и в ипотеку, которую по праву можно назвать дополнительным механизмом увеличения продаж. Вопрос заключается в другом: начинать стоит не с этого. Необходимо не просто увеличивать сам жилищный фонд, но и думать об объектах инфраструктуры. Ведь обеспечивать район садами, школами, инженерными подключениями и парковочными местами – не задача застройщика, но задача государства. Мы, как ответственная



компания с хорошей репутацией, можем построить и эти объекты, но необходима совместная работа в данном направлении. Это связано в первую очередь с тем, что любой застройщик перед началом строительства рассчитывает себестоимость, включает в этот расчёт ту же самую автомобильную стоянку, здания, которые могут быть адаптированы под сад или школу, что неизбежно приводит к увеличению цены, ему приходится её поднимать. И делает он это не потому, что так хочет сам, а потому, что ему надо хотя бы перекрыть собственные расходы на строительство.

– Чем услуги вашей компании наиболее выгодны для потенциального покупателя?

– Я считаю, что у нас максимально сохраняется баланс формата «цена-качество». Мы одни из первых, кто создал собственную управляющую компанию. На момент сдачи дома в эксплуатацию и на протяжении нескольких лет очень важно, чтобы была своя управляющая компания, способная исправлять огрехи и проблемные моменты за счёт наших средств. Таким образом, у владельцев квартир и других объектов в рамках того или иного жилого комплекса появляется определённая гарантия того, что все их проблемы будут решены. Сторонняя же управляющая компания на практике далеко не всегда решает имеющиеся проблемы, списывая их на застройщика.

Группа компаний «Гефест» на сегодняшний день расширилась с точки зрения не только бизнеса, но и его структуры: у нас есть свои подрядные организации, свои риелторская и управляющая компании, даже своя правовая компания. В перспективе мы видим создание и отдельной финансовой компании. Мы оказываем самый полный перечень услуг и предлагаем структурный подход к их оказанию: от заказчика до застройщика, от инженеринговой компании до генподрядчика, от риелторской компании до юридических услуг.

– Для многих покупателей крайне важен вопрос отделки в новом жилье или её отсутствия для выполнения дизайнерского ремонта. Скажите, какое предложение могут получить будущие владельцы квартир от ГК «Гефест»?

– По желанию клиента мы проводим либо черновой ремонт, либо ремонт от застройщика. В определённое время, мы решили реализовывать квартиры с отделкой. Такой вид объекта минимизирует дополнительные затраты клиентов, ведь настоящее время, 90% покупателей приобретают новое жильё в рамках ипотечных программ. Таким образом, наши клиенты после завершения сделки могут



получить квартиру полностью готовую к проживанию.

– Какие планы вы ставите перед собой на будущее?

– Сейчас в разработке у ГК «Гефест» находится несколько проектов многоэтажного и малоэтажного строительства. Мы для себя осваиваем новые горизонты и новые сферы деятельности.

Помимо этого, мы продолжаем вести деятельность на европейском рынке. У нас уже есть реализованные проекты малоэтажных жилых комплексов в Чехии и мы не собираемся останавливаться на достигнутом!





АРАМ СААКОВ:

«Каждый сотрудник компании является ценным звеном в структуре нашей деятельности»

Уже долгое время строительная отрасль занимает ключевую позицию в российской экономике. Развитие строительной сферы также не стоит на месте и сегодня предстаёт перед нами уже в другом облике, нежели несколько десятилетий назад. На неё возлагаются не только прямые функции, но и дизайн, проектирование, благоустройство. Конкуренция среди строительных компаний очень высокая, равно как и критерии отбора объектов для строительства. Высококвалифицированная компания должна обладать собственным парком современной строительной техники, штатом специалистов, а также безукоризненной репутацией. Сегодня мы общаемся с Арамом Сааковым, генеральным директором ООО «СК Комплекс», и узнаем о том, как изменилась отрасль для строительных компаний, как получать крупные заказы в работу и какой критерий наиболее важен для руководителя в рамках управления предприятием.

– Ваша компания надёжно зарекомендовала себя в строительной отрасли в крайне сжатые сроки для рамок развития предприятия сектора МСП. Скажите, какие были предпосылки для её создания? В чём секрет точного попадания в цель?

– Имея несколько единиц строительной техники, со временем окружив себя квалифицированным персоналом и приобретя опыт в строительной сфере, я ощутил желание создать компанию, которая будет профессионально реализовывать свою деятельность в разных районах Москвы и на территории всей Московской области.

Чтобы достигнуть нужного результата, мы выбрали в первую очередь стратегию завоевания доверия наших клиентов. Мы всегда остаёмся на связи, работая в ненормированном режиме с привлечением максимальных трудовых ресурсов, потому что знаем: главное – результат. С учётом того, что ООО «СК Комплекс» участвует в госзакупках, деловая репутация играет первостепенную роль. Ведь именно безупречная репутация, основанная на доверии потребителей, является залогом спокойствия наших заказчиков.

– Вы можете дать экспертную оценку строительной сферы бизнеса в ЦФО? Как



изменились приоритеты отрасли за последние несколько лет?

– Строительная сфера бизнеса развивается динамично. Сегодня она демонстрирует нам тенденцию увеличения как числа строительных компаний, так и объёма строительных работ, в том числе объектов

различного назначения: это социальные объекты, жилой сектор, общественные пространства. ООО «СК Комплекс» также расширило сферу деятельности. Наряду с благоустройством и озеленением территорий мы оказываем услуги по сносу и демонтажу зданий, ремонту и строительству





– Какими проектами вы гордитесь больше всего?

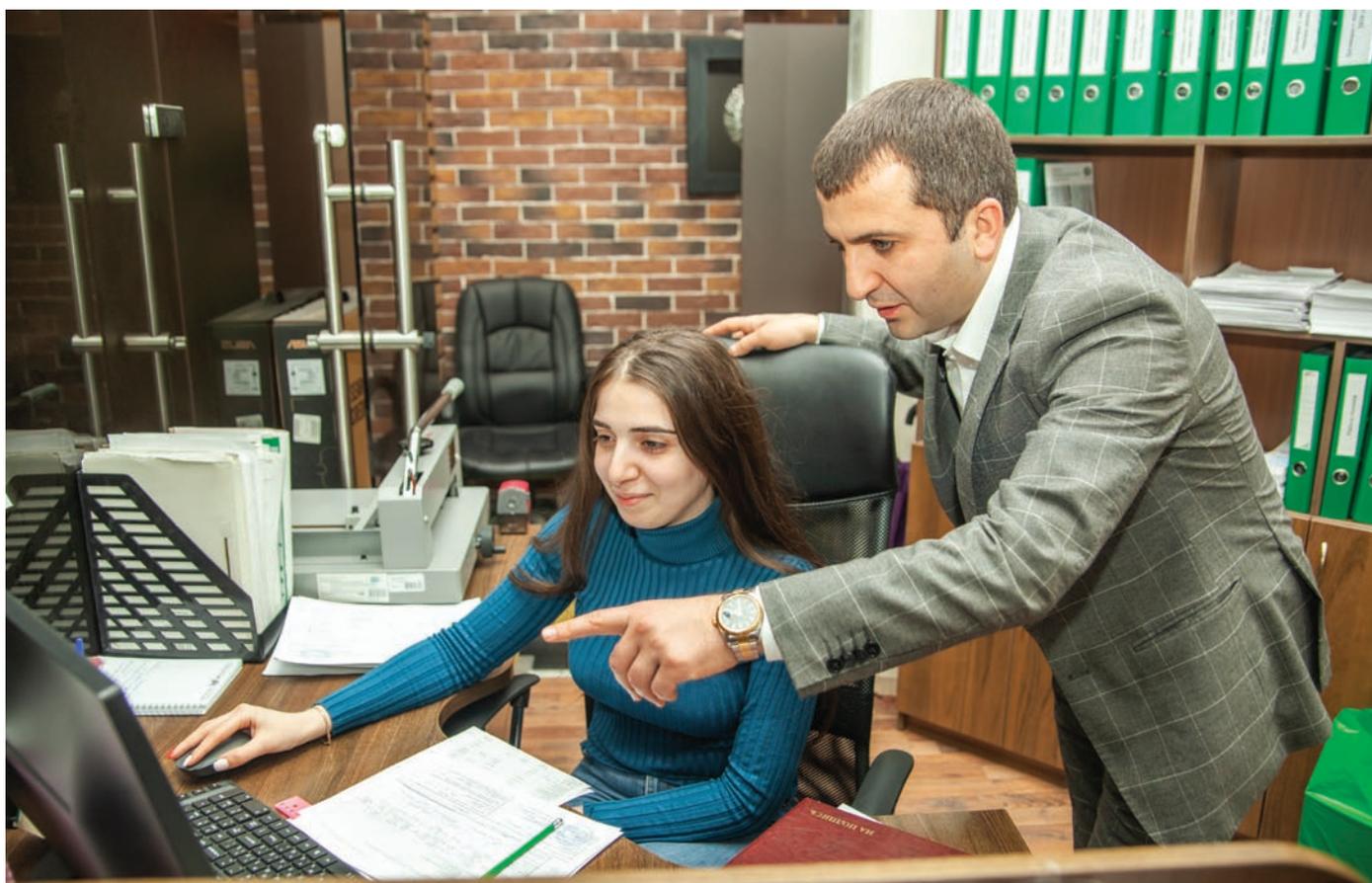
– Мне кажется, что выделять определённые проекты – это не совсем верно. Мы гордимся каждой нашей выполненной работой вне зависимости от масштабов, потому что для нас нет понятий «важный проект» и «второстепенный проект». Мы вкладываем душу в каждый из них. На счету у компании – успешно завершённые строительные проекты с такими партнёрами, как ФГАУ «Оздоровительный комплекс «Клязьма» Управления делами Президента Российской Федерации», ПАО «МОСТОТРЕСТ». В портфель наших успешных заказов входят следующие кейсы: строительство участка Северо-Восточной хорды, выполнение работ по благоустройству и озеленению территории объектов компании «Инград», выполнение совместно с партнёром «Осенний квартал» полного комплекса работ по строительству проектируемого проезда № 6447 в г. Мытищи, включая необходимые испытания и ввод в эксплуатацию. Вместе с администрацией г. Котельники мы построили футбольную коробку. Помимо этого, исполнили обязательства по муниципальному контракту на выполнение работ по комплексному благоустройству дворовой территории д. 8 микрорайона Южный городского округа Котельники Московской области, а также выполнили работы по комплексному благоустройству дворо-

дорог, выполняем строительные работы, связанные с привлечением специальной техники, разработкой котлована с утилизацией, вывозом грунта, строительного мусора и снега.

Если принять во внимание неоспоримый факт того, что требования к профессионализму рабочего персонала в сфере строительства постоянно растут, то важнейшим приоритетом для отрасли является повышение квалификации наших сотрудников. Ключевой момент в нашей работе – соблюдение экологических требований законодательства, следуя

которым, мы сводим к минимуму неблагоприятное воздействие при ведении строительной деятельности.

Отдельно хочется выделить реализуемые нами проекты по планированию строительной деятельности и благоустройству. Их основной целью является сохранение на градостроительной площадке и прилегающей территории ландшафта, природы, почвы, деревьев и кустарников, что не только создаёт эстетически привлекательный образ объектов, но и полностью соответствует законодательным нормам.





вых и школьных территорий совместно с администрациями г. о. Балашиха и Старой Купавны. В процессе сотрудничества с такими крупнейшими представителями строительного рынка, как ГК «ПИК», ГК «Самолёт», ГК МИЦ, ГК «Инград», нами были успешно реализованы объекты по комплексному благоустройству дворовых и школьных территорий.

– В прошлом интервью вы сказали, что большое количество работ ваша компания выполнила в сфере благоустройства. Скажите, можно ли на сегодняшний день сказать, что приоритетное направление вашей компании поменялось? Или вы укрепили свои позиции?

– Мы значительно укрепили свои позиции в сфере благоустройства, а также расширили спектр услуг, в первую очередь в области вывоза и утилизации различных строительных отходов, соблюдая прави-

ла закона о самостоятельной проверке класса опасности отходов прямо на объектах с помощью дозиметра. Расширили парк строительной техники, заключили партнёрские соглашения с крупнейшими представителями строительного бизнеса.

В настоящее время ООО «СК Комплекс» располагает собственной производственной базой, на которой запускается производство различных строительных материалов, расширяется штатный состав сотрудников, предоставляются новые рабочие места, поднимается уровень заработных плат. Это позволит нам не только повысить качество материалов, но и сократить сроки выполнения работ и сделать нас независимыми от поставщиков.

– Отличный результат – это работа всего коллектива. Скажите, как вы мотивируете своих сотрудников и организуете слаженную работу?

– Каждый сотрудник компании является ценным звеном в структуре нашей деятельности. Доверительное отношение, внимание к разным точкам зрения, индексация заработной платы и премиальная система приводят к слаженной работе с высокими показателями.

Более того, в период пандемии не был уволен ни один сотрудник, заработные платы не уменьшались, все налоги были оплачены вовремя. Не ограничивалась и благотворительная деятельность по поддержке юношеского спорта по боевым искусствам. Так, ООО «СК Комплекс» является спонсором по развитию детской команды спортивного клуба «Богатырь».

Весь наш коллектив хочет поблагодарить губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьёва за программы по строительству и благоустройству дворовых территорий в Московской области, в особенности по строительству детских губернаторских площадок.

– Какие проблемы есть в строительной отрасли? Как их может решить предприниматель?

– Сложности, конечно, есть, такие как резкое удорожание строительных материалов и сырья, завышенные строительно-производственные требования, но мы их преодолеваем и продолжаем находиться в устойчивом положении. При поддержке государства и правильном управлении бизнесом, работая в режиме «без паузы», предприниматель сохраняет свои позиции в строительном бизнесе.





АЛЕКСЕЙ СУГЛОБ:

*«Мы всегда открыты
для самых смелых
проектов»*

Как известно, свет является одним из факторов создания комфортной городской среды, поэтому при благоустройстве общественных пространств именно освещению необходимо уделять особое внимание. В городском пространстве свет не только обеспечивает безопасность и комфорт, но и выполняет эстетические и дизайнерские функции. Подробнее о типах освещения и работе над проектами по благоустройству городских пространств рассказал Алексей Алексеевич Суглоб, генеральный директор ООО «САРОС-Свет М» (группа компаний «САРОС»).

– В следующем году ваша компания отметит своё тридцатилетие. Как начиналась история создания предприятия, которое сегодня представляет собой международный многопрофильный холдинг?

– Компания «САРОС» возникла в 1992 году. В это время многие пробовали себя в различных сферах бизнеса. Мы тоже осваивали новые реалии и, пробуя разные направления, поняли, что тема освещения является перспективной. Это очень интересная и динамически развивающаяся сфера, так как, помимо технологической, она несёт в себе значительную творческую составляющую. Мы хотели не просто продавать, но и что-то создавать своими руками, поэтому приняли решение об открытии собственного производства. В пригороде Санкт-Петербурга был открыт наш завод, который начал производить светильники, опоры. Мы создали компанию, как сейчас принято говорить, полного цикла: от разработки проекта до его воплощения, поставки и монтажа.

В начале 2000-х гг. мы открыли представительство в Москве, далее начали прирастать территориально: открыли офисы

в Екатеринбурге, Самаре, Новосибирске, а потом и в Эстонии, в городе Нарве, где наша компания – один из уважаемых инвесторов и партнёров республики. Здесь мы преимущественно производим широкий спектр сложных интерьерных светильников, нестандартную продукцию, начиная от различных люстр и заканчивая светильниками хай-тек. Эстонское представительство – это в первую очередь наш экспорт-офис.

География нашего экспорта – от Южной Америки до Юго-Восточной Азии, от Скандинавии до Австралии. Количество стран, в которые поставляется светотехническая продукция нашего производства, достигло пятидесяти семи.

Одним из наших конкурентных преимуществ является то, что группа компаний «САРОС» максимально открыта: любого заказчика, архитектора, девелопера, потенциального партнёра мы готовы познать с нашим производством. Мы ничего не скрываем и постоянно развиваемся. Показатель того, что мы пришли «всерьёз и надолго»: у нас всё в собственности (офисы, заводы), поэтому мы меньше подвержены колебаниям рынка.

По соотношению цены и качества мы считаемся лидером нашего сегмента рынка. При этом для нас качество важнее цены.

– Расскажите более подробно о вашем производстве.

– На сегодняшний день у нас два завода с глубоким циклом переработки материала, они находятся в Санкт-Петербурге (пос. Стрельна) и в Нарве (Эстония).

Отличительными особенностями нашего производства являются высокая технологичность, инновационность и качество выпускаемой продукции.

Производство осветительного оборудования, способного конкурировать с европейским, невозможно без квалифицированного персонала и современного оборудования, а также без развития инженеринговой составляющей, позволяющей внедрять в производство все самые современные и прогрессивные тенденции светотехнического рынка. На сегодняшний день мы всем этим располагаем.

Наличие современного станочного парка даёт возможность производить основную часть технологических операций на нашем заводе, что позволяет держать под контролем качество выпускаемой продукции и сроки её изготовления.

Производственные мощности располагают участками литья алюминиевых деталей, металлообработки, лазерной резки, сборки светодиодных модулей. Окраска опор и светильников проводится по современной технологии в нескольких камерах порошковой окраски.

В светильниках мы используем комплектующие только лучших производителей, что в совокупности с собственной сборкой позволяет давать расширенную гарантию на нашу продукцию, и это является нашим дополнительным конкурентным преимуществом. Отдельное внимание уделяется упаковке. Надёжно упакованная продукция не боится длительной транспортировки и многократной перегрузки.

Всё вышеперечисленное позволяет нам сократить сроки поставки и стоимость для наших клиентов, даёт возможность производить разнообразную продукцию и не ограничиваться при этом рамками каталогов.

– Какими видами освещения занимается ваша компания?

– Наша компания производит оборудование для наружного, архитектурного и ландшафтного освещения, декоративной подсветки. При освещении улиц или иных территорий необходимо, чтобы светильники для наружного освещения обладали антивандальной защитой и были устойчивы к внешним воздействиям. Ландшафтное освещение играет важную роль при планировании частной или общественной территории, парка, сквера. Наружное ос-



вещение должно давать достаточно света в тёмное время суток и не контрастировать с окружающей средой. Кроме того, правильно выбранное ландшафтное освещение помогает выгодно обыграть рельеф местности и создать требуемое настроение.

Компания «САРОС» производит оборудование не только для наружного, но и для интерьерного освещения. Правильно выбранное освещение внутренних помещений – залог уюта, психологического комфорта и работоспособности. Освещением можно подкорректировать



конгломерат освещения, ландшафтного дизайна, архитектурных форм и идей.

Если говорить о том, что важнее в благоустройстве, практичность или эстетика, то, на мой взгляд, эстетика важнее. Когда речь идёт, например, о дороге, главное, чтобы освещение выполняло свою непосредственную функцию (равномерность, освещённость, контрастность). Когда мы говорим о прогулочной зоне, здесь ситуация другая: вы проходите мимо опор, светильников, фонарей, которые являются теми же малыми архитектурными формами. Они должны не только соответствовать концепции объекта, но и иметь качественное исполнение.

– Сегодня едва ли можно найти человека, который никогда не слышал об «умном освещении». Скажите, что представляет собой данное словосочетание в действительности? Каким образом это работает? Какие объекты подлежат такому типу освещения?

– «Умное освещение» – это обширное понятие. Как правило, под «умным освещением» понимают целый комплекс различных мероприятий, позволяющих в автоматическом режиме следить за освещением улиц, дорог, парков и т. д. Для примера возьмём среднестатистический городской парк. В нём установим 100 «умных фонарей», которые будут сами включаться в ночное время и выключаться, когда начнёт светать. В ночное время, когда людей в парке не будет, светильники будут самостоятельно снижать световой поток на 70%, а при появлении человека – опять загораться на 100% вдоль пути его следования, но только там. При этом все светильники будут вести самоопрос и при любом выходе из строя или нештатной ситуации отправлять заявку ремонтной бригаде.

пространство, выделить необходимые элементы интерьера, создать нужное настроение, подчеркнуть индивидуальность помещения. Правильно рассчитанное и размещённое освещение в офисах помогает улучшить концентрацию внимания, снимает напряжение при работе за компьютером, выделяет рабочее место, помогает разграничить пространство. Мы можем предложить вам использование наших светильников как для выделения отдельных элементов интерьера и освещения больших закрытых пространств, так и для освещения рабочего места.

– И всё же уличное освещение идёт рука об руку с понятием благоустройства. Как изменились нормы такого типа освещения с момента создания вашей компании? Можете ли вы повлиять на их изменение?

– Нормы ужесточаются, но это и хорошо: повышаются требования к исполнению самих осветительных приборов, к оптике, мощности, эффективности, управлению, долговечности и компонентам. Раньше изготовителю было проще, чем сейчас. Требования к светодиодам и электронике повышаются, постоянно идёт мониторинг производителей, их возможностей, ситуации на рынке. Введение данных норм позволяет контролировать поступление качественной продукции на рынок.

Мы, как предприятие-изготовитель, приветствуем ужесточение данных норм, так как на рынке будет превалировать качественная продукция. Требования к качеству изделий отсекают компании, которые, пытаясь сэкономить, выпускают продукт посредственного качества.

– Благоустройство – важная задача для многих ведомств и предприятий нашей страны. Скажите, какое место в столь

глобальной работе занимают сфера освещения и всё, что с ней связано? Какие этапы и меры реализует ваша компания для программы благоустройства?

– Мы принимаем участие уже начиная с этапа проектирования, которым занимаются специализированные компании в тесном контакте с нами. Компания «САРОС» всегда готова предоставить свои мощности для осуществления самых смелых проектов и решения самых сложных задач. Можно выбрать изделие по нашему каталогу. Если вы знаете, что нужно для проекта, но этого нет в нашем каталоге, мы можем совместно с вами разработать это и произвести. Мы очень любим браться за такие индивидуальные проекты, это расширяет горизонты творчества.

Освещение играет большую роль в благоустройстве, которое без него в принципе невозможно. По сути, благоустройство –





Более того, «умные опоры», или, как принято сейчас говорить, смарт-опоры, комплектуются средствами оповещения в экстренной ситуации, модулями Wi-Fi, видеокамерами, зарядками для мобильных устройств. Сейчас мы ведём работу над комплектацией подобных опор зарядками для электромобилей и интерактивными панелями. Данные «умные светильники» позволяют экономить до 30-40% на электроэнергии и до 50-60% на обслуживании. Компания «САРОС», учитывая все интеллектуальные и производственные возможности, является лидером по разработке и производству таких систем в России.

– Вы ведёте проекты от проектирования до монтажа. Какие из них стали для вас самыми крупными? Участие в каких проектах запланировано на ближайшее будущее?

– Компания «САРОС-Свет М» принимала участие в подготовке к Олимпиаде в Сочи в 2014 году. С помощью наших опор и светильников было организовано освещение площади награждения, создан интерьер Конькобежного центра. Мы поставляли нашу продукцию для строительства культурно-этнографического центра «Моя Россия», который был частью олимпийских объектов, и стали единственной российской компанией, чья светотехническая продукция применяется на трассах

«Формулы-1»: на трассе в Сочи используются светильники нашего производства, чем мы очень гордимся.

Важным событием для компании стало то, что администрация города Москвы доверила нам участие в программе «Моя улица». Это дало нам огромный толчок в разработках. В процессе работы над этими проектами родилось или модернизировалось порядка 50% нашей продукции.

Не так давно мы оборудовали два терминала аэропорта Шереметьево светом по технологии светящихся потолков. Архитекторы придумали идею, которую нам необходимо было реализовать: потолок полностью исполнен из светопроницающего материала, имеющего определённый класс пожарозащиты, за которым расположены источники света, что создаёт ощущение парящего светящегося потолка.

У нас множество региональных проектов от Калининграда до Магадана, среди которых – знаменитая Аллея Славы, Мамаев курган и набережная в Волгограде; парк «Краснодар»; аэропорты в Симферополе, Самаре и Геленджике; парки и набережные в Екатеринбурге, Тюмени, Самаре, Йошкар-Оле, Нижнем Новгороде и Великом Новгороде; Малахов курган в г. Севастополе и многие другие.

В Москве, помимо «Моей улицы», мы участвуем в реконструкции больших объ-

ектов. В 2017-2018 гг. компания «САРОС» занималась освещением ВДНХ и прилегающих к ней территорий, отвечала за реставрацию знаменитых сталинских флажков 16 республик, реконструкцию аллеи Космонавтов и Космопарка. Крупным проектом в 2020 году стал Парк Победы на Поклонной горе, где было полностью заменено освещение и установлены светильники нашего производства. В том же году мы принимали участие в реконструкции Северного речного вокзала, поставили там всё уличное освещение.

Меня радует, что администрации не только крупных, но и небольших городов и городских поселений сегодня задумываются об освещении и благоустройстве. Видно, что в последние годы в этом плане ситуация меняется в лучшую сторону. Нам отраднее сознавать, что мы имеем к этому непосредственное отношение, ведь свет – это эмоции и мы хотим, чтобы они были позитивными.

Контакты группы компаний «САРОС»

www.sarosco.com

Офис в Москве:
105082, г. Москва, ул. Ф. Энгельса,
д. 75, стр. 5; тел.: (495) 921-02-15;
e-mail: suglob@saros-moscow.ru



ГК «ОСТОВ»: ВДОХНОВЕНИЕ ГОРОДОМ

Строительно-инвестиционная группа компаний «Остов» основана в 2003 году. На сегодняшний день она является одним из крупнейших застройщиков Наро-Фоминского городского округа в Московской области и города Обнинска в Калужской области, с каждым новым объектом улучшая облик городов, а подчас и кардинально его меняя.

Здесь работают на стыке точного инженерного расчёта, чёткого ресурсного планирования, умелого администрирования и творческого вдохновения.

Впереди – много планов и идей по совершенствованию города.

Как развивается исторический центр Наро-Фоминска сегодня и что ждёт его жителей завтра – подробно из первых рук, а точнее говоря, от генерального директора группы компаний «Остов» Игоря Шаповалова.



– Игорь Леонидович, на каком этапе сейчас находится реконструкция исторического центра города?

– Мы собрали воедино шёлковый комбинат, выкупив у разных частных собственников все объекты недвижимости. На данный момент уже реализовали два этапа преобразования центра, построив деловой центр «Гермес» и торгово-развлекательный центр «Воскресенский пассаж». Сейчас мы вплотную приступили к реновации центральной части, разделяющей весь город. Речь идёт о реконструкции бывшего красильного корпуса, проект которой был представлен на заседании общественной палаты. Со стороны набережной, в здании бывшего трепального корпуса, будут располагаться лофт-апартаменты и, что самое важное, первый в городе культурный кластер.

Продолжается и строительство городской набережной протяжённостью 900 метров. Она будет многофункциональной, поделённой на разные зоны для отдыха людей всех возрастов, включая причалы для лодок и катамаранов, спуск к реке, велодорожки, малые архитектурные формы и детские городки. Кроме того, мы планируем подсветить в некоторых местах реку и деревья на набережной.

Совместно с администрацией городского округа и при активной поддержке его главы Романа Львовича Шамнэ запланировано также строительство мостов: одного автомобильного и двух пешеходных. Один пешеходный мост приведёт к парку Воровского, второй – к шёлковому комбинату, а третий, автомобильный, – на «остров». То есть жители получают три

комфортных пешеходных переходов на другую сторону реки. Но это не просто мосты, предназначенные для перехода, а настоящие архитектурные объекты, эскизы которых были разработаны вместе с московскими архитекторами. Проектные работы успешно прошли государственную экспертизу, и мы рассчитываем, что на этих мостах горожанам будет приятно находиться, смотреть на реку, кормить уток и наслаждаться видами.

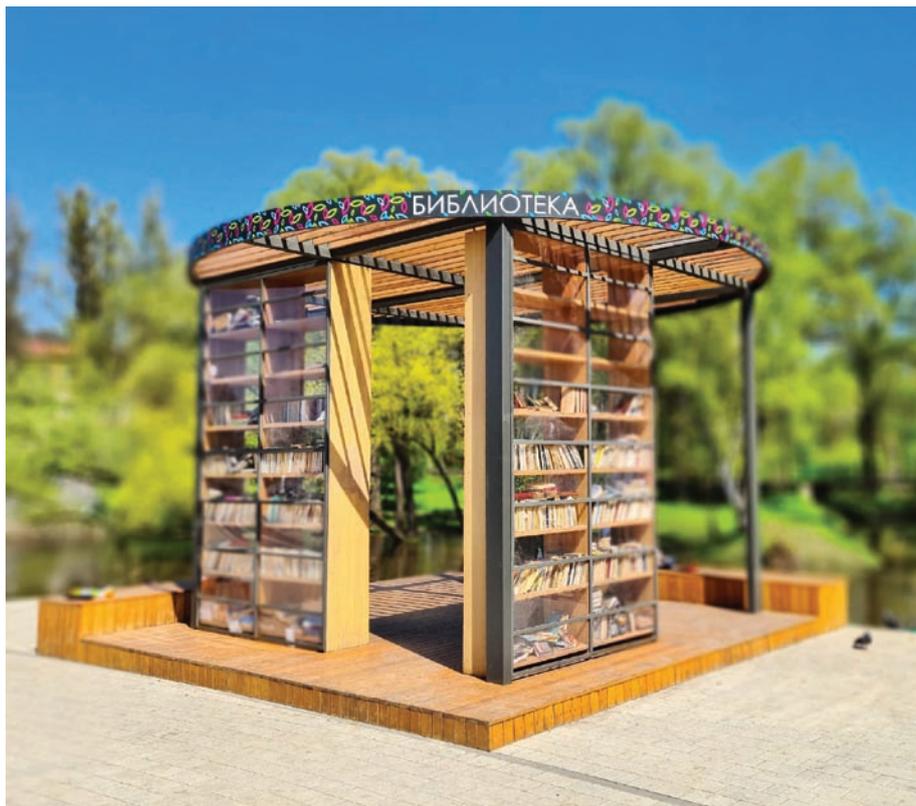


Наша цель – сделать центр города образцовым общественным пространством. Тем более компания «Остов» первая в Московской области, кто делает такие общественные объекты в центре города за частные деньги, задавая, прежде всего самой себе, новую планку для дальнейшего развития.

– Расскажите об одном из этапов, который выходит на стадию завершения.

– Это лофт-апартаменты. Первый этаж, как я уже говорил, будет полностью отдан под творческий кластер. Там будут располагаться шоурумы, мастерские, велопрокат, кафе. Магазины в стандартном их понимании мы открывать не будем, исключительно в формате ручной работы. Помещения будут предназначены для гончарских мастерских, кукольных театров, фотостудий. Плюс ко всему на первом этаже появится широкая галерея, где будут проходить первые выставки и располагаться интерактивный музей истории шёлкового комбината. Для музея сейчас собираются экспонаты, сами жители активно участвуют в процессе, приносят вещи, фотографии.

Кроме того, чтобы и туристы, и сами жители больше узнали о нашем прекрасном городе, мы запустили «Школу экскурсовода» совместно со знаменитым историком, радиоведущим Филиппом Смирновым. Он, кстати, провёл уже целый ряд экскурсий по территории шёлкового комбината, которые пользуются большим успехом и на участие в которых люди записываются заранее.



По большому счёту, мы повторяем путь, который прошла Европа. У них были те же проблемы, та же оторванность людей от городского социума. Мы следуем их положительному опыту. Потому что именно вовлекая людей в городскую среду, мы создаём не просто комфортные условия для жизни, но и рабочие места, а значит, и налоговые поступления в бюджет, который, в свою очередь, идёт на развитие социальной сферы.

Чем быстрее мы вернём людей в центр Наро-Фоминска, тем быстрее город оживёт.

– В чём, с вашей точки зрения, заключается основа грамотного развития города?

– Наверное, в том, что сегодня город развивается по мастер-плану. Это более детальная проработка генерального плана с чёткой структурой и грамотной аналитической базой. Можно сказать, это единственный город в Московской области, который разработал мастер-план на 50 лет вперёд. И я уверен, что благодаря такому вдумчивому, поэтапному и продуманному подходу Наро-Фоминск станет настоящей жемчужиной Подмосковья.

У города должен быть бренд. Хороший пример – Коломна. Коломенская пастила – символ города, который закрепился у туристов на уровне уникального локального бренда. Её красиво обернули, красиво подали, в результате в городе пошёл туристический трафик.

– Какие ещё изменения исторического центра города ждут жителей?

– На самом деле изменений очень много: от преобразования фасада бывшего красивого корпуса до обустройства девятиметровой пешеходной зоны с велодорожкой.

Хочется, чтобы люди начали больше ходить пешком, ездить на велосипедах, как это сегодня происходит в Европе. Наша задача – совместно с администрацией округа создать в общественном пространстве инфраструктуру XXI века. Нам всем нравится ходить по маленьким улочкам, рассматривать фасады зданий. Человек, проходя по красивым улицам, невольно становится участником городской жизни, начинает ценить, беречь и заново влюбляться в свой город.

Мы сейчас дошли до того, что все ездят на машинах и сидят в телефонах, а вовлечение в городское пространство исчезло, люди оторвались от города. Городской социум сейчас разрозненный. Цель современных жителей – приехать скорее с работы домой, они не видят, что происходит в городе.

Этому, конечно, есть причина: раньше не было комфортных пешеходных маршрутов, не говоря уже о велосипедных дорожках и велопарковках. Именно этот пробел мы сейчас и восполняем.





ЯНИС КРАУЛИС:

«Бизнес «КНАУФ» включает в себя передовые цифровые решения, именно это и стало хорошим подспорьем в период пандемии»

Компания «КНАУФ» является одним из крупнейших производителей строительных материалов и систем в мире с безукоризненной репутацией. Помимо российских предприятий, в группу «КНАУФ СНГ» входят производства в Азербайджане, Беларуси, Грузии, Казахстане, Узбекистане, Украине. В её составе действуют также сбытовые структуры в Армении, Киргизии, Монголии, Таджикистане, Туркменистане. Как известно, строительная отрасль пережила непростой период во время пандемии. О том, как это повлияло на компанию и какие планы поставлены на будущее, рассказал управляющий группы «КНАУФ Восточная Европа и СНГ» Янис Краулис.



«Пандемия и вызванные ею карантинные мероприятия заметно повлияли на наш бизнес. Однако нам удалось оперативно перестроиться на онлайн-формат не только в отношении удалённой работы сотрудников, но и в вопросах организации поставок клиентам. Все заводы и сбытовые организации работали с применением информационных технологий в максимально возможном объёме. Такой переход стал для нас вызовом, который мы приняли, и мы успешно справились с поставленными перед нами задачами.

Бизнес «КНАУФ» включает в себя передовые цифровые решения, именно это и стало хорошим подспорьем в период пандемии. Мы можем следить за производственным процессом онлайн, в режиме реального времени, оперативно реагировать на изменения и сбои, своевременно сделать паузу, внести коррективы, предотвратив выпуск бракованной продукции, проследить за расходом ресурсов, оптимизировать затраты.

Самое серьёзное влияние на наш бизнес оказал период, когда были закрыты строительные площадки и магазины по продаже строительных материалов, что повлекло оставшиеся экономические показатели в оставшиеся месяцы прошлого года.

Незадолго до масштабного карантина мы запустили завод по изготовлению цементных смесей в Санкт-Петербурге (на предприятии «КНАУФ ГИПС Колпино»). В Узбекистане мы продолжили реализацию большого инвестиционного проекта по строительству второго в стране завода по производству гипсокартонных листов в Фергане. В России на заводе в Краснодарском крае поставили новую установку по выпуску грунтовок. В г. Новомосковске Тульской области стартует большой инвестиционный проект по модернизации гипсовой шахты. Он рассчитан на ближайшие три года и предусматривает вложения более чем 11 млн евро. Здесь будет построен большой магистральный подземный конвейер для гипсового камня, что позволит нам повысить эффективность процессов в самой совершенной гипсовой шахте в мире.

Повышению эффективности на производстве способствуют два больших проекта: это CI («Постоянное совершенствование»), стимулирующий улучшение производственных процессов «снизу вверх» за счёт использования знаний и опыта людей, которые непосредственно заняты на производстве, и Vision Zero – проект, уже реализованный на наших предприятиях в Америке, но пока не внедрённый полномасштабно ни в Европе, ни в России. Он призван обеспечить нулевой уровень производственного травматизма, что даёт уверенность и хорошую работу сотрудников.

Два года назад мы запустили работу первого завода модульных систем «КНАУФ» в России, к сегодняшнему дню с их применением реализовано уже более 20 проектов. Среди них есть индивидуальные частные дома, коттеджные посёлки, общественные здания, медицинские модули.

Сейчас мы реализуем совместный проект с «Евразом» в области строительства многоквартирных домов. Общий объём производства на опытном заводе в Красногорске превысил 30 тыс. квадратных метров. Дополнительно мы запустили две небольшие линии prefab-конструкций: в Новомосковске и Узбекистане. Проект успешно развивается, у него хорошие перспективы. Увеличение доли заводской готовности зданий – это общемировая тенденция.

Помимо строительства новых зданий, нужно рассмотреть и вопрос реконструкции уже существующего жилого фонда, состояние которого позволяет это сделать. Ведь на новое строительство, снос зданий и переселение людей необходимы огромные средства. Наши конструкции могут пригодиться при реновации. С высокой эффективностью и технологичностью можно произвести утепление, улучшить внешний вид зданий, например при использовании вентилируемых фасадов с плитами «АКВАПАНЕЛЬ».

В 2020 году мы перестроили работу нашего проекта в сфере образования «Академии КНАУФ» под виртуальное пространство. За год наши преподаватели провели 400 вебинаров и обучили онлайн больше 10 000 человек. В прошлом году мы испытали внутри компании, а в этом году представили широкой публике на выставке YugBuild первый в мире VR-тренажёр «КНАУФ» по сухому строительству, благодаря которому люди могут получить навыки сухого строительства в цифровой среде.

За 25 лет с момента открытия первого учебного центра «КНАУФ» в России мы обучили более 160 000 человек. Сегодня «Академия КНАУФ» – не только учебный центр в Красногорске, это свыше 80 площадок, где может пройти обучение как строитель, так и любой желающий.

Мы гордимся тем, что в период сложной эпидемической обстановки принимали участие в строительстве медицинских центров для пациентов, больных коронавирусом, и рады, что наши технологии и материалы оказались там крайне востребованными.

Наша компания гордится ещё одним немаловажным фактом: мы стали одним из ключевых партнёров «Года Германии в России» – большого культурного проекта, организованного совместно с посольством ФРГ, Гёте-Институтом, Российско-германской внешнеторговой палатой.

Мы приняли решение, что в его рамках будем поддерживать события в регионах Российской Федерации, в которых такие проекты нужны, может быть, даже больше, чем в Москве или Санкт-Петербурге, где культурная жизнь всегда бурлила.

Укрепление экономических и культурных связей между ФРГ и Россией видится нам очень важной задачей».



KNAUF



РЕКЛАМА

НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ. ЕДИНОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВСЕХ СТРАН

Высокие корпоративные принципы и традиции производства материалов КНАУФ — это залог качества в строительстве и ремонте!



www.knauf.ru

ООО «КНАУФ ГИПС»



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM