

16/179 май 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

Тема номера:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС
И НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ

LIFE

THE

OF

LOVE

LO

VE



Надежда
ШАПОВАЛОВА:

**"У НАС МНОГО
КЛЮЧЕЙ
ОТ СЧАСТЬЯ!"**



CasaConsult –
первое агентство
по поиску
участков по
индивидуальным
параметрам

casa-consult.ru



«МЫ СОЗДАЁМ ЭКОСИСТЕМУ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ ДЛЯ КАЖДОГО»



SmartDom –
высокотехнологичная
домостроительная
компания с
инновационными
разработками

smartdom.spb.ru



г. Санкт-Петербург, Лахтинский проспект, 85в, ТВК «Гарден Сити», 2 этаж, пром. 38.
Телефон: +7(921)956-50-51. Почта: mail@smartdom.spb

WhatsApp +7 968 421-28-23.

chesnokovaa@list.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ.**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова.

Главный редактор:

Мария Суворовская.

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач.

Редактор номера: **Елена Александрова.**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов.**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева, Дарья Бакарина,**

Виктория Лукьянова, Сергей Миронов.

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Альтапова.**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Ольга Иванова, Евгения Паламарчук,

Анна Шехматова, Виолетта Скулкина, Кира Кузмина

Фотограф: **Ольга Можиян.**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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 издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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 (доб. 5700).**

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.

Russian Business Guide № 16/179 май 2022.

Дата выхода в свет: 13.05.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia.

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova.

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya.

Managing Editor: **Elena Aleksandrova.**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach.

Designer: **Alexandr Lobov.**

Translation: **Maria Klyuchko.**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 16/179 May 2022.

Дата выпуска: 13.05.2022.

Этиция: **30000 copies. Open price.**

2

НОВОСТИ МИНСТРОЯ РОССИИ

4

НАДЕЖДА ШАПОВАЛОВА, «ОСТОВ»:

«У НАС МНОГО КЛЮЧЕЙ ОТ СЧАСТЬЯ!»

10

ЕЛЕНА ЛЫГОРЕВА, АН «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧ»:

«ПЕРЕМЕНЫ МОТИВИРУЮТ НАС РАБОТАТЬ ЛУЧШЕ!»

16

НИЦ ТОННЕЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ПРЕДЛАГАЕТ ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПОДЗЕМНЫХ СООРУЖЕНИЙ

20

«РИВЕР ГРУП»:

КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

26

ИЛЬЯ МЕЙТЫС, АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО ARCHKON:

«АРХИТЕКТУРА – ЭТО СЦЕНАРИЙ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА.
И ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ ВДОХНОВЛЯЮЩИМ!»

32

ЮЛИЯ ШАБУНИНА, RIKEDOM:

«В СВОЕЙ НИШЕ МЫ ТВОРИМ КРАСОТУ,
ВЫЗЫВАЮЩУЮ ВОСХИЩЕНИЕ!»

36

ПАВЕЛ ОРЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

«СМАРТ-СТРОЙ»:

«МЫ СТРОИМ ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ»

40

МАРИЯ АГАПИТОВА:

«PROFAGENT – ИМЯ, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЮТ»

44

Леонид Соловьев, LSD bureau:

«Мы готовы предложить каждому дом его единственной
и неповторимой гармонии!»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

Минстрой России обозначил ключевые направления для развития «умных городов» в 2022 году



Заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик принял участие в вебинаре Общероссийского конгресса муниципальных образований «Практика реализации проектов по направлению «умный город».

«Перед нами стоит огромная задача – к 2030 году построить 120 млн кв. м жилья. Но самое важное – не только сделать это жильё доступным, но и обеспечить должный уровень комфорта. И одним из ключевых инструментов реализации поставленной цели является цифровизация отрасли. Всё лучшее, что делается в любом отраслевом направлении, должно находить отражение в повседневной жизни человека. Это именно то, чего позволяет достигнуть применение цифровых решений. Поэтому мы ведём постоянную работу по совершенствованию ведомственного

проекта «Умный город». А основная задача всех участников отрасли – подсказать нам, что ещё нужно учесть в этой работе», – отметил в своём вступительном слове замминистра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик.

Он напомнил, что 11 мая был утверждён обновлённый «Стандарт «умного города», в который вошли 18 тематических блоков, в том числе блоки, связанные с инновациями в образовании и здравоохранении. Ведомственный проект реализуется в рамках нацпроекта «Жильё и городская среда» и национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Отмечается особая важность работы по привлечению и рассмотрению лучших региональных практик реализации высокотехнологичных проектов в области технологий «умного города». Выстраивание постоянного диалога с субъектами будет способствовать ускоренной апробации лучших практик и их тиражированию на всей территории страны.

Одним из механизмов успешного решения существующих задач выступает всероссийский конкурс «Лучшая муниципальная практика». В 2020 году в повестку конкурса была внедрена номинация «Модернизация городского хозяйства посредством внедрения цифровых технологий и платформенных решений». По итогам прошедших лет

по тематике «умного города» совокупно поступило 95 заявок. Из них 75 – от 36 субъектов в категории «Муниципальные округа, городские округа и городские поселения». Ещё 20 заявок было направлено в категорию сельских поселений.

«Всероссийский конкурс муниципальных практик является эффективным механизмом для поддержки ключевых инициатив в важнейших сферах государственного управления. Уже в прошлом году отмечена высокая активность участников: количество заявок возросло почти в два раза. Вместе с этим мы видим большой потенциал регионов для дальнейшего роста активности. Лучшие практики традиционно получают грантовую поддержку и будут рассмотрены в качестве пилотных проектов для масштабирования», – сообщила заместитель директора ФАУ «Проектная дирекция Минстроя России» Дарья Долгих.

Кроме того, Константин Михайлик пригласил гостей вебинара принять участие в III всероссийском форуме по развитию и цифровой трансформации городов «Умный город: новые вызовы», который пройдёт в Мурманске с 14 по 16 июля. Форум способствует определению главных прорывных целей и путей их достижения через прямой диалог бизнеса с основными государственными регуляторами и заказчиками.

В Минстрое России обсудили вопросы стандартизации

Глава Минстроя России Ирек Файзуллин и президент координационного совета саморегулируемой организации «Ассоциация «Инженерные изыскания в строительстве» (СРО «АИИС») Михаил Богданов обсудили перспективы развития строительной отрасли и вопросы взаимодействия органов власти с отраслевыми объединениями.

Глава Минстроя России Ирек Файзуллин отметил высокую роль профессионального сообщества: «Отраслевые объединения занимают важнейшее место в процессе подготовки нормативно-правовых актов и помогают совместно совершенствовать строительную отрасль».

СРО «АИИС» принимала активное участие в разработке сводов правил Минстроя



России, и при непосредственном содействии экспертов ассоциации было утверждено 14 сводов правил, включая базовые документы по видам инженерных изысканий.

Пристальное внимание в ходе встречи было уделено вопросам технического

регулирования и стандартизации, особенностям разработки документов для строительной отрасли. Для оптимизации и совершенствования деятельности технических комитетов рассматривается инициатива по реорганизации ТК 465 «Строительство» и изменению структуры подкомитетов.

Также участники встречи рассмотрели вопросы сейсмостойкого строительства и сейсмического нормирования, в том числе вопросы развития основополагающего свода правил, который регламентирует строительство в сейсмических районах и устанавливает требования к расчёту строительных конструкций.

Ирек Файзуллин: «Создание комфортных условий для жителей страны – наша главная цель»

В ходе селекторного совещания с регионами под председательством министра строительства и ЖКХ РФ Ирека Файзуллина были рассмотрены вопросы кассового исполнения бюджетных ассигнований и контрактации по реализуемым Минстроем России федеральным проектам и проектам в рамках инфраструктурных бюджетных кредитов, а также меры поддержки отрасли. Заседание прошло при участии заместителей министра, руководителей подведомственных организаций, представителей строительного блока регионов, а также федеральных органов исполнительной власти.

Правительством утверждён ряд актов, направленных на поддержку строительной отрасли. Принято постановление № 890, которое реализует дополнительные полномочия Правительства РФ в области начисления и уплаты штрафных санкций в рамках договоров участия в долевом

строительстве. При их начислении и уплате с 25 февраля 2022 года по 31 декабря 2022 года предусмотрено применение ключевой ставки Банка России, зафиксированной на 25 февраля текущего года, которая составляет 9,5% годовых.

В рамках реализуемых Министерством строительства и ЖКХ РФ федеральных проектов на сегодняшний день из 779 объектов строительно-монтажные работы ведутся на 507 объектах. По федеральному проекту «Формирование комфортной городской среды» работы завершены на 208 объектах и ведутся на 3640 объектах. «В текущих экономических условиях необходимо срочно начать реализовывать проекты в регионах и осваивать выделенные на это средства. Создание комфортных условий для жителей страны – наша главная цель», – подчеркнул глава Минстроя России.

Особое внимание министр строительства и ЖКХ РФ обратил на реализацию распоря-



жения Постановления Правительства РФ № 292, в рамках которого в 2022 году предусмотрены средства в размере 70,3 млрд рублей, в том числе 39,2 млрд рублей на межбюджетные трансферты в целях финансирования региональной и муниципальной собственности, 31,09 млрд рублей на федеральные объекты.

В России создан официальный портал о строительстве

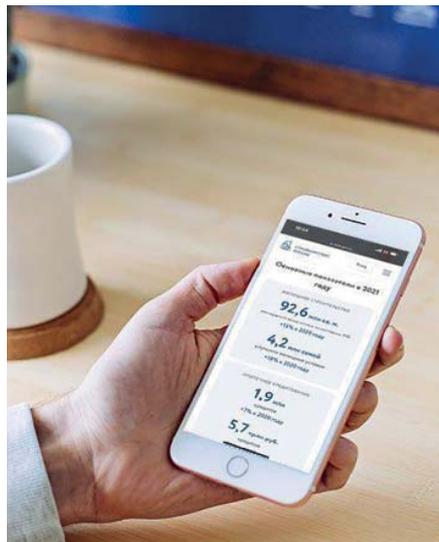
Запущен сайт Стройкомплекса России: <https://stroi.gov.ru>.

Об этом на заседании президиума Правительственной комиссии по региональному развитию в Российской Федерации сообщил вице-премьер Марат Хуснуллин.

Сайт Стройкомплекса России создан при поддержке Правительства РФ, Министерства строительства и ЖКХ РФ и института развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ».

По словам Марата Хуснуллина, единый информационный портал о стройке теперь доступен для всех граждан. «До сих пор доступ к сайту имели только профильные специалисты, федеральные и региональные чиновники. Но мы считаем, что для развития отрасли, а также для полноценного информирования граждан о работе нашего комплекса и популяризации строительных профессий необходимо было создать единое и открытое информационное пространство», – отметил вице-премьер.

Новая информационная площадка – инструмент мониторинга достижения национальных целей и реализации Стратегии строительного комплекса и ЖКХ.



«Строительная отрасль сейчас проходит этап масштабной трансформации, и для того, чтобы каждая заинтересованная организация могла оперативно отслеживать все изменения и применять их на практике, важно расширять возможности для взаимо-

действия и выстраивания прямого диалога между органами власти и бизнесом. Открытость и своевременность получения данных – важные составляющие для работы, которые помогут сделать её удобнее и эффективнее», – подчеркнул глава Минстроя России Ирек Файзуллин.

Сайт содержит несколько разделов для размещения важной и понятной информации о развитии отрасли и о том, как это влияет на жизнь граждан. Так, например, во вкладке «Инфраструктурное меню» – данные о решениях по выдаче регионам льготного финансирования преимущественно на возвратной основе, включая инфраструктурные бюджетные кредиты, инфраструктурные облигации, а также средства на опережающее финансирование строительства и др. Во вкладке «Сокращение инвестиционно-строительного цикла» предоставлена информация об этапах реализации проектов капитального строительства. Здесь можно ознакомиться с количеством согласований, документов и сведений, необходимых для реализации каждого этапа, и его продолжительностью.

«У НАС МНОГО КЛЮЧЕЙ ОТ СЧАСТЬЯ!»

Что может быть лучше, чем прогулка по набережной или парку, расположенным рядом с вашим домом? Каждый из проектов группы компаний «Остов» уникален по-своему. Мы поговорили с коммерческим директором группы компаний «Остов» **Надеждой Шаповаловой** о новом проекте лофт-апартаментов Fabrik в самом центре города Наро-Фоминска.



– Есть такая английская поговорка: «Здание – это ещё не дом». Нужно очень постараться всей командой проекта, вкладывая лучшие ресурсы, энергию, душу, чтобы здание стало домом, чтобы родилась особая атмосфера внутри него. Это начинается с выбора площадки для строительства, анализа удобства транспортной и близости социальной инфраструктуры для будущих жителей и... не заканчивается никогда! Инфраструктуру и благоустройство нужно неустанно поддерживать, что мы и стараемся делать, благодаря чему наши клиенты, их дети, внуки возвращаются к нам вновь, уже в новые проекты жилых домов.

Наш новый проект «Лофт-квартал Fabrik» в центре Наро-Фоминска – это, прежде

всего, особая непринуждённая атмосфера и чувство «как дома», которое появляется, как только вы приезжаете в квартал, начинаете прогуливаться и представлять себя живущим здесь. Так вот, я считаю, что это ощущение комфорта появилось благодаря созданной нами атмосфере благополучия в квартале. Мы построили крупный, но не гигантский торговый центр «Воскресенский пассаж» всего в 200 м от зданий лофтов, благоустроили прогулочной зоной городскую набережную, продумали сценарий её освещения, подсветки домов. Максимально бережно восстанавливали архитектуру старинных зданий лофт-апартаментов. На первых этажах лофтов расположены коммерческие помещения, и мы тщательно от-

бираем арендаторов, с тем чтобы их услуги были максимально полезны для жителей квартала. Над архитектурной частью проекта редевелоппмента старинных зданий работает крупное голландское архитектурное бюро. В результате горожане получают очень интересное прогулочное пространство с современной и удобной инфраструктурой.

Мы предоставляем множество вариантов для создания идеального пространства для жизни. Не откладывая счастливую жизнь, уже сейчас можно переехать в один из готовых проектов в Наро-Фоминске: в квартиру в жилом комплексе «Воскресенский», таунхаус в комплексе «Вишнёвый сад» или апартаменты на набережной в лофт-квартале Fabrik!



ОФИС ПРОДАЖ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ОСТОВ»:

г. Наро-Фоминск, ул. Площадь Свободы, д. 10, деловой центр «Гермес», офис № 519.

8 800 555 25 56

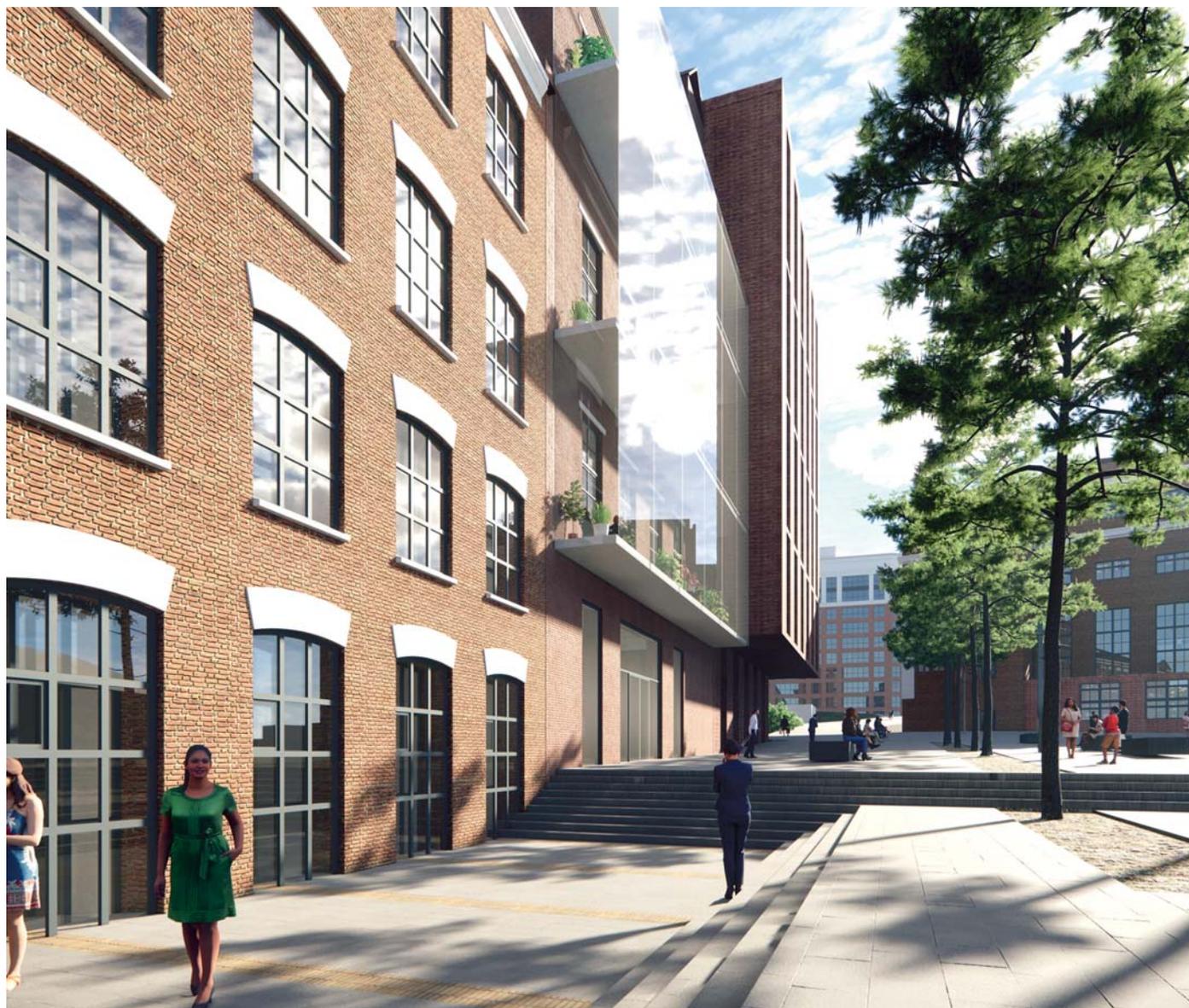
+7 (495) 230-10-55

www.ostov-nf.ru

Пн.-чт.: 09:00-18:00

Пт.: 09:00-17:00

Сб.: 10:00-16:00





What can be better than a walk along the promenade or the park, located near your home? Each of the Ostov Group's projects is unique in its own way. We talked to Nadezhda Shapovalova, Commercial Director of Ostov Group of Companies, about the new project of Fabric loft apartments in the very center of Naro-Fominsk.

WE HAVE MANY KEYS TO HAPPINESS!



There is an English saying “A house is not a home”. The whole project team has to work hard, putting the best resources, energy and soul into the building to make it a home and create a special atmosphere within it. This begins with the selection of the site for construction, analysis of the convenience of transport and proximity of social infrastructure for future residents and ... never ends! Infrastructure and amenities need to be maintained, which we are trying to do and our clients, their children and

grandchildren are coming back to see us again and again in our new residential projects.

Our new project – the loft quarter “Fabrik” in the center of Naro-Fominsk – is first of all a special relaxed atmosphere and a feeling of “at home”, which appears as soon as you come into the quarter, begin to walk around and imagine yourself living there. Now, I believe that this “at home” feeling came about because of the “well-being environment” we created in the neighbourhood. We built a big (but not gigantic) shopping center “Voskresensky

Passage” just 200 m away from the buildings of the lofts; we improved the embankment with a promenade, thought over a scenario of its lighting, the houses’ lights. With the utmost care we restored the architecture of the old buildings of the loft apartments. On the first floors of the lofts there are commercial premises, and we are carefully selecting the tenants so that their services are most useful for the residents of the block. A large Dutch architectural bureau is working on the architectural part of the redevelopment of the



old buildings. As a result, the residents of the city will have a very

Interesting walking space, with a modern and comfortable infrastructure.

We provide many options to create the perfect space for living. Without delaying a happy life, you can already move into one of the finished projects in Naro-Fominsk: an apartment in the residential complex "Voskresensky", a townhouse in the complex "Cherry Orchard" or apartments on the waterfront in the loft quarter "Fabrik"!

ОФИС ПРОДАЖ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ОСТОВ»:

г. Наро-Фоминск, ул. Площадь Свободы, д. 10, деловой центр «Гермес», офис № 519.



8 800 555 25 56
+7 (495) 230-10-55
www.ostov-nf.ru

Пн.-чт.: 09:00-18:00

Пт.: 09:00-17:00, сб.: 10:00-16:00



**Елена Лыгорева,
АН «Золотой ключ»:**

«ПЕРЕМЕНЫ
МОТИВИРУЮТ
НАС РАБОТАТЬ
ЛУЧШЕ!»



В период кризиса профессиональные бизнес-объединения для многих стали спасательным кругом. О работе Союза риэлторов Дмитрова, его практиках и достижениях за последние несколько лет, а также о трендах на рынке недвижимости и партнёрстве нам рассказала Елена Лыгорева – владелец агентства недвижимости «Золотой ключ», основатель профессионального сообщества, благотворитель, член Союза «ДМТПП», победитель конкурса «Леди-Бизнес. Дмитров – 2020», победитель премии RBG «Люди года – 2022».

– Елена Николаевна, был ли 2021 год успешным для агентства недвижимости «Золотой ключ»? Какие из намеченных профессиональных планов вам удалось реализовать?

– Основная цель для АН «Золотой ключ» – удержание своих позиций и увеличение прибыли. Свой финансовый план за прошлый год мы выполнили успешно. В целом период пандемии положительно отразился на рынке недвижимости. Этому сопутствовало несколько факторов: люди были лишены возможности путешествовать, а в крупных городах и вовсе не могли выходить из дома, многие боялись экономической нестабильности и потери своих вкладов, поэтому приобретение загородной недвижимости и квартир стало выходом.

Ставка Центрального банка в период пандемии была низкой: 4,3%, что, конечно, сказалось на спросе, люди пользовались возможностью и оформляли ипотеки. Но конкуренция среди агентств недвижимости достаточно большая, поэтому выйти в плюс смогли те, кто сумел быстро подстроиться под ситуацию, найти новые инструменты для работы. Нам удалось не просто реализовать план продаж, но и расширить штат агентов с 10 до 23 человек. Сегодня у нас два офиса: в Дмитровском и Талдомском районах, два руководителя продаж, свой юрист. За время пандемии мы обновили CRM-систему, теперь у каждого агента есть свой личный кабинет – работать с базой стало проще и удобнее.

Помимо этого, специалисты АН «Золотой ключ» научились дистанционно проводить осмотры объектов, подписывать договоры, проводить межрегиональные сделки с электронной регистрацией, удалённо подавать документы на регистрацию перехода права собственности. Я считаю, что перемены только мотивировали нас работать лучше.

– Существуют ли на рынке недвижимости свои тренды? На какие объекты в 2022 году повышенный спрос?

– На рынке недвижимости, конечно, существуют свои тренды, как и на любом другом. Эти тенденции обусловлены сезонностью, влиянием экономической и

политической обстановки, форс-мажорами. Сейчас только начало года, поэтому строить прогнозы рано. Однако есть факты, на которые мы можем опираться, чтобы уже сегодня иметь представление о трендах на рынке: последнее время ставка Центрального банка России равняется 20%, что сказывается на ставке ипотечного кредитования, она равна 19% и выше. Сократилось число ипотечных программ с господдержкой, соответственно, спрос на объекты стал слабее. Несмотря на это, есть люди, которые инвестируют в недвижимость и используют эту возможность в качестве сохранения сбережений.

Наиболее доступными сейчас являются сделки с земельными участками и дачами. Спрос на загородную недвижимость не стихал даже в зимний период. Нынешняя ситуация с закрытием границ опять же способствует этому. Появился интерес и к туристической недвижимости: люди стали обращать внимание на другие регионы, например Калининград, Крым, Сочи, несмотря на то, что перелёты временно отменены. Ожидаем спроса на недвижимость от людей, которые сейчас переезжают из ДНР и ЛНР.

Если говорить о рынке коммерческой недвижимости, интересны следующие объекты: небольшие офисы, коворкинг-центры, то есть помещения, которые можно разделять между несколькими компаниями и сдавать в аренду. Также популярны склады, земля под них сейчас активно продаётся, сдаётся в аренду.

В то же время мы ожидаем определённую стагнацию на рынке, когда покупательский спрос просто ослабнет из-за кризиса и политической ситуации: у людей не станет денег, а цены на рынке недвижимости достигнут своего пика. С такими ипотечными ставками рынок может просто встать.

– Бизнес – это всегда коммуникации и взаимовыгодное сотрудничество. Какие предложения о партнёрстве были бы для вас сейчас наиболее актуальными?

– АН «Золотой ключ» действительно ищет компании для постановки общих целей и задач по двум направлениям: это развитие загородной и коммерческой недвижимости. Нам было бы интересно найти парт-

нёров среди собственников коттеджных посёлков, застройщиков нежилых зданий, владельцев бывших промышленных территорий, собственников больших земельных участков. Со своей стороны, мы готовы способствовать быстрой продаже готовых загородных домов, отдельных участков земли под строительство дач и коттеджей, объектов коммерческого, промышленного, складского и сельскохозяйственного назначения. Данное сотрудничество позволит расширить базу недвижимости и поможет развитию предпринимательства на территории Московской области – и не только. Трендом текущего года является импортозамещение, представители бизнеса активно ищут инвесторов, что рождает спрос на территории под строительство объектов. АН «Золотой ключ» гарантирует оперативный поиск необходимого участка или объекта и выход на сделку. У нас богатый опыт работы в данной области и грамотные специалисты. Мы являемся членом Союза «ДМТПП» и находимся в реестре надёжных партнёров Российской Гильдии риэлторов.

– Кадровый вопрос волнует многих, а как с этим обстоят дела в АН «Золотой ключ»?

– АН «Золотой ключ» тщательно отбирает кандидатов на должность агента, самостоятельно занимается обучением новых сотрудников, но, к сожалению, кадровый голод всё равно ощущается. Существует расхожее мнение, что риэлтором может стать любой, для этого не нужно иметь какого-то специального образования, навыков. Я допускаю, что кандидат может прийти в нашу сферу без опыта, но он должен иметь высшее образование, лучше всего юридическое. Любая профессия требует целеустремлённости, стрессоустойчивости, упорства, а работа с объектами недвижимости – ещё и ответственности.

– Расскажите о повестке дня в Союзе риэлторов: что волнует представителей рынка недвижимости в условиях текущего кризиса?

– Повестка дня в Союзе риэлторов такова:

- поиск и настройка новых современных инструментов в работе для повышения ка-



чества и уровня предоставляемых клиентам услуг;

- расширение территориального диапазона работы с объектами, чтобы иметь возможность предоставлять услуги клиентам в любой точке – не только в Московской области, но и по всей России;

- налаживание партнёрских взаимовыгодных отношений между компаниями за пределами Дмитрова (это касается обмена опытом и совместного проведения сделок, передачи клиентов надёжным партнёрам, совместного проведения мероприятий);

- повышение грамотности наших агентов. Для этого в прошлом году мы в союзе создали курс «Основы риэлторской деятельности», провели четыре потока обучения, в котором приняли участие 70 агентов. В этом году стартует ещё два курса: для опытных агентов и руководителей;

- в планах – проведение традиционных мероприятий тимбилдинг квиз «Битва риэлторов» (весной 2022 года), «Бизнес-барбекю» (летом 2022 года); клуб «Кооперации» по налаживанию партнёрских отношений с представителями смежных сфер бизнеса.

Конечно, опасаемся низкого рынка, но опираемся на тот фундамент отношений между компаниями, который был создан в посткризисный период 2016-2017 гг., хочется не только удержать свои позиции на рынке, но и иметь развитие. Ведь на нас лежит ответственность за наших сотрудников в том числе.

– Союз риэлторов Дмитрова – не только бизнес-объединение, но и команда благотворителей. Какую помощь вы оказываете людям?

– Участвовать в благотворительности – моё давнее стремление. В прошлом году мы провели акцию добра «Сад мечты» на территории реабилитационного центра для детей «Остров надежды»: разбили несколько зон отдыха, высадили плодовые деревья, цветы. Над проектом работало порядка 60 человек из нашего Союза риэлторов, также нам оказала помощь владелец садового центра «Мастера Сада» Екатерина Викторовна Косолапова. Посадки мы осуществляли вместе с детьми и воспитателями. Центр поддерживаем постоянно: закупаем необходимое, выполняем просьбы, делаем всё, что в наших силах.

Недавно совместно с женским комитетом предпринимателей при Союзе «ДМТПП» организовывали сбор гуманитарной помощи для беженцев из ДНР и ЛНР. Я считаю, что любая помощь уместна, если идёт от чистого сердца.

**Подготовила
Дарья Бакарина**



**Elena Lygoreva,
REA Zolotoy Kluch:**

“CHANGES MOTIVATE US
TO WORK BETTER!”

During the crisis, professional business associations have become a lifeline for many. Elena Lygoreva, the owner of the Zolotoy Kluch real estate agency, founder of the professional community, philanthropist, member of the DMCCI Union, the winner of the contest “Business Lady of Dmitrov 2020”, nominee for the RBG “People of the Year 2022” award, told us about the work of the Realtors Union of Dmitrov, its practices and achievements over the past few years, as well as trends in the real estate market.

– Mrs Lygoreva, was 2021 a successful year for the Zolotoy Kluch real estate agency? What professional plans have you been able to implement?

– The main goal for the agency Zolotoy Kluch is to maintain its positions and increase profits. We have fulfilled our financial plan for the last year successfully. In general, the period of the pandemic had a positive impact on the real estate market. This was accompanied by several factors: people were deprived of the opportunity to travel, and in the large cities they could not leave their homes at all. Many were afraid of the economic instability and the loss of their deposits, so the purchase of suburban real estate and apartments became a way out.

The Central Bank rate during the pandemic was low: 4.3% that, of course, affected the demand. People took the opportunity and took out mortgages. But the competition among the real estate agencies is quite strong, so those who managed to adapt quickly to the situation and find new tools for work were able to get a surplus. We managed not only to implement the sales plan, but also to expand the agent staff from 10 to 23 people. Today we have two offices: in the Dmitrovsky and Taldomsky districts, two sales managers, and our own lawyer. During the pandemic, we updated the CRM system, now each agent has his own personal account: it has become easier and more convenient to work with the database.

In addition, the specialists of the Zolotoy Kluch agency learned how to view the objects remotely, sign contracts, conduct inter-regional transactions with electronic registration, submit remotely the documents for registration of the ownership transfer. I believe that the changes only motivated us to work better.

– Are there any trends in the real estate market? Which properties are in high demand in 2022?

– The real estate market, of course, has its own trends, just like any other. These trends are due to seasonality, the influence of the economic and political situation, and force majeure. It's only the beginning of the year,

so it's too early to make predictions. However, there are facts that we can rely on in order to have an idea of the trends in the market already: recently the Central Bank of Russia rate is 20%, that affects the mortgage lending rate, it is 19% and higher. The number of mortgage programs with the state support has been reduced. The demand for objects has become weaker respectively. Despite this, there are people who invest in real estate and use this opportunity as a way to save money.

Now the most accessible transactions are those with land property and summer cottages. Demand for the suburban real estate did not subside even in winter. The current situation with the closure of the borders again contributes to this. There was also interest in tourist real estate: people began to pay attention to other regions, for example, Kaliningrad, Crimea, Sochi, despite the fact that flights were temporarily canceled. We expect demand for real estate from people who are now moving from the DPR and LPR.

If we talk about the commercial real estate market, the following objects are of interest: small offices, coworking centers, that is, premises that can be divided between several companies and rented out. Warehouses are also popular, the land for them is now actively sold, rented out.

At the same time, we expect a certain stagnation in the market, when consumer demand will simply weaken due to the crisis and the political situation: people will not have money, and real estate prices will reach their peak. With the mortgage rates like this, the market could just stall.

– Tell us about the “agenda” of the Union of Realtors: what causes worries to the representatives of the real estate market in the current crisis?

- The agenda is the following:
 - search and adjustments of new modern working tools to improve the quality and level of services provided to the clients;
 - expansion of the territorial range of work with the objects in order to be able to provide services to clients anywhere, not only in the Moscow region, but throughout Russia;
 - establishing mutually beneficial

partnerships between companies outside Dmitrov (this applies to the exchange of experience and joint transactions, the transfer of clients to reliable partners, joint events);

- improving the literacy of our agents. To do this, we in the Union created the course «Fundamentals of the real estate activity» last year. Then we conducted 4 streams of training with 70 agents taking part. This year 2 more courses start: for experienced agents and for managers;

- there are also plans to hold traditional team building events Quiz “Battle of Realtors” (in the spring, 2022), “Business Barbecue” (in the summer, 2022), the “Cooperation” Club to establish partnerships with representatives of related business areas.

Of course, we are afraid of a low market, but we rely on the foundation of relations between the companies that was created in the post-crisis period of 2016-2017, we want not only to maintain our positions in the market, but also to develop. After all, we are responsible for our employees as well.

– The Dmitrov Union of Realtors is not only a business association, but also a team of philanthropists. What kind of help do you give people?

– Participation in charity is my long-held aspiration. Last year, we held an action of kindness called the Garden of Dreams on the territory of the rehabilitation center for children Ostrov Nadezhdy: we set up several recreation areas, planted fruit trees and flowers. About sixty people from our Union of Realtors worked on the project, and the owner of the garden center Mastera Sada – Ekaterina Kosolapova – also helped us. We planted trees together with the children and caregivers. We support the center constantly: we buy necessary goods, comply with the requests, do everything in our power.

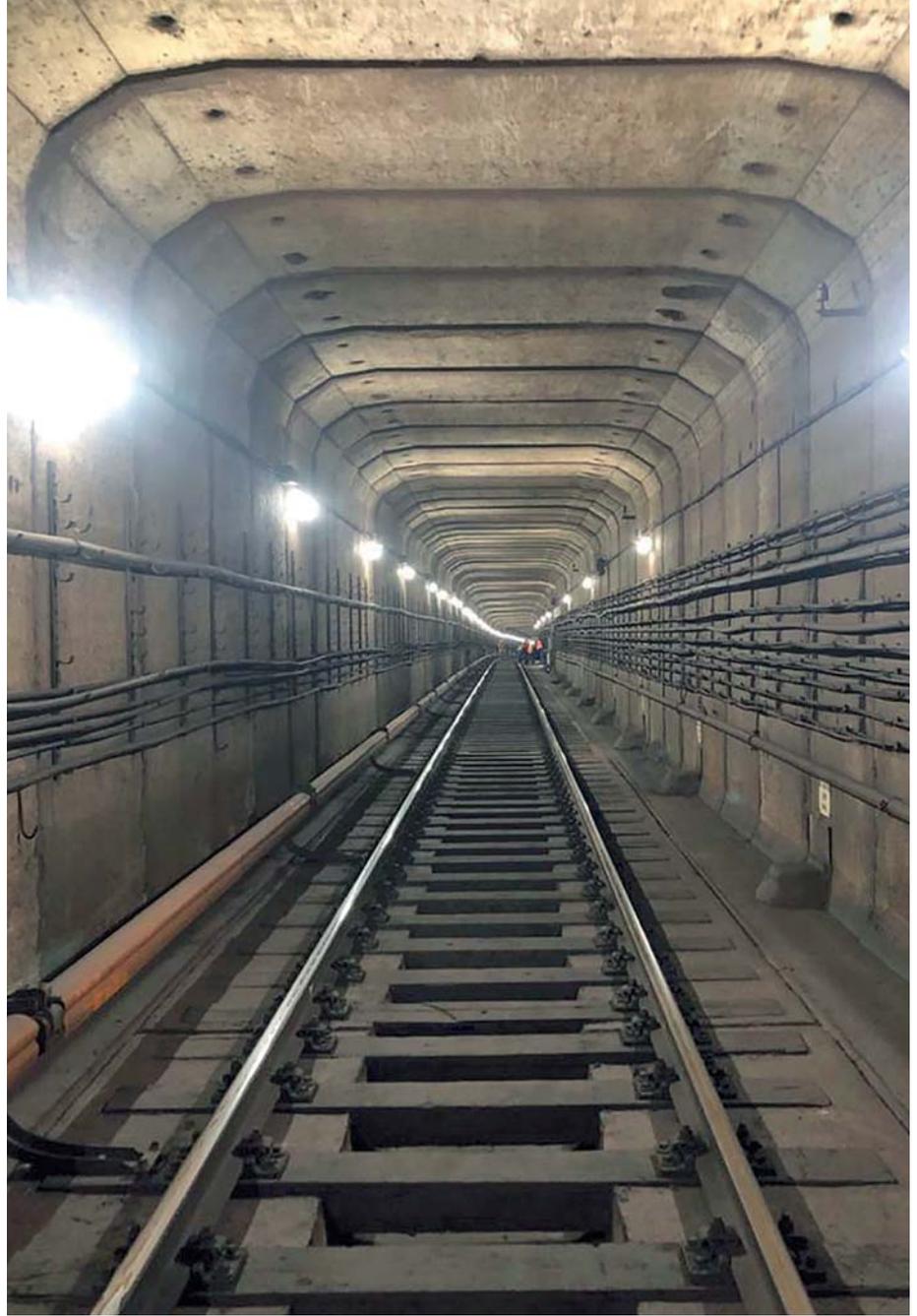
Recently, together with the Women's Committee of Entrepreneurs under the DMCCI Union, they organized a collection of humanitarian aid for the refugees from the DPR and LPR. I believe that any help is appropriate if it comes from a pure heart.

Prepared by Daria Bakarina



НАУЧНО-
ИНЖЕНЕРНЫЙ
ЦЕНТР
**ТОННЕЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ**
ПРЕДЛАГАЕТ
ЛУЧШИЕ
РЕШЕНИЯ В
СТРОИТЕЛЬСТВЕ
ПОДЗЕМНЫХ
СООРУЖЕНИЙ

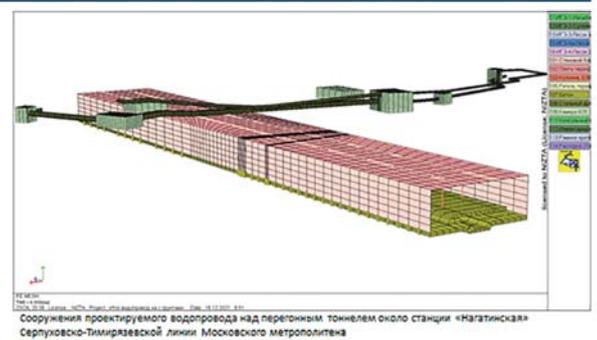
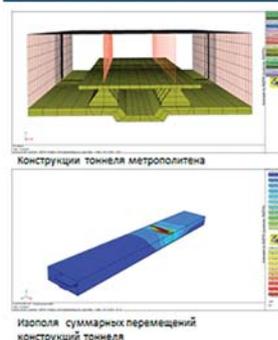
Развитие современного города невозможно без освоения подземного пространства. Строятся подземные транспортные развязки, метрополитены. Технология строительства подземных объектов специфична, а эффективность её применения во многом определяется полнотой и достоверностью оценки инженерно-геологических условий, правильным выбором конструктивного исполнения и способа возведения объекта. Многие из возникающих при этом задач решаются при научном сопровождении проектирования, строительства и эксплуатации подземного сооружения с привлечением узкопрофильных специалистов, кафедр вузов, научных организаций.



Одной из самых авторитетных таких организаций в отрасли является созданное в 2011 году по решению Тоннельной ассоциации России ООО «Научно-инженерный центр Тоннельной ассоциации». Эффективная работа центра в прошедшее десятилетие отмечена на многих знаковых стройках по освоению подземного пространства в столице и многих других городах РФ и ближнего зарубежья, при строительстве тоннелей на путях сообщения в разных регионах страны. Компания, созданная с целью повы-

шения эффективности, безопасности и надёжности подземных сооружений, заняла достойное место на российском рынке строительных услуг, решая на современном научно-техническом уровне большинство актуальных вопросов научного сопровождения на всех этапах жизненного цикла подземных объектов транспортного, гидротехнического, коммунального и другого назначения, включая оценку их влияния на окружающую среду, характеристику и мониторинг технического состояния

Объект: «Оценка влияния работ при прокладке сетей водопровода на техническое состояние сооружений метрополитена около станции «Нагатинская» Серпуховско-Тимирязевской линии Московского метрополитена»

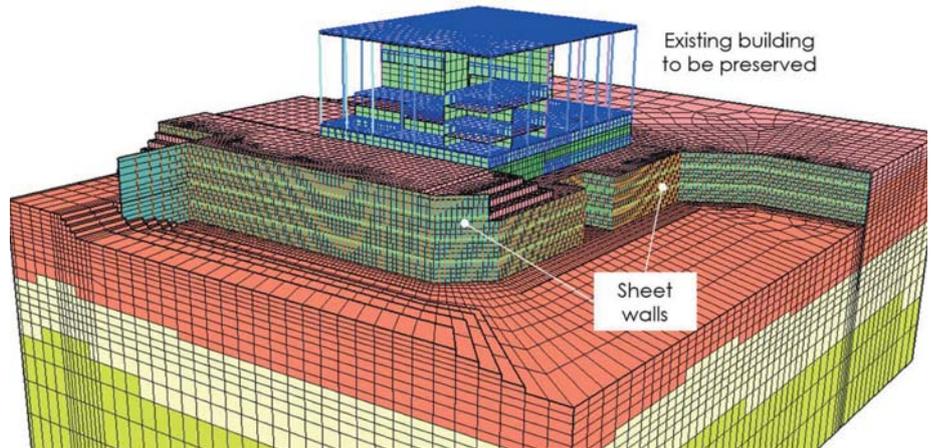
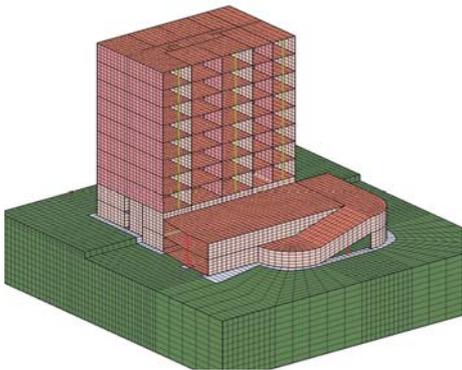


конструкций, разработку щадящих технологий строительства и обеспечения эксплуатационной надёжности сооружений.

Компания имеет большой опыт реализации проектов различной сложности, необходимые лицензии и сертификаты, современную материально-техническую базу, что позволяет оказывать заказчикам высококачественные комплексные услуги в области подземного строительства.

Доверие, оказанное заказчиками, компания оправдала, выполнив большие объёмы работ на целом ряде уникальных объектов: при строительстве метро в Москве и других мегаполисах России, в Минске, Баку, Алматы; при строительстве тоннелей центральной магистрали Сочи «Дублёр Курортного проспекта»; на реконструкции, техническом и технологическом перевооружении театра «Сатирикон» им. Аркадия Райкина. Среди подобных проектов также обоснование технологических параметров обрушения направленным взрывом радиотелевизионной передающей станции в Екатеринбурге, автодорожный тоннель на выезде из города Уфы на федеральную трассу М-5 «Урал», железнодорожные подходы к транспортному переходу через Керченский пролив, проект устранения сверхнормативных деформаций Загорской ГАЭС-2.

В настоящее время компания привлечена к работам по продлению Нижегородского метрополитена, достройке и вводу в эксплуатацию Челябинского метрополитена.

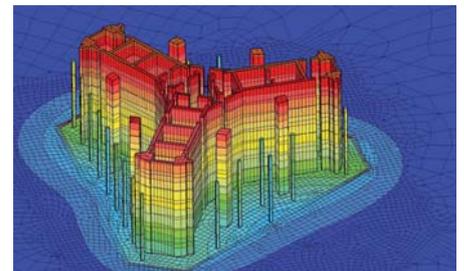


Благодаря неизменно высокому качеству заказчиками предприятия стали Стройкомплекс Москвы, НОСТРОЙ, НОПРИЗ, Тоннельная ассоциация России, крупнейшие компании страны, в числе которых: Мосинжпроект, Метрогипротранс, Моспроект-3, Московский метрополитен, Мосметрострой, Трансинжстрой, Ингеоком. При выполнении крупных исследовательских проектов центр тесно сотрудничает с такими авторитетными профессиональными организациями, как «Ленметрогипротранс», НИИОСП им. Н. М. Герсеева, НИИТС.

За прошедшие 10 лет выполнено свыше сотни НИР, разработана проектно-техническая документация по более чем 200 объектам, свыше 600 технологических регламентов на сооружение и ремонт тоннелей в специфических условиях, около 30 федеральных и территориальных нормативных и справочно-методических документов, почти 100 стандартов организаций (СТО) и предприятий (СТП). Получено 12 патентов на изобретения, опубликовано большое количество научных монографий и учебных пособий, статей в научно-технических и производственных журналах,

таких как «Основания, фундаменты и механика грунтов», «Вестник МГСУ», «Метро и тоннели», «Транспортное строительство», «Гидротехническое строительство» и др. Сотрудники центра принимают активное участие в научно-практических форумах в Российской Федерации и за рубежом.

Компания успешно совмещает исследовательскую, образовательную и производственную деятельность в области подземных сооружений.



Большое внимание в компании уделяется профессиональной подготовке кадров, развитию корпоративной культуры. В коллективе численностью более 50 человек работают опытные учёные-практики, такие как один из основателей и первый генеральный директор, а в настоящее время – научный руководитель, доктор технических наук, профессор Валерий Евсеевич Меркин; научный консультант, доктор технических наук, профессор Михаил Григорьевич Зерцалов; генеральный директор, кандидат технических наук, доцент Владимир Евгеньевич Русанов; высокопрофессиональные специалисты с многолетним стажем работы в отрасли, а также молодые инженеры и аспиранты, преимущественно выпускники МГСУ, МИИТ, МАДИ, Горного института МИСиС.

Умение грамотно и творчески выстроить взаимодействие всего коллектива, готовность оперативно реагировать на нестандартные задачи и форс-мажоры, которые встречаются в процессе ведения строительных работ, – вот основные принципы успешной и конкурентоспособной работы ООО «НИЦ Тоннельной ассоциации».

Подготовила Эльвина Аптреева

THE TUNNEL ASSOCIATION SCIENTIFIC ENGINEERING CENTER OFFERS THE BEST SOLUTIONS IN THE CONSTRUCTION OF UNDERGROUND STRUCTURE

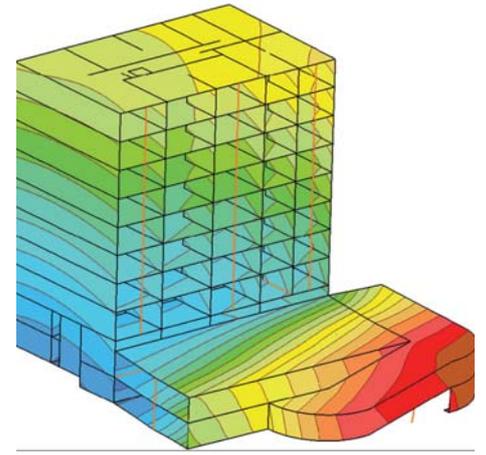
The development of a modern city is impossible without the development of the underground space. Underground transport interchanges and underground railways are being built. Construction technology of underground facilities is specific, and the efficiency of its application is largely determined by the completeness and reliability of the assessment of engineering and geological conditions, the right choice of design and construction method of the facility. Many of problems arising in this case can be solved by means of scientific support of design, construction and operation of underground structures involving narrow specialists, university departments and scientific organizations.

The Tunnel Association Scientific Engineering Center LLC established in 2011 by the decision of the Russian Tunneling Association is one of the most reputable such organizations in the industry. The effective work of the centre during the last decade was recognized at numerous significant construction projects in the capital and many other cities of the Russian Federation and neighboring countries as well as at the construction of tunnels on railways in different regions of the country.

The company, created with the aim of increasing the efficiency, safety and reliability of underground structures, has taken a worthy place on the Russian market of construction

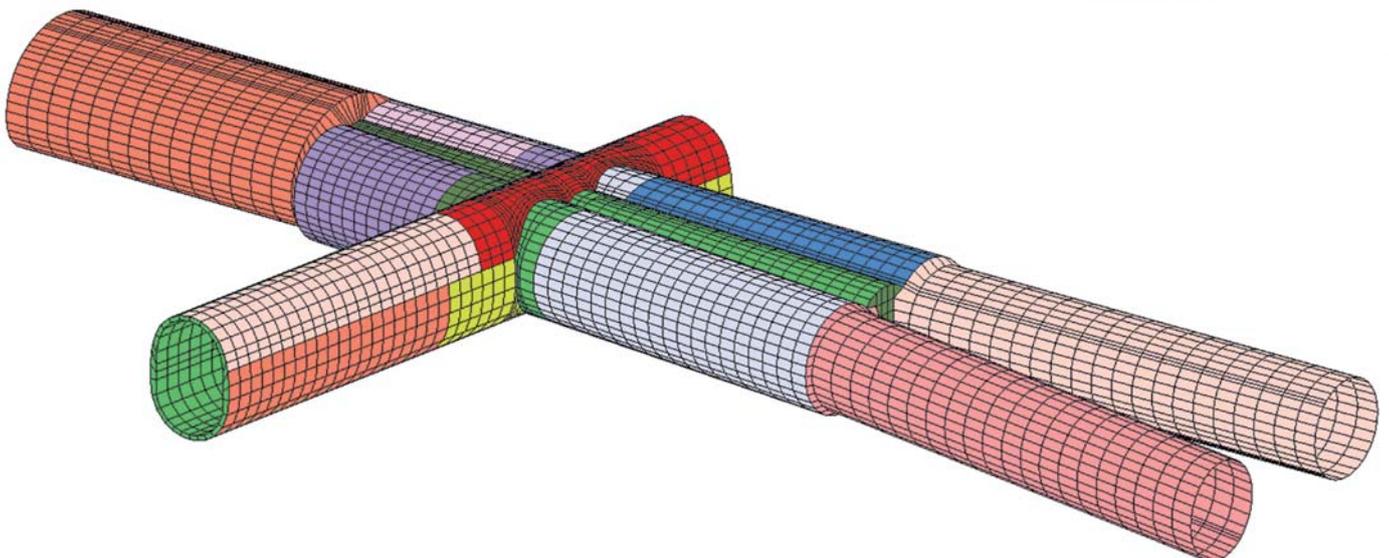
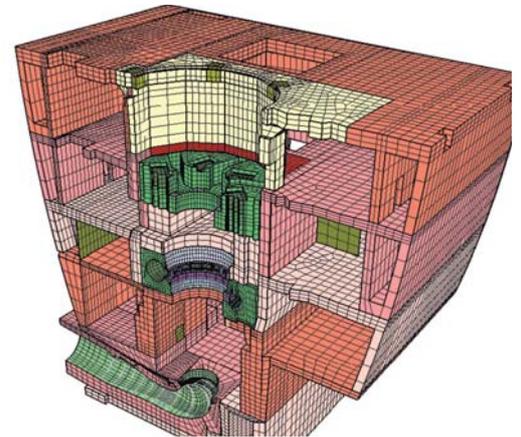
services, having resolved most of the topical issues of scientific support at all stages of the life cycle of underground transport, hydraulic engineering, utility and other facilities at the modern scientific and technical level, including the assessment of their impact on the environment, the characterization and monitoring of the technical condition of structures, the development of sparing construction technologies and ensuring the operational reliability of structures.

The company has extensive experience in implementing projects of varying complexity, the necessary licenses and certificates, a modern material and technical base, which allows us to provide



customers with high-quality comprehensive services in the field of underground construction.

The company has justified the trust placed by its customers by performing a large amount of work on a number of unique objects: during the construction of the metro in Moscow and other megacities of Russia - in Minsk, Baku, Almaty; during the construction of tunnels of the central highway of Kurortny prospect understudy in Sochi; on the reconstruction, technical and technological re-equipment of the Satyricon theater named after Arkady Raikin. Other similar projects include the explanation of the technological parameters at the collapse of the Yekaterinburg radio and television broadcasting station by a controlled explosion, the road tunnel at the exit from Ufa to the M-5 Ural federal highway, the railway approaches to the Kerch railway crossing, and



the project aimed at eliminating excessive deformations at Zagorskaya GPP-2.

The company is currently involved in the extension of the Nizhny Novgorod Metro and the completion and commissioning of the Chelyabinsk Metro.

Due to its consistently high quality, the company's customers have included Stroykomplex of Moscow, NOSTROI, NOPRIZ, the Russian Tunneling Association, and major companies in the country, including Mosinzhproekt, Metrogiprotans-3, Moskovsky Metropolitan, Mosmetrostroy, Transinzhstroy, and Engeocom. When carrying out major research projects, the centre cooperates closely with reputable professional organizations such as Lenmetrogiptrotans, N.M. Gersevanov (NIIOSP), and NIITS.

Over the past 10 years, more than a hundred research projects have been completed, design and technical documentation for more than 200 objects has been developed, more than 600 technological regulations for the construction and repair of tunnels in specific conditions have been worked out; there also have been issued about 30 federal and territorial regulatory and reference documents, almost 100 standards of organizations (STO) and enterprises (STP). We received 12 patents for inventions, published a large number of scientific monographs and manuals, articles in scientific, technical and industrial journals, such as Soil Mechanics Foundation and Footings, Vestnik MGSU, Metro and Tunnels, Transport Construction, Hydrotechnical construction, etc. The employees of the center take an active part in scientific and practical forums in the Russian Federation and abroad.

The company successfully combines research, education and production activities in the field of underground structures.

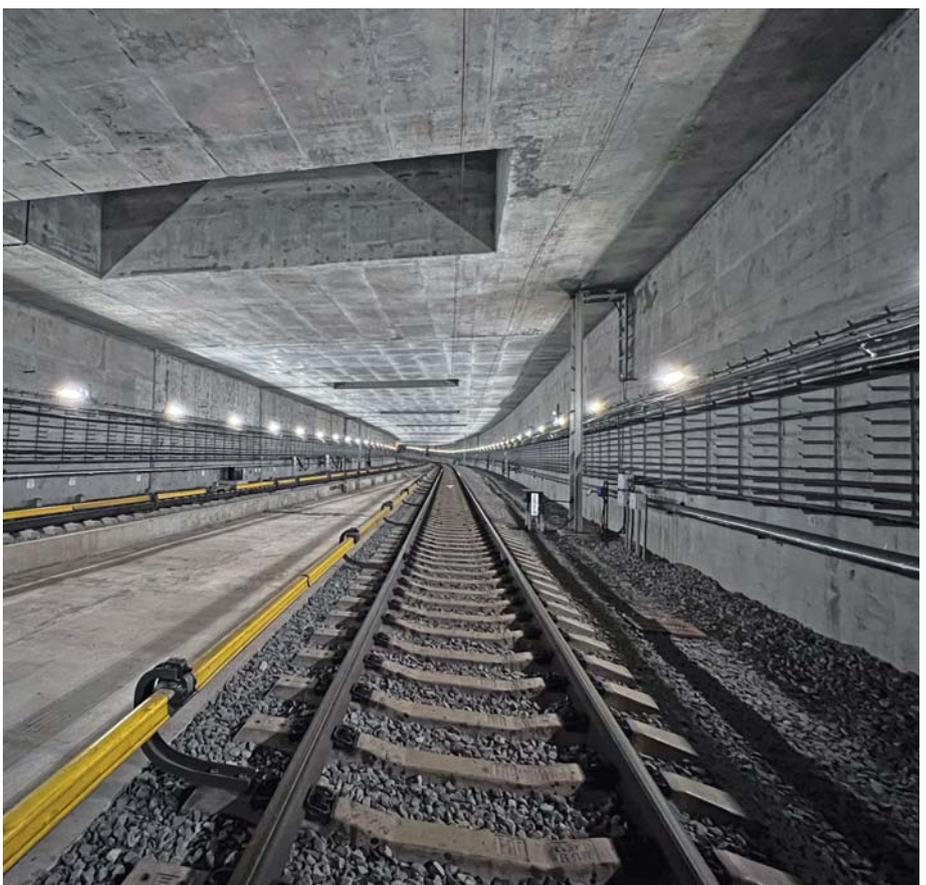
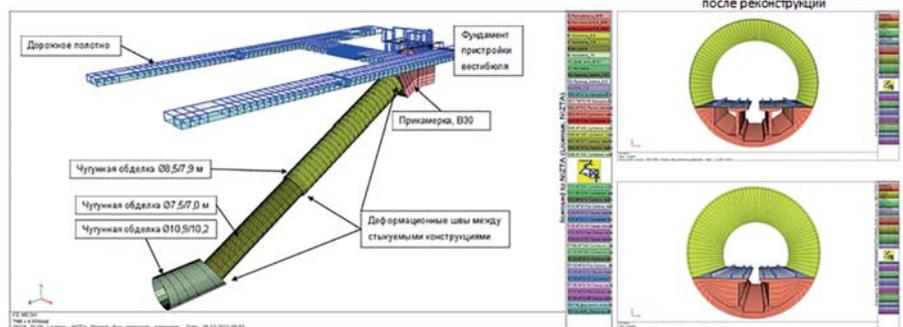
The company pays great attention to professional training and the development of its corporate culture. A team of over 50 people includes experienced practical scientists, such as one of the founders and the first CEO and currently the scientific supervisor, Doctor of Technical Sciences, Professor Valery Merkin; the scientific consultant, Doctor of Technical Sciences, Professor Mikhail Zertsalov; the CEO, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor Vladimir Rusanov; highly professional specialists with many years of experience in the industry as well as young engineers and graduate students, mostly graduates of the Moscow State University of Oil and Gas.

The ability to organize competent and creative cooperation of the whole team, readiness to react promptly to extraordinary tasks and force majeure situations encountered in the process of construction work are the main principles of successful and competitive work of the Tunnel Association Scientific Engineering Center LLC.

Prepared
by Elvina Aptreeva



Объект: «Реконструкция вестибюля станции «Парк Победы» с полной заменой эскалаторов»





«РИВЕР ГРУП»:

КАЧЕСТВО
ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

С 2010 года группа компаний «Ривер Груп» специализируется на предоставлении инжиниринговых услуг и строительно-монтажных работах в области промышленного и гражданского строительства химического и нефтегазового комплекса.

За это время компания успела зарекомендовать себя как предприятие с высоким уровнем корпоративного управления и надёжный исполнитель. О том, как она развивалась, а также о том, какие корпоративные ценности помогли добиться успеха, рассказал Александр Ханкеев, генеральный директор ООО «Ривер Груп».

– Компания «Ривер Груп» ведёт свою деятельность в направлении предоставления инжиниринговых услуг в области промышленного и гражданского строительства. Скажите, каковы были предпосылки к созданию компании?

– Однажды, совершенно случайно, мы встретились с моим приятелем в обеденный перерыв и разговорились о создании собственной строительной компании. Сфера строительства была мне близка и интересна. В 2008 году я завершил второе высшее образование, окончив Сибирскую государственную автомобильно-дорожную академию по направлению «промышленное и гражданское строительство». Как и многие, кто получал второе высшее образование, я выбрал его уже вполне осознанно, в отличие от первого, и другого направления развития собственного бизнеса я не представлял.

По завершении образования мне довелось принять участие в нескольких значимых в масштабах страны строительных



проектах: в расширении электрической мощности крупнейшей тепловой электростанции России, Сургутской ГРЭС-2, в строительстве крупнейшего нефтехимического производства «ЗапСибНефтехим» в Тобольске, а также завода по сжижению попутного нефтяного газа в посёлке Сабетта на полуострове Ямал и Амурского газоперерабатывающего завода в городе Свободном.

Сам процесс строительства нравился мне ещё с детства, и с возрастом это не изменилось. От котлована до готового строения,

с нулевого цикла до сдачи объекта в эксплуатацию... В такие моменты осознаёшь, что сделал нечто зримое и важное с нуля – и всё сделал верно!

Наш холдинг был создан в 2010 году. В него входит несколько компаний, отвечающих за разные направления деятельности: одна – за подбор квалифицированных сотрудников (инженеров, сварщиков, монтажников и представителей других строительных специальностей), вторая – за мобилизацию и доставку на объект сотрудников, третья – за питание на объекте. Грамотное разделение обязанностей позволяет достигать высоких результатов.

– Какие именно услуги в сфере строительно-монтажных работ оказывает ваша компания? Какова география её деятельности?

– ООО «Ривер Груп» предоставляет такие услуги, как:

– строительно-монтажные работы на сложных, уникальных промышленных





объектах нефтегазовой, энергетической отрасли;

- аутсорсинговые услуги;
- привлечение квалифицированных специалистов для строительства промышленных и гражданских объектов различного назначения (это сварщики и монтажники технологических трубопроводов и металлоконструкций, комплектовщики товаров на складах, грузчики, фасовщики, разнорабочие).

Все мы знаем, как сложно найти квалифицированных сотрудников. Наша компания занимается предоставлением квалифицированного персонала в строительных и гражданских отраслях бизнеса. У нас есть специальности как широкого, так и узкого профиля: сварщики, монтажники для монтажа технологических трубопроводов и оборудования, геодезисты, маркшейдеры, инженеры производственно-технических отделов, мастера строительно-монтажных участков.

География нашей компании обширна, нам удалось поработать во многих уголках нашей страны: в городе Свободном на Дальнем Востоке, в Мурманске, Калининграде, Тобольске, Омске, Тольятти, Санкт-Петербурге. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом.

– Узнаваемость компании во многом обусловлена её клиентами и рекомендациями. Расскажите о ваших заказчиках. Какие проекты вызывают у вас особую гордость?

– Нашими заказчиками являются юридические лица разных сфер деятельности: от крупных строительных генподрядных компаний до логистических центров.



Например, ООО «Ренейссанс Хэви Индастрис», АО «НИПИГАЗ», «САРЕН Б.В.». На самом деле все наши проекты значимы для нас. Но были среди них особенно сложные и уникальные:

- Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью 2 тонны в год с соответствующими объектами общезаводского хозяйства (ОЗХ). Установка пиролиза ЭП-1500 в Тобольске Тюменской области;

- Амурский газоперерабатывающий завод, Амурская область, город Свободный;
- «АРКТИК СПГ 2», Мурманская область, село Белокаменка, Кольский район;
- строительство нового аэропорта в Тобольске.

– Сколько человек работает в вашей компании?

– Численность штата «Ривер Групп» – более 150 человек. Как я говорил ранее, именно благодаря слаженной работе всего коллектива мы достигаем больших высот. Я благодарен своим сотрудникам за вклад каждого из них в развитие компании, за отличную работу в любой, даже самой сложной ситуации.

– Стратегия развития «Ривер Групп» основана на ESG-аспектах. Расскажите, какие шаги были предприняты вами в рамках ESG-трансформации?

– Наша компания день за днём стремится быть лучше и следовать современным тенденциям, в том числе ESG-принципам.

Одним из самых эффективных способов совершенствования системы управления компанией в настоящее время является внедрение интегрированной системы менеджмента (ИСМ), созданной исходя из требований международных стандартов и передового управленческого опыта.

Интегрированная система менеджмента выстраивается в соответствии с требованиями международных стандартов: ISO 9001:2011 «Системы менеджмента качества», ISO 14001:2007 «Системы экологического менеджмента», OHSAS 18001:2006 «Системы менеджмента охраны здоровья и обеспечения безопасности труда».

Комплекс этих международных стандартов позволяет нашей компании быть впереди конкурентов, уверенно расти и развиваться.

**Подготовила
Виктория Лукьянова**



RIVER GROUP:

QUALITY
ABOVE ALL

Since 2010, River Group specializes in providing engineering services and construction works in the field of industrial and civil construction of the chemical and oil and gas complex.

During this time the company has managed to establish itself as an enterprise with a high level of corporate management and a reliable performer. About how the company developed, and also about what corporate values have helped to achieve success, told Alexander Hankeev, General Director of River Group Ltd.



– *River Group Company is engaged in providing engineering services in the field of industrial and civil construction. Tell me, what were the prerequisites for the creation of the company?*

– One day, quite by chance, we met with a friend of mine at lunchtime and we talked about creating our own construction company. The construction field was close to me and interesting. In 2008 I completed my second higher education and graduated from “Siberian State Automobile and Road

Academy” with the degree in “Industrial and Civil Engineering”. Like many people who received a second degree, I have chosen it quite consciously, in contrast to the first, and I did not imagine another way to develop their own business.

After I finished my education I had a chance to take part in several significant construction projects nationwide: expansion of electric capacity of the largest thermal power plant in Russia, Surgut State District Power Station-2, construction of the largest petrochemical

plant ZapSibNeftekhim in Tobolsk, as well as associated gas liquefaction plant in Sabetta village on Yamal Peninsula and Amur gas processing plant in the town of Svobodny.

I have loved the construction process since I was a child, and this has not changed with age. From the foundation pit to the finished structure, from the zero cycle to commissioning... At such moments you realize you’ve done something visible and important from scratch, and you’ve done everything right!



Our holding company was created in 2010. It consists of several companies that are responsible for different activities: one company selects qualified personnel (engineers, welders, fitters and representatives of other construction specialties), the second one mobilizes and delivers employees to the site and the third one provides catering at the site. Competent division of duties allows to achieve high results.

– What kind of services in the field of construction works does your company render? What is the geography of its activities?

- River Group Ltd provides services such as:
- Construction and installation work on complex unique industrial facilities of oil and gas, energy sector;
- outsourcing services;
- The involvement of qualified professionals for the construction of industrial and civilian promises for various purposes (welders and installers of technological pipelines and metal structures, concrete workers, pickers in warehouses, movers, shippers, handymen).

We all know how difficult it is to find qualified employees. Our company is dedicated to providing qualified personnel in the construction and civil industries of business. We have wide and narrow profile specialties: welders, installers for installation of technological pipelines and equipment, surveyors, engineers, production and technical departments, masters of construction and installation sites.

The geography of our company is vast, we have managed to work in many parts of our country: the city of Svobodny in the Far East, Murmansk, Kaliningrad, Tobolsk, Omsk, Togliatti, St. Petersburg. And we are not going to stop there.

– The company's recognition is largely due to its customers and recommendations. Tell us about your clients. What projects are you particularly proud of?

- Our customers are legal entities of different spheres of activity: from large construction general contracting companies to logistics centers. For example, Renaissance Heavy Industries LLC, NIPIGAZ JSC, and SAREN B.V.. In fact, all our projects are significant for us. But there were especially complicated and unique ones among them:
 - “West Siberian complex for deep processing of hydrocarbon raw materials

(HCF) into polyolefins” with the capacity of 2 tons per year with the corresponding general plant facilities (GPF). EP-1500 pyrolysis unit” in Tobolsk of Tyumen region.

- “Amur gas processing plant”, Amur region, the town of Svobodny;
- “ARCTIC SPG 2”, Murmansk region, Belokamenka village, Kola district;
- construction of a new airport in Tobolsk.

– How many people work in your company?

– River Group employs over 150 people. As I said before, thanks to the well-coordinated work of the whole team we reach great heights. I am grateful to my employees for the contribution of each of them to the development of the company,

for the excellent work in any, even the most difficult situation.

– River Group's development strategy is based on ESG aspects. Tell us what steps have you taken as part of your ESG transformation?

- Our company strives day by day to be better and follow modern trends, including ESG principles.

One of the most effective ways to improve the management system of the company at present is the introduction of an integrated management system (IMS), created on the basis of the requirements of international standards and best management practices.

The integrated management system is based on the requirements of international standards: ISO 9001:2011 “Quality management system”; ISO 14001:2007 “Environmental management system”; OHSAS 18001:2006 “Occupational health and safety management system”.

The set of these international standards allows our company to be ahead of its competitors, to grow and develop steadily.

Prepared by Victoria Lukyanova





Илья Мейтыс,
архитектурное бюро ARCHKON:
**«Архитектура – это сценарий
жизни человека. И он должен быть
вдохновляющим!»**

О том, как более 20 лет создавать вдохновляющую архитектуру для различных типов проектов, как сформировать точки притяжения с помощью архитектурной идеи и какими функциями современные архитекторы наполняют пространства, – в интервью руководителя бюро ARCHKON Ильи Мейтыса.

– Сегодня часто говорят о трендах, определённой «моде» в архитектуре. Как вы считаете, изменилось ли что-то в принципах работы? Каких придерживаетесь вы?

– Какой бы ни были мода или тренды, архитектура – это в первую очередь всегда прочность, польза и красота. За 20 лет мы реализовали более 500 проектов в разных сегментах: от ландшафтного проектирования и благоустройства до дизайна корпоративных интерьеров. Наш разносторонний опыт позволяет нам видеть ситуацию в комплексе, и самое главное в любом проекте – создать гармоничное и вдохновляющее человека окружение для разных сценариев его жизни, связанных с работой, творчеством, отдыхом, семьёй.

Качественная архитектура отличается тем, что привычное пространство, в ко-

тором мы пребываем – будь то дом, офис, торговый центр или ландшафтный парк, – создаётся для того, чтобы сделать человека в нём счастливее или успешнее. Поэтому в центре любой задачи для нас в первую очередь находятся человек и его потребности. Отталкиваясь от центральной его потребности в конкретном пространстве, решая утилитарные задачи, мы при этом делаем любое пространство вдохновляющим.

– Как строится взаимодействие с заказчиком? С чего начинается работа?

– Как правило, заказчик приходит к нам с самостоятельно сформулированной задачей и общим пониманием конечного результата. На первом этапе мы осуществляем осмотр площадки или объекта – выезжаем на место, проводим интервью с представителями за-

казчика, изучаем опыт предшественников. Затем, собрав необходимую информацию, совместно определяем действительные цели и задачи будущего проекта. Самое главное, что рождается в процессе работы, – это доверие: участвуя в процессе, заказчики видят, что мы с ними на одной волне. Доверие, взаимодействие и умение работать единой командой лежат в основе успешного достижения общего результата, реализации архитектурного проекта.

– Насколько архитектор вовлечён в процесс строительства объекта по его проекту?

– Мы стараемся максимально контролировать весь процесс работы, от начала до завершения, даже если речь идёт о проекте в неблизком от нашего офиса регионе. Уже на этапе реализации могут возникнуть непредвиденные препятствия в воплощении архитектурного замысла, и нужно всегда иметь план Б, который поможет справиться с возникшей проблемой без ущерба для первоначального замысла. Этот вопрос находится исключительно в компетенции архитектора. В противном случае изменение одной, на первый взгляд, незначительной детали может повлиять на весь проект в целом и конечный результат.

Одно из преимуществ работы с опытным бюро для заказчиков – в скорости и вариативности таких предложений. Иными словами, именно опыт помогает нам совместно с заказчиком достичь успешного завершения проекта.

– Если говорить об идее проекта: чем чаще всего вдохновляется архитектор?

– Вдохновить архитектора могут сама задача проекта и ценности заказчика, а также контекст места, первая «встреча», знакомство с будущим проектом – это основные факторы, влияющие на конечный замысел. Например, источником часто становится эмоция, впечатление от места, и работа архитектора лежит в том, чтобы направить в верное русло развитие проекта, исходя из окружающих реалий. Мы сами, как архитекторы, вдохновляемся, прежде всего, пространствами: в работе над мастер-планом площадки нас могут впечатлить окружение, природа, история и возможности локации. В интерьере контекст, как правило, более «сжатый». Но даже вид из окна может стать неисчерпаемым источником философии проекта, как и уже реализованная архитектура, с которой можно взаимодействовать или войти в контраст.

А дальше для рождения удачного проекта должны сойтись несколько факторов: правильно сформулированные исходные требования, понимание целей со стороны заказчика, качественное взаимодействие сторон проекта, взаимное доверие команд и наличие необходимых ресурсов для решения поставленной перед архитекторами задачи.

Работа над любым проектом в комплексе для нас начинается с подробного анализа окружения, оценки сильных и слабых сторон объекта, подробной фотофиксации и обсуждения пожеланий с заказчиком.

– А в каких проектах у архитекторов есть большее поле для фантазии, творчества?

– Как ни странно, самые интересные идеи появляются там, где есть какие-либо препятствия и ограничения. Приведу пример работы с детскими площадками. Здесь, с одной стороны, есть множество ограничений: по площади, нормам безопасности, бюджету и пожеланиям заказчика, с другой – в рамках фирменного стиля объекта мы можем предложить интересные и необычные решения для детей. Очень важно в ходе работы сделать акцент на зонировании: точно решить, где при благоустройстве расположить детские площадки, какие зоны определить для тихого отдыха, а какие выделить под места для праздников и спортивных занятий.

Так, к примеру, для жилого комплекса FRESH компании «Донстрой» мы создали дворовое пространство, которое продолжило концепцию ландшафтного парка. На территории установили яркие детские площадки для отдыха и игр, а в более тихих, уединённых зонах расположили конструкции для буккроссинга. Все эти локации на территории связал сад впечатлений, проходящий по маршруту, за счёт этого мы сформировали игровые и прогулочные сценарии. Акцентом стал архитектурный объект – медное яблоко,

центр композиции. Это лишь один из примеров того, как архитектор может создать повседневные сценарии, атмосферу для роста и развития детей, черпая вдохновение в окружении, природе.

– Насколько отличаются принципы работы архитектора при дизайне, к примеру, интерьеров коммерческих пространств?

– Направление корпоративного интерьера сформировалось в последние годы, поскольку у большинства заказчиков появились собственные брендуки, оформились ценности, которые мы должны учитывать в работе над дизайном офисного пространства. Основная функция корпоративного интерьера – проектирование гибридного пространства для работы, общения и развития сотрудников. Но при этом рабочее место должно не просто быть удобным, а по-настоящему вдохновлять, особенно сейчас, когда после пандемии потребность в постоянном посещении офиса исчезла у многих сотрудников.

Один из актуальных наших проектов, офис для компании «ГНИВЦ», как раз станет «активным» рабочим пространством за счёт применения в интерьере концепции гибкого офиса, адаптированного под меняющиеся сценарии посещения.

По похожему принципу мы реорганизовали коворкинг с гибкими рабочими местами для компании «МТС» в Рязани: в светлых лаконичных интерьерах появились естественная зелень, мебель и декоративные элементы из натурального дерева, а



рабочие места поделены на уединённые и для командной работы. При этом мы активно используем элементы фирменного стиля заказчика, особенно это заметно при работе над корпоративными музеями, которые стали появляться сегодня и в России.

– Какую функцию должен выполнять музей компании и как вы отражаете её в проекте?

– Корпоративный музей – это место гордости компании, её история, коллекция её достижений. Это также инструмент HR-бренда, место для презентации компа-



нии новым коллегам. При этом корпоративный музей может и должен служить местом для проведения встреч с гостями и потенциальными заказчиками – так мы придаём пространству новую функцию и делаем его интересным для сотрудников.

Для создания корпоративного музея не требуется масштабное помещение, обычно в офисе выделяется специальная зона. Это пространство, которое демонстрирует, с одной стороны, историю развития предприятия, а с другой – его потенциал. Сейчас большой запрос на создание подобных объектов на производствах. Для нас очень интересно это направление, и мы всегда рады таким объектам.

– Какое внимание уделяется сегодня поддерживающим зонам в рабочем пространстве?

– Действительно, места для отдыха или неформальные зоны в офисном дизайне становятся даже более важными, чем непосредственно рабочие места. Именно эти пространства показывают отношение компании к своим сотрудникам и заботу о них, а для работы или мозговых штурмов используются в том числе и неформальные зоны. Кухня, столовая, гардероб – те места, где сотрудник проводит какое-то время каждый день, и они не должны разочаровывать.

При реновации интерьеров для предприятия «Норникель», к примеру, мы работали с социально-бытовыми объектами на производстве. Производственный процесс, безусловно, разительно отличается от работы в офисе, и нужно всегда учитывать специфику предприятия. Современные предприятия уже пришли к тому, что вкладываться при создании производственной линии нужно не только в станки и мощности, но и в комфорт сотрудников. А он кроется в деталях. Предприятия часто находятся в районах со сложным климатом,



поэтому, помимо компенсации недостатка естественного света, большое внимание уделяется озеленению, комфортной цветовой гамме. Кроме того, использование спецобуви диктует определённый выбор напольных покрытий.

– Какие проекты сейчас находятся у вас в работе и каков вектор развития бюро?

– Сейчас у нас в работе разноплановые проекты и задачи: мастер-планы коттеджных посёлков, офисные интерьеры, объекты быта на производстве, благоустройство промышленных территорий и многое другое. Нам интересны проекты, в которых мы можем реализовать наш комплексный подход, применить экспертизу специалистов разных направлений. Идея формирования качественной среды лежит в проработке грамотной ар-

хитектуры под потребности человека, потому что, как я уже сказал, будущий пользователь и его комфорт для нас первичны.

Наша постоянная задача – это развитие новых направлений в проектировании и профессиональный рост сотрудников в рамках разнопрофильной команды. В каждом проекте участвуют архитекторы, дизайнеры по интерьерам и свету, специалисты по графическому и информационному дизайну, ландшафтные архитекторы, каждый специалист смотрит на задачу через призму своих компетенций. Мы стремимся сохранить коллектив, состоящий из талантливых людей, которые за счёт взаимодействия и междисциплинарного экспертного подхода в работе помогают друг другу реализовать весь свой потенциал.

Подготовила Эльвина Аптреева





Ilya Meytys, ARCHKON architectural bureau:
**“Architecture is a script for human life.
 And it should be inspiring!”**

About how to create inspiring architecture for different types of projects for over 20 years, how to create points of attraction with an architectural idea and what functions modern architects fill spaces with – this is the interview with Ilya Meytys, the head of ARCHKON.

– *Today people often talk about trends, a certain “fashion” in architecture. Do you think that anything has changed in the principles of work? Which ones do you adhere to?*

– Whatever fashion or trends, architecture is always first and foremost strength, usefulness and beauty. In 20 years we have realized over 500 projects in different segments: from landscape design and landscaping to design of corporate interiors. Our versatile experience allows us to see the situation as a whole, and the most important thing in any project – to create a harmonious and inspiring environment for different scenarios of his life, related to work, creativity, leisure, family.

Quality architecture is distinguished by the fact that the habitual space in which we stay – whether it is a house, an office, a shopping center or a landscape park – is created in order to make the person in it happier or more successful. Therefore, the center of any task for us in the first place is the person and his needs. By addressing their central needs in a specific space, and by solving utilitarian problems, we make any space inspiring.

– *How is the interaction with the customer structured? How does work begin?*

– Usually the client comes to us with a self-formulated task and a general understanding of the final result. The first stage is to conduct an inspection of the site or facility – we go there, interview the customer’s representatives, study the experience of our predecessors. Then, having gathered the necessary information, together we identify the real

goals and objectives of the future project. The most important thing is trust: by participating in the process the customers see that we are on the same wavelength with them. Trust, interaction and the ability to work as a team are at the basis of the successful achievement of the overall result, the implementation of the architectural project.

– *How involved is the architect in the construction of his project?*

– We try to control the whole process of work from the beginning to the end, even if we are talking about a project in a region not so far from our office. Already at the stage of implementation, unforeseen obstacles can arise in the implementation of the architectural concept, and you should always have a plan B, which will help cope with the problem without prejudice to the original idea. This question is solely in the competence of the architect. Otherwise, changing one seemingly insignificant detail can affect the whole project and the final result.

One of the advantages of working with an experienced bureau for clients is the speed and variability of such proposals. In other words, it is the experience that helps us together with the customer to achieve successful completion of the project.

– *If we talk about the project idea: what most often inspires an architect?*

– The architect can be inspired by the project and the client’s values, but also by the context of the place, the first “meeting”, the knowledge of the future project – these

are the main factors that influence the final idea. For example, the source is often an emotion, an impression of a place, and the job of the architect is to guide the project in the right direction based on the surrounding reality. As architects, we ourselves are primarily inspired by spaces: in working on a masterplan for a site, we can be impressed by the surroundings, nature, history and possibilities of a location. In an interior, the context tends to be more “compressed”. But even the view from the window can be an inexhaustible source of the philosophy of the project, as well as the already implemented architecture, with which you can interact or enter into a contrast.

And then to give birth to a successful project several factors should combine: correctly formulated initial requirements, understanding of the goals by the client, qualitative interaction of the project sides, mutual trust of teams and availability of necessary resources for solving the task set for the architects.

Work on any project in the complex for us begins with a detailed analysis of the environment, assessing the strengths and weaknesses of the object, detailed photographic fixation and discussion of wishes with the customer.

– *And in what projects do architects have room for imagination and creativity?*

– Strangely enough, the most interesting ideas appear where there are any obstacles and restrictions. Let me give you an example of working with playgrounds. On the one



hand there are many restrictions: in terms of area, safety standards, budget and customer's wishes, on the other hand we can offer interesting and unusual solutions for children within the corporate identity of the object. It is very important in the course of work to focus on zoning: to decide exactly where in the arrangement of children's playgrounds, which areas to identify for a quiet break, and which to allocate for a place for festivals and sports activities.

So, for example, for the residential complex FRESH of "Donstroy" we created a courtyard space, which continued the concept of landscape park. On the territory were installed bright children's playgrounds for recreation and games, and in the quieter, more secluded areas are placed structures for book-crossing. All these locations in the territory were connected by a garden of impressions, passing along the route, at the expense of which we formed game and walking scenarios. The accent was the architectural object – the copper apple, the center of the composition. This is just one example of how an architect can create everyday scenarios, an atmosphere for the growth and development of children, drawing inspiration from the environment, nature.

– How different are the principles of the architect's work when designing the interiors of commercial spaces, for instance?

– The trend towards corporate interiors has taken shape in recent years as most clients have their own brandbooks and values which we have to take into account when designing office space. The main function of the corporate interior is to design a hybrid space for work, communication and development of employees. But at the same time, the workplace should not just be comfortable, but truly inspiring, especially now that after the pandemic, the need to visit the office all the time has disappeared for many employees.

One of our current projects, the office for SNIVZ, will become an "active" workspace by applying the flexible office concept to the interior, adaptable to changing visitation scenarios.

We used a similar principle to reorganize the flexible workspace co-working room for MTS in Ryazan: the light, laconic interiors have natural greenery, furniture and decorative elements made of natural wood, and the workspaces are divided into private and team workspaces. We actively use elements of the client's corporate style, especially when working on corporate museums, which are starting to appear in Russia today.

– What function should the company museum fulfill and how do you reflect it in the project?

– A corporate museum is a place of pride for the company, its history and a collection of its achievements. It is also an HR-brand tool



and a place to present the company to new colleagues. At the same time, the corporate museum can and should serve as a place for meetings with guests and potential customers, which is how we give the space a new function and make it interesting for employees.

Creating a corporate museum does not require a large-scale room; usually, a special area is set aside in the office. On the one hand, it is a space that demonstrates the history of the company and, on the other hand, its potential. There is a big demand for creation of such objects at production facilities. This area is very interesting for us, and we are always happy to have such facilities.

– How much attention is given today to supporting areas in the workspace?

– Indeed, recreational or informal areas in office design are becoming even more important than the workplace itself. It is these spaces that show the company's attitude to and care for its employees, and informal areas are used for work or brainstorming as well. The kitchen, dining room, and checkroom are places where an employee spends some time each day, and they should not disappoint.

When renovating the interiors for Nornickel, for example, we worked with the social facilities at the production site. Obviously the production process is totally different from the office work, and you should always take into account the specifics of the enterprise. Modern companies have come to the conclusion that in creating a production line one should invest not only in machinery and capacity, but also in

the comfort of the employees. And it lies in the details. Enterprises are often located in areas with a difficult climate, so in addition to compensate for the lack of natural light, much attention is paid to landscaping, comfortable colors. In addition, the use of special footwear dictates a certain choice of floor coverings.

– What projects are currently in your work and what is the direction of the bureau's development?

– At the moment we are working on a variety of projects and tasks: master plans of cottage settlements, office interiors, industrial facilities, landscaping of industrial areas and much more. We are interested in projects where we can implement our comprehensive approach, apply the expertise of experts in different areas. The idea of forming a high quality environment is in the elaboration of correct architecture for human needs, because as I said the future user and his comfort is primary for us.

Our permanent task is to develop new directions in design and professional development of employees within the framework of a multidisciplinary team. Each project involves architects, interior and lighting designers, specialists in graphic and information design, landscape architects, and each specialist looks at the task through the prism of their competencies. We strive to maintain a team consisting of talented people, who through interaction and interdisciplinary expert approach in the work help each other to realize their full potential.

Prepared by Elvina Aptreeva



Юлия Шабунина, RiKEDOM:

«В СВОЕЙ НИШЕ МЫ
ТВОРИМ КРАСОТУ,
ВЫЗЫВАЮЩУЮ
ВОСХИЩЕНИЕ!»

«Работа нашей компании избавляет вас от головной боли по поиску расходных материалов, строительных лесов, всех подготовительных работ, которых очень много, особенно на реставрационных объектах, а также по подбору краски. Клиенты просто оплачивают наши услуги и больше ни о чём не думают. Разве что только о приятной процедуре по выбору цвета по вариантам выкрасов.

Имея огромный опыт работы на самых сложных объектах, мы всегда знаем, как выполнить отделку, сохраняя ваше имущество, ландшафт и настроение. После нас всегда чисто. Во время производства работ выполняются мероприятия по пожарной и технической безопасности. Работая официально, мы даём полную гарантию на свои работы. После их завершения мы не прекращаем общение с клиентом и всегда готовы выехать на осмотр покрытия. Сотрудничество с нами доставляет удовольствие, что подтверждается многочисленными отзывами», — утверждает руководитель компании RiKEDOM Юлия Шабунина.

– Юлия Викторовна, почему вы решили заняться именно этим бизнес-проектом?

– Я вообще очень люблю деревянные дома и само дерево!

Я выросла в Карелии. Отучилась на инженера-проектировщика. Но специализации по деревянным домам в университетах нет, поэтому всё пришло с опытом работы в компаниях, которые занимались проектированием и строительством домов из срубов. Уже в Москве я открыла своё проектное бюро, дальше решила попробовать строить. Дело пошло. Когда я строила дома, уделялось большое внимание именно конструктиву, узлам, но никак не покраске древесины: просто красили в тот цвет, какой хотел заказчик.

В 2014 году стройка почти остановилась, пришла идея заниматься именно реставрацией древесины, её отделкой. Придумали, как делать это по-новому и быстро с помощью пескоструйного аппарата. Вышел у нас ролик на портале FORUMHOUSE. Так RiKEDOM получил славу на нише отделки стен срубов.

Опыт проектирования и строительства мне здесь очень пригодился. Я до сих пор занимаюсь строительством деревянных домов, но для себя.

Интересно, что, когда занимаешься строительством для клиента, не получаешь эффекта «вау!». То, что ты строишь, клиент, в принципе, ожидает, качество и надёжность ему трудно оценить. При отделке же – когда

сдаёшь дом, который имел совсем неприглядный вид, а стал выглядеть на все сто, – людям это нравится, они выдают бурные эмоции, а это приносит мне настоящую радость от проделанной работы.

– Если бы вы не работали на этом рынке, стали бы входить на него сегодня?

– Непременно! Чем дольше я этим занимаюсь, тем больше понимаю, как востребована эта ниша. У нас умеют строить деревянные дома, а вот правильно и красиво отделать древесину, уметь её защитить, продлить срок её службы умеют немногие. Я смотрю на порталах по продаже недвижимости, какие деревянные дома продают по высокой стоимости, цена доходит и до миллиарда рублей. Но и там, к сожалению, нет эстетического подхода к самой отделке дерева: просто отшлифовали, просто покрасили – всё по стандарту. У домов красивая архитектура, всё добротно, качественно, но само дерево в трещинах, с торчащей

паклей, в царапинах от шлифовки. Нет изюминки, красоты рисунка дерева. Нет разнообразия в интерьерах и экстерьерах. Ведь красивую мебель люди выбирают, в каменных домах делают венецианскую штукатурку, например, и много что ещё, а к отделке стен из бревна или бруса это не относится. Но самый обычный сруб можно сделать как «мебель». Надо просто с ним поработать. Смотреться это будет эксклюзивно, потому что дерево неповторимо по своей красоте. А как прекрасно сочетается дерево с камнем! Как необычно можно выполнить отделку, к примеру, с помощью браширования древесины. Безграничные возможности! Так что нам ещё работать и работать в этой нише.

– Нужны ли какие-то особые качества, чтобы добиться успеха? Какие? И какие, как вы считаете, есть у вас?

– Важно стараться всегда всё сделать лучшим образом, даже в ущерб собственному бюджету. Уметь слышать клиента. Выполнить заказ и быть на связи с клиентом потом, быть готовым всегда приехать, посмотреть, подсказать, переделать, если нужно. Работа с заказчиком после того, как подписаны все акты и выплачены деньги, я считаю, самая важная! Уметь принять свои недочёты и своевременно их исправить – это качество входит в понятие порядочности. Это всё влияет на репутацию. Когда приходишь на рынок надолго, а именно на такую работу мы с командой настроены, нужно сделать так, чтобы люди тебя рекомендовали.



– Первое препятствие, с которым вы столкнулись?

– Самое, наверное, большое – цена стоимости работы выше той, что предлагает рынок по услугам шлифовки и покраски деревянных домов. Пришлось несколько лет поработать и в ноль, и в минус, чтобы показать качество работы, «другой результат». Собрать портфолио, благодарные отзывы, организовать канал на YouTube. Люди часто не знают, что покраска деревянного дома может быть «другой». Это можно увидеть только по факту выполненной работы, а лучше – в сравнении с другой. Сейчас нам гораздо проще: есть большое количество выполненной отделки, есть что показать, чем похвастаться.

– Каков уровень конкуренции в вашем бизнесе?

– Это очень узкоспециализированная ниша. Конкуренты – в основном частные бригады. Людей, которые ищут покраску дома отдельно от его строительства, не так много. Поэтому наши клиенты чаще – те, кто задумался о реставрации, шлифовке и покраске дома заново. По уровню организации работ под ключ, когда клиент только выбирает цвет, оплачивает этапы работ и больше не думает ни о чём, конкурентов у нас единицы. Мы стараемся идти по пути предоставления лучшего сервиса в этой нише.

– Юлия Викторовна, откуда вы можете получить помощь, содействие?

– Мне было бы интересно взаимодействие с собственниками домов, компаниями, риелторами на рынке недвижимости, которые пытаются продать деревянный дом. Покупатель часто делает выбор в пользу каменного, потому что деревянный дом элементарно недоработан. Ведь человек любит глазами. Он хочет жить в стенах, к которым приятно прикоснуться, он хочет жить в красивом доме. И именно мы в этой нише творим красоту, вызывающую восхищение!

– Где вы нашли первых клиентов?

– Так как идея шлифовать дома песком была новаторской, нашлись клиенты, которые захотели её попробовать, тем более цена на неё тогда была бросовой. Так, сделав не один десяток домов, мы пришли к комбинированной отделке, суть которой не только в использовании пескоструйной шлифовки. Важна именно полная технология: различные виды шлифовок по этапам, свой метод покраски, возможность красить дома круглый год с помощью специального укрытия их в «кокон». Каждый раз повышая качество отделки, мы добрались до больших и сложных объектов, включая базы отдыха, храмы, особняки.

– Были ли в истории вашего бизнеса ситуации, когда вы принимали неверное решение?

– Мне кажется, такие ситуации есть всегда. На ошибках строится наш путь. Нельзя быть уверенным, что решение верное, пока не сделаешь предыдущий неверный шаг. Главное – пробовать и не опускать руки! А также нести ответственность за свои решения, уметь исправлять ошибки. Например, конкретный случай, когда для покраски дома была выбрана система красок с грунтовкой, в которой нет защиты древесины, модный экосостав. Через какое-то время на доме стал появляться грибок. Изготовители краски развели руками и ничего не предприняли. Хотя дом уже был не на нашей гарантии, мы сняли краску, грибок и покрасили дом заново, естественно, за свой счёт. И я теперь никогда не буду красить фасад деревянного дома краской без защиты от грибка, что бы ни говорил производитель. Что я получила? Опыт. А самое важное – сохранила репутацию в глазах клиентов.



– Как вы совмещаете бизнес и семейные обязательства?

– Я до сих пор много работаю, лично выезжаю на приёмку объектов, вникаю во все этапы отделки и общаюсь с заказчиками. Моя семья уже привыкла, что мама вечно работает. Муж меня поддерживает, и мы распределяем семейные дела так, как удобно всем. Вообще, я достаточно активный человек, у меня нет проблем со временем, оно всегда находится – и на семью, и на работу. Это образ жизни. И когда он тебе нравится, время на всё необходимое найдётся легко!

– Какие советы и наставления вы можете дать новичкам?

– Не делать упор на высокий заработок. Только с опытом придут адекватная оценка результата своего труда и понимание тонкостей работы с деревом. Ведь каждый дом индивидуален, на каждом срубе – свои особенности. Выполнять работу на совесть, не гнаться за скоростью, сделать упор на качество. Я написала книгу «Отделка деревянного дома», она будет полезна как новичку, так и человеку, который строит деревянный дом. Там много советов, проверенных на сотне домов.

– Что являлось самым сложным для вас на пути к успеху?

– Завоевать репутацию. Женщина в строительстве всегда воспринимается неоднозначно. Репутация подтверждается только профессионализмом, когда начинаешь общаться с клиентом и он слышит от тебя то, что другие не говорят. Нужно быть в своей теме как рыба в воде. Чтобы одного взгляда на дом было достаточно, чтобы рассказать и посоветовать многое. Когда это всё идёт изнутри, от желания помочь, с опорой на собственный опыт, только тогда люди начинают тебе доверять. Я веду YouTube-канал RiKEDOM, много клиентов приходит оттуда.

– Как окружающие реагируют на ваш успех?

– Коллеги в других компаниях, а также начинающие специалисты часто пишут в мессенджерах, советуются. Знаю, что многие равняются на результат отделки нашей компании. Я всегда рада пообщаться с коллегами, клиентами, помочь и обменяться опытом.

– Юлия Викторовна, кому вы больше всего благодарны за свой успех?

– Я считаю, что я ещё в начале пути. В планах – много грандиозных проектов. Моя шестилетняя дочь – мой самый большой стимул, ведь она, когда вырастет, хочет стать «рикедомом», как мама!

Я благодарна людям, которые меня окружают, с которыми я работаю. Нашему начальнику производства работ Сергею Аметову – Специалисту с большой буквы! Он знает технологию «изнутри», потому что начинал с должности мастера. Благодарна ребятам-мастерам – они, как художники, работают над созданием красоты. И всей своей команде, она у нас сильная! В одиночку в сфере строительства невозможно чего-то достичь. То, что сегодня представляет собой RiKEDOM, – результат слаженной многолетней работы всего коллектива!

– За что вы готовы постоять и против чего выступаете?

– Я пропагандирую деревянные дома в России и искренне не понимаю, почему в такой «лесной» стране так слабо развита работа с деревом. Я хочу показывать, что деревянный дом может быть современным, тёплым и эстетически совершенным. Хочу, чтобы люди жили в настоящих деревянных шедеврах, где легко дышится и все недомогания лечит здоровая атмосфера. Я за правильное их строительство и отделку. Моя мечта, чтобы уровень отделки и комфорта российского деревянного дома вызывал восхищение во всём мире.

**Подготовил
Сергей Миронов**



Yulia Shabunina,
RIKEDOM:

“IN OUR NICHE, WE CREATE BEAUTY THAT CAUSES ADMIRATION!”

“The work of our company saves you the headache of finding consumables, scaffolding, all the preparatory work, of which there are many especially on restoration sites, as well as the selection of paint. Our clients simply pay for our services and do not think about anything else. Except for the pleasant procedure of selecting colors according to paint options. With extensive experience working on the most demanding projects, we always know how to complete the finish, preserving your property, landscape, and mood. It’s always clean after us. Fire and technical safety measures are taken during the production of the work.

Working officially, we give a full warranty on our work. After their completion, we do not stop communicating with the client and are always ready to come out for a pavement inspection. Cooperation with us is a pleasure, which is confirmed by numerous reviews, says Yulia Shabunina, head of RIKEDOM.

– *Yulia Shabunina, why did you decide to engage in this particular business project?*

– In general, I love wooden houses and wood itself! I grew up in Karelia. I graduated as a design engineer. But there is no specialization in wooden houses in universities, so everything came with my experience in companies that designed and built log houses. Already in Moscow I opened my own design bureau, and then I decided to try building. It went very well. When I was building houses, a lot of attention was paid to the construction, assemblies, but not to painting the wood, just painted in the color that the customer wanted.

In 2014, construction almost stopped, and the idea came up to do wood restoration and finishing. We figured out how to do it in a new way and quickly, using a sandblaster. We had a video clip about us on FORUMHOUSE. That is how RIKEDOM got its fame in the log cabin wall finishing segment.

My experience in design and construction came in very handy. I am still building wooden houses, but for myself.

It’s interesting that when you build for a client, you don’t get the “wow” effect. What you build, the client expects, in principle, the quality and reliability is difficult for him to

assess. In finishing – when you give a house that was totally unsightly, and now looks “100 percent”, – people like it, they give out violent emotions, and it brings me real joy from the work done.

– *If you didn’t work in this market, would you enter it today?*

– I certainly would! The longer I’ve been doing it, the more I understand how in-demand this niche is. We know how to build wooden houses, but not many people know how to properly and beautifully finish the wood, be able to protect it, increase its service life. I look at real estate portals, which wooden houses are sold at high prices, the price reaches a billion rubles. But there, unfortunately, there is no aesthetic approach to the finish of the wood: just sanded, just painted – everything is standard. The houses have beautiful architecture, everything of good quality, but the wood itself is cracked, with shrivelling, with scratches from sanding. There is no highlight, the beauty of wood grain. There is no variety in interiors and exteriors. After all, people choose beautiful furniture, stone houses do Venetian stucco, for example, and many other things, but this does not apply to the finishing of log

or log walls. But the most ordinary log cabin can be made to look like “furniture.” You just have to work with it. It will look exclusive, because the wood is unique in its beauty. And how beautifully wood combines with stone! How unusual it can be, for example, with wood brushing. The possibilities are endless! So we still have work to do in this niche.

– *Do you need any special qualities to be successful? What are they? What do you think you have?*

– It is important to always try to do everything the best way, even to the detriment of your own budget. Being able to hear the customer. To fulfill an order and be in touch with a client afterwards, to be always ready to come, to look, to give advice, to redo, if necessary. Working with a customer after all the acts are signed and the money is paid is, in my opinion, the most important! To be able to accept your shortcomings and correct them in time. This quality is part of the concept of decency. It all affects the reputation. When you come to the market for a long time, and this is the kind of work that my team and I are set up for, you have to make sure that people recommend you.

– ***The first obstacle you faced?***

– The biggest one is probably the price of the cost of the work above what the market offers services for sanding and painting of wooden houses. I had to work for several years at zero and in the negative, to show the quality of work, a different result. Collect a portfolio, appreciative reviews, organize a channel on Youtube. People often don't know that painting a wooden house can be "different". This can only be seen by the fact of the work done, or better yet, by comparing it with another. It's much easier for us now: there are a lot of completed finishes, something to show, something to brag about.

– ***What is the level of competition in your business?***

– It is a very specialized niche. The competitors are mostly private crews. People who are looking for house painting separately from its construction, not so much. Therefore, our clients are often those who are thinking about restoring, sanding and painting the house again. At the level of turnkey work organization, when the client only chooses a color, pays for phases of work and does not think about anything else, our competitors are few. We try to provide the best service in this niche.

– ***Yulia Viktorovna, where can you get help and assistance?***

– I would be interested in interaction with homeowners, companies, realtors in the real estate market, who are trying to sell a wooden house. The buyer often makes a choice in favor of the stone house, because the wooden house is elementary not finished. After all, a man loves with his eyes. He wants to live in walls that are pleasant to touch, he wants to live in a beautiful house. And it is us who create admirable beauty in this niche!

– ***Where did you find your first clients?***

– Since the idea of sanding homes was innovative, there were clients who wanted to try it, especially at a low price at the time. So, made more than a dozen houses, we came to a combined finish, the essence of which is not only the use of sanding. It is important to complete the technology: different types of

sanding in stages, its method of painting, the ability to paint the house all year round by using a special shelter them in a "cocoon". Each time improving the quality of finishing, we got to the large and complex objects, including recreation centers, temples, mansions.

– ***Have there been situations in the history of your business where you made the wrong decision?***

– I think there are always such situations. On mistakes is built our way. You cannot be sure that a decision is right until you make a previous wrong step. The main thing is to try and do not give up! And also to take responsibility for your decisions, to be able to correct mistakes. For example, a specific case where a paint system with a primer, which has no wood protection, fashionable "eco-compounds", was chosen to paint the house. After a while, fungus began to appear on the house. The manufacturers of the paint threw up their hands and did nothing. Although the house was no longer under our warranty, we removed the paint and fungus, and repainted the house, of course, at our expense. And now I will never paint the facade of a wooden house with a paint without fungus protection, no matter what the manufacturer said. What did I get? Experience. And most importantly – saved my reputation in the eyes of customers.

– ***How do you combine business and family obligations?***

– I still work a lot, I personally go to accept objects, get into all stages of finishing and communicate with customers. My family has already got used to my mother's perpetual work, and my husband supports me, and we divide family affairs in the way that is convenient to all of us. In general, I am quite active person, and I have no problem with time, it is always there – both for family and work. It's a way of life. And when you like it, it's easy to find time for everything you need!

– ***What tips and tricks can you give to beginners?***

– Do not focus on the high earnings. Only with experience will come an adequate assessment of the result of their work and understanding of the subtleties of working with

wood. After all, each house is different. Each log house has its own features. Do the work on conscience, not to chase after speed, to focus on quality. I have written a book "Finishing a wooden house", it will be useful for a beginner and for a person who builds a wooden house. There are a lot of tips there, tested on a hundred houses.

– ***Yulia Viktorovna, what was the most difficult for you on the way to success?***

– To gain a reputation. Woman in the construction industry is always perceived ambiguously. Reputation is confirmed only by professionalism when you start to communicate with the client – the client hears from you what others do not say. You need to be in your subject, like a fish in water.. So that one look at the house is enough to tell and advise a lot. When it all comes from within, from the desire to help, based on your own experience, then only people start to trust you. I run the Youtube channel RiKEDOM, a lot of people come from there.

– ***How do those around you react to your success?***

– Colleagues in other companies, as well as novice specialists often write in messengers and give advice. I know that many people look up to our company's finishing results. I am always happy to talk with colleagues, clients, to help and share experiences.

– ***Yulia Viktorovna to whom are you most grateful for your success?***

– I believe that I am still at the beginning of my way. I have a lot of great projects in the pipeline. My 6-year-old daughter is my biggest incentive, because when she grows up, she wants to be a "rickedom" like her mother!

I am grateful to the people around me, with whom I work. Our Head of Production, Sergey Ametov, is a specialist with a capital letter! He knows the technology from the inside, because he started as a foreman. I am grateful to the craftsmen – they work like artists, creating beauty. And to my entire team, they are strong! You can't achieve anything in construction alone. What is now RiKEDOM is the result of many years of well-coordinated work of the whole team!

– ***What are you ready to stand for and what are you against?***

– I promote wooden houses in Russia, and I honestly do not understand why in such a "forest" country is so poorly developed work with wood. I want to show that a wooden house can be modern, warm and aesthetically perfect. I want people to live in real masterpieces of wood, where it is easy to breathe and where a healthy atmosphere cures all ailments. I am for their proper construction and finishing. My dream is that the level of Russian wooden houses is admired around the world.

Prepared by Sergey Mironov





Популярность загородной недвижимости вблизи мегаполисов из года в год только растёт. Сегодня россияне, массово проживающие в многоквартирных домах, рвутся в «собственный дом на собственной земле». Такая тенденция, безусловно, связана не только с тем, что вдали от города и экология лучше, и воздух чище, но и с тем, что жить в таких домах гораздо комфортнее, чем в квартирах. Это объясняется рядом причин, о которых нам рассказал Павел Орлов, генеральный директор строительной компании «Смарт-Строй». «Смарт-Строй» занимается строительством комфортабельных, ультрасовременных и высокотехнологичных малоэтажных каменных домов в Московской области и Санкт-Петербурге. Компания существует на рынке 10 лет и за это время зарекомендовала себя как надёжный застройщик с большим опытом строительства домов любой сложности: как эконом-, так и премиум-сегмента.

Павел Орлов, генеральный директор «Смарт-Строй»:

«МЫ СТРОИМ ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ»

– Павел, расскажите об истории развития компании: когда она начала свою деятельность, на чём базировалась?

– История компании берёт начало в 2012 году. Сначала я работал как ИП, соответственно, весь путь от старта до становления компании прошёл самостоятельно: искал заказы, вёл переговоры с клиентами. Затем в 2016 году я решил подойти к своему бизнесу более основательно, зарегистрировал юридическое лицо, и «Смарт-Строй» стал компанией. На тот момент у нас уже был большой накопленный опыт в строительстве домов. Первое, что мы сделали, начав работу как компания, – открыли собственный проектный отдел и начали строить дома уже по авторским проектам.

– Особое внимание «Смарт-Строй» привлекает тем, что является застройщиком и проектировщиком серийных проектов Next и «Дом за 100 дней». Расскажите, что это за проекты? И как давно вы занимаетесь их реализацией?

– Данными проектами мы занимаемся уже несколько лет. Чем они уникальны и интересны: проект «Дом за 100 дней» – это небольшие одноэтажные дома, функционально очень качественные, но при этом достаточно экономичные. Дома площадью 85 кв. м стали оптимальными по стоимости домами экономсегмента для людей, желающих иметь загородное жильё. Далее «Дома за 100 дней» стали двухэтажными: мы начали достраивать надстройки из клеёного бруса, фахверковые надстройки, затем уже каменные.

Проекты Next – изящные дома с панорамными окнами и плоской кровлей. Они интересны тем, что выполнены по технологии Tilt-up. Это технология заливки бетонных стеновых панелей на строительной площадке, их подъём в вертикальное положение и соединение между собой. Из-за небольшой толщины стен в таких домах увеличивается внутренняя площадь помещения.

Дома Next обладают высокой степенью тепловой инерционности. Из-за большой массы бетона зимой хорошо протопленный дом при отключении системы отопления будет долго остывать, а летом в нём будет прохладно. Отопление в этих домах электрическое. То есть мы получаем монолитный утеплённый железобетонный дом,

обладающим очень низким энергопотреблением. Данная технология на российском рынке коммерческого домостроения не распространена, и на сегодняшний день мы один из немногих застройщиков, строящих дома по такой технологии. Мы строим загородные дома нового поколения.

– Какие сегодня запросы у заказчиков? И какие оригинальные решения вы можете им предложить?

– Сейчас очень большой запрос у заказчиков в строительстве загородного дома под ключ. На рынке достаточно большое количество строительных компаний, которые строят «коробки», но не выполняют внутренние работы. Мы отличаемся от них тем, что сразу осведомляем заказчиков о своей услуге под ключ. Для них это оптимальное решение, так как им не нужно дополнительно искать специалистов, а вопрос организации инженерных систем, подведения коммуникаций мы полностью берём на себя и сдаём объект, готовый для заселения. Мы строим дома в ипотеку, в том числе с господдержкой.

Что касается оригинальных решений, наша компания очень серьёзно относится к инженерии в своих домах. Наши заказчики в 95% случаев устанавливают в домах систему приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией тепла. Данная система позволяет фактически круглогодично дышать в доме свежим воздухом, не открывая при этом окон. Это говорит о том, что в наших домах хозяева смогут избежать таких неудобств, как сквозняки, пыль, посторонний шум из-за открытого окна. Такие системы позволяют достичь нового уровня комфорта пользования жилищем. По остальным инженерным системам также предлагаем

современные решения на любой вкус и кошелёк.

– Строительство домов невозможно без архитектурно-планировочной части. Также ваша компания занимается оптимизацией проектных работ. Расскажите о вашем проектном бюро и ваших проектировщиках.

– У нас работает несколько проектировщиков. Само проектирование состоит из двух этапов: архитектурный и конструктивный разделы. Это два фундаментальных этапа, необходимых для строительства дома. Всё проектирование начинается с технического задания от заказчика, далее наши проектировщики занимаются реализацией проекта с использованием BIM-технологий.

Сейчас наблюдается тренд на одноэтажные дома с плоскими кровлями. Двухэтажные дома проектируем уже меньше. Трёхэтажные почти не проектируем.

– Что касается материалов, которые вы используете при строительстве домов, например, из газобетона, так как этот материал обладает рядом преимуществ. А в чём преимущества используемого вами материала? Как подходите к выбору строительного материала?

– Раньше при строительстве мы использовали два материала: тёплую керамику и газобетон. В прошлом году поставки данных материалов прекратились по причине большого спроса на рынке, длительного срока отгрузки и повышения цен в три раза. Для того чтобы выполнить обязательства перед своим заказчиком, мы были вынуждены искать альтернативные решения и

разработали свой стеновой материал, который представляет собой несъёмную опалубку из бетона. Из этих блоков собирается стена, армируется арматурой и заливается бетоном, в результате получается монолитная прочная и устойчивая стена, имеющая небольшую толщину – всего 20 см, что помогает увеличить площадь помещений либо сократить площадь фундамента.

– Какой сейчас вектор развития у компании? Что в планах?

– В ближайших планах – всестороннее развитие по нескольким направлениям: проектирование и строительство домов по серийным проектам Next и индивидуальным проектам, производство нового стенового материала, дальнейшее его внедрение и реализация на рынке. Помимо этого, в 2022 году мы внедрили новое направление: услуги по техническому надзору за строительством.

Внедряем и совершенствуем систему управления организацией на базе CRM/ERP собственной разработки. Данная система позволяет нам видеть все объекты в реальном времени через видеорекамеры и контролировать все строительные процессы. Всё хранится в одной базе: закупки, фото с объектов. Также у наших прорабов появились личные кабинеты, в которых они видят все свои объекты. У заказчиков тоже будет личный кабинет, в котором они смогут наблюдать за ходом строительства своего объекта, не посещая его. Возможно, данную систему будем внедрять и на рынок, для того чтобы другие компании также смогли оптимизировать свои рабочие процессы с помощью нашего продукта.

Подготовила Эльвина Аптреева





Pavel Orlov, CEO of Smart Stroy:

“WE ARE BUILDING A NEW GENERATION OF COUNTRY HOUSES”

The popularity of suburban real estate near metropolitan areas is only growing from year to year. Today Russians, who live in apartment buildings, rush to “own house on your own land. This trend is certainly due to the fact that away from the city and the environment is better, and the air is cleaner, but also due to the fact that to live in such houses is much more comfortable than in apartments. This is due to a number of reasons, about which told us Paul Orlov, CEO of the construction company Smart Stroy.

Smart Stroy is engaged in the construction of comfortable, ultra-modern high-tech low-rise stone houses in the Moscow region and St. Petersburg. The company exists on the market for 10 years, and during this time has established itself as a reliable builder with extensive experience in building houses of any complexity: both economy and premium segments.

– *Pavel, tell us about the history of the company: when did it start and what was it based on?*

– The history of the company dates back to 2012. At first I worked as a sole proprietorship, so I went all the way from the start to the formation of the company on my own: I looked for orders and negotiated with clients. Then in 2016

I decided to take a more thorough approach to my business, registered a legal entity, and Smart Stroy became a company. At that time, we already had a lot of accumulated experience in building houses. The first thing we did when we started working as a company was to open our own design department and start building houses of our own design.

– *The fact that Smart Stroy is the developer and designer of serial projects such as “Next” and “Home in 100 Days” attracts particular attention. Tell me what kind of projects they are? And how long have you been involved in them?*

– We have been involved in these projects for several years. How are they unique and interesting: the project “House for 100 Days” –

it's a small one-storey house, functionally very high quality, but it is quite economical. Houses with an area of 85 sq.m. have become the best value houses in the economy segment for people who want to have a suburban home. Then "Houses in 100 days" became two-storey houses: we started to build glued beam superstructures, half-timbered superstructures and then stone ones.

The "Next" projects are elegant houses with panoramic windows and flat roofs. They are interesting because they are made using the "Tilt-up" technology. This is a technology of pouring concrete wall panels at the construction site and then lifting them into a vertical position and joining them together. Due to the small thickness of the walls in such houses the size of the interior space is increased.

The "Next" houses have a high degree of thermal inertia. Because of the large mass of concrete in winter, a well-heated house will cool down for a long time when the heating system is off, and it will be cool in summer. Heating in these houses is electric. That is, we get a monolithic insulated concrete house, which has very low energy consumption. This technology is not common at the Russian market of commercial housing, and today we are one of the few developers who build houses using this technology. We are building the new generation suburban houses.

- What are the customers' requirements today? And what original solutions can you offer them?

- Nowadays there is a great demand from the customers for the construction of turnkey country houses. There are a lot of construction companies on the market that build "boxes" but do not perform internal work. We are different from them by immediately informing customers about our turnkey service. For them it is optimal solution, since they do not need to look for specialists, and the organization of engineering systems, communications, we fully undertake and pass the object, ready for occupancy. We build houses on mortgage, including with government support.

With regard to original solutions, our company is very serious about the engineering in their homes. Our customers in 95% of cases install a system of combined extract and input ventilation with heat recovery. This system allows you to actually breathe fresh air in the house all year round without having to open windows. It means that in our houses the owners will be able to avoid such inconveniences as draughts, dust and extraneous noise from the open window. Such systems make it possible to achieve a new level of comfort in using the dwelling. For other engineering systems we also offer modern solutions for every taste and purse.

- The construction of houses is impossible without the architectural and planning part.

Your company is also engaged in optimizing design work. Tell us about your design bureau and your designers?

- We have several designers. The design itself consists of two stages: architectural and structural sections. These are the two fundamental phases needed to build a house. All the design work starts with the customer's requirements specification, and then our designers move on to implement the project using BIM technologies.

Now there is a trend for one-storey houses with flat roofs. We design two-storey houses less. We almost don't design three-storey houses.

- What about the materials you use in construction: A house made of aerated concrete, for example, is now popular because this material has a number of advantages. And what are the advantages of the material you use? How do you approach the choice of building material?

- In the past we used to build with two materials: warm clay and aerated concrete. Last year the supply of these materials stopped due to high demand on the market, long shipment time and a threefold price increase. In order to fulfill our obligations to the customer we were forced to seek alternative solutions and developed a walling material, which is a permanent formwork of concrete. These blocks are used to assemble a wall, reinforced with rebars and poured

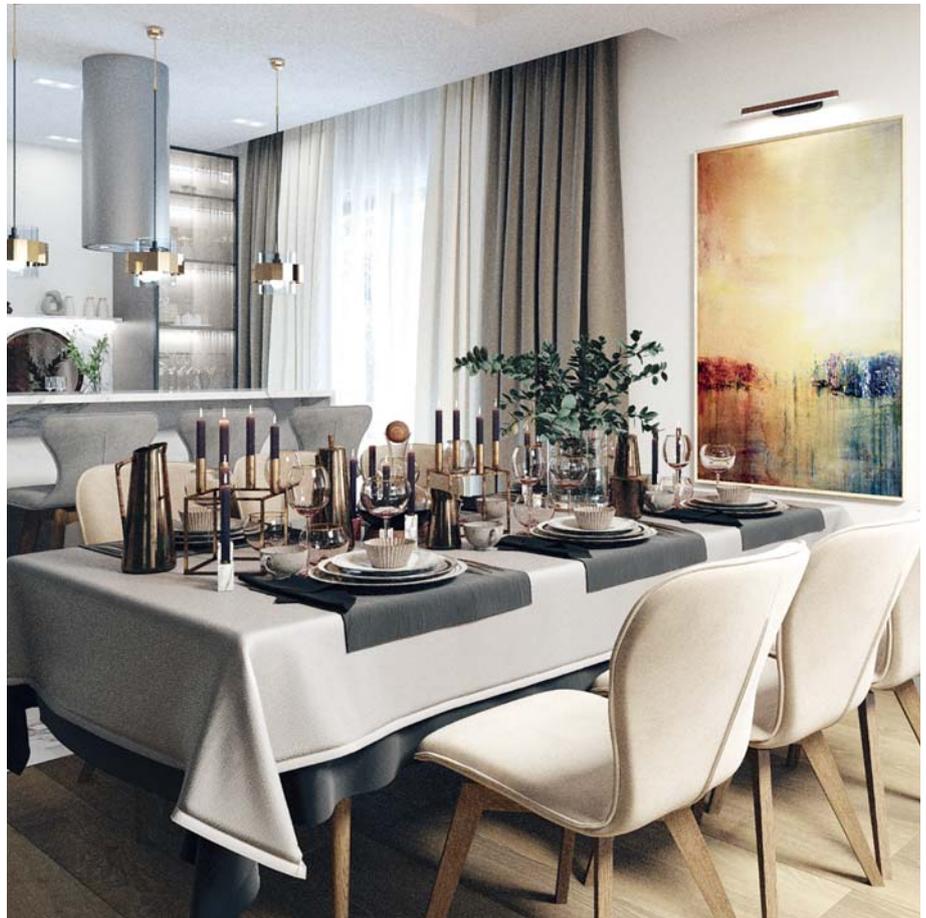
with concrete, the result is a solid and stable monolithic wall with a small thickness of only 20 cm, which helps to increase the area of the premises or reduce the area of the foundation.

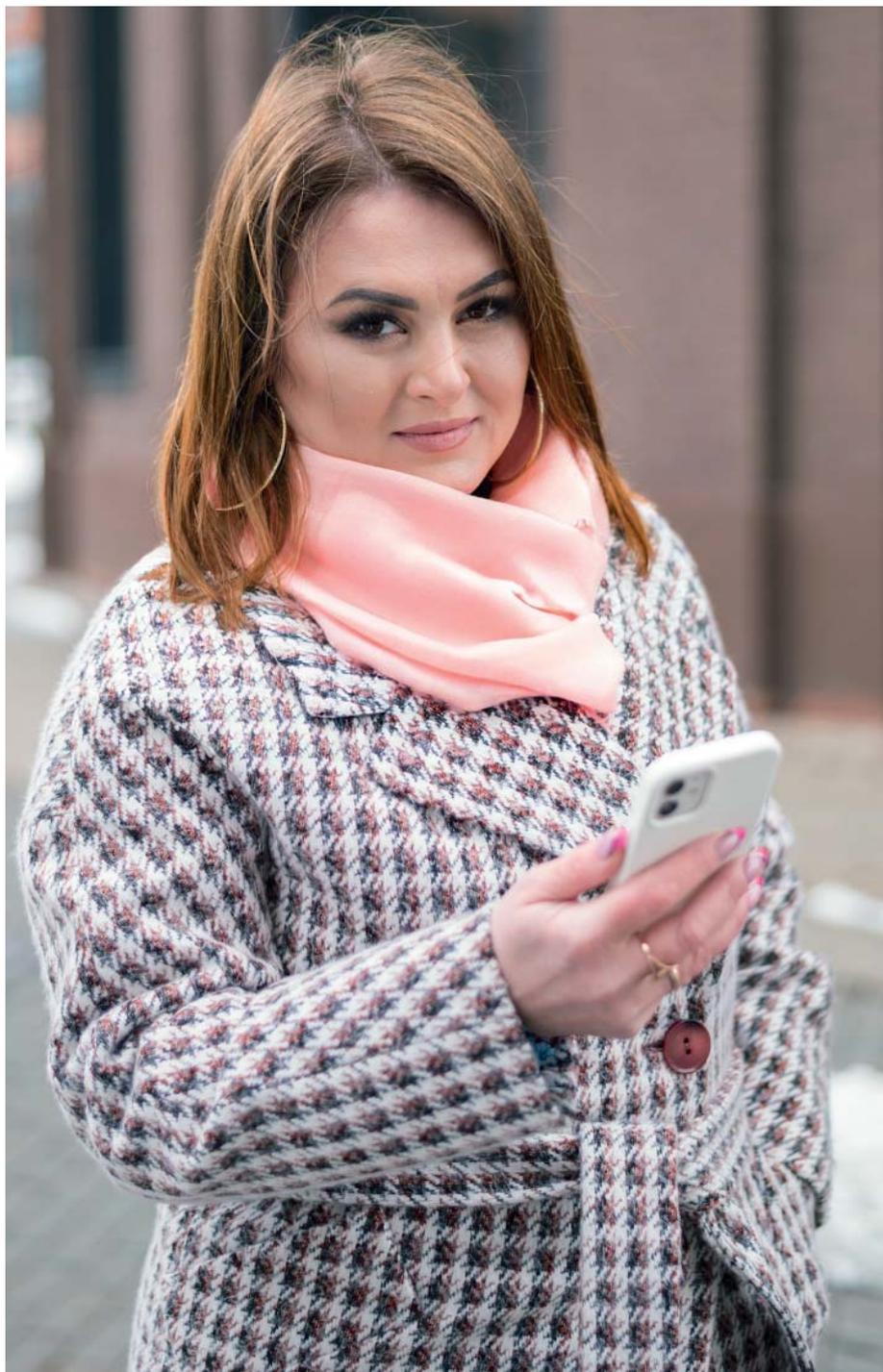
- What is the vector of the company's development now? What are the plans?

- The near-term plans include comprehensive development in several areas: the design and construction of homes based on serial projects "Next" and custom designs, production of new walling material, its further implementation and sales in the market. In addition, in 2022 we introduced a new direction: service of technical supervision over construction.

We are introducing and improving the organization management system based on CRM/ERP of our own design. This system allows us to see all the objects in real time through video cameras and control all construction processes. Everything is stored in one database: the procurement, photos from the sites. Also our foremen now have personal accounts where they can see all their projects. Customers will also have a personal account where they can monitor the construction of their facilities, without visiting it. Probably this system will also be introduced on the market so that other companies could also optimize their working processes with the help of our product.

Prepared by Elvina Aptreeva





«PROFAGENT – ИМЯ, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЮТ»

Согласно пирамиде Маслоу потребность человека в жилье является базовой. Вместе с тем квартирный вопрос, ещё по словам Михаила Булгакова, увы, «испортил людей». Порой совершение одной из самых дорогостоящих в нашей жизни покупок сопряжено со множеством юридических нюансов и с разными финансовыми возможностями покупателей. Как совершить выбор, который позволит повесить на входную дверь табличку «Дом, милый дом»? Как сориентироваться в современном рынке недвижимости, который сопряжён с непростой экономической обстановкой? На эти и другие вопросы ответила генеральный директор компании ProfAgent Мария Агапитова.

– Скажите, как давно основана ваша компания и какие услуги она предоставляет?

– Компания ProfAgent была основана в 2014 году. Сегодня мы предоставляем полный комплекс услуг на первичном, вторичном, загородном и коммерческом рынках не только физическим, но и юридическим лицам. Наши услуги востребованы среди клиентов, желающих и готовых совершать сделки с недвижимостью на максимально выгодных и юридически безопасных условиях.

– Мировые события неизбежно отразились на экономической ситуации, в том числе и на рынке недвижимости. Как можно оценить рынок вторичного жилья на сегодняшний день?

– На данный момент можно уверенно сказать, что рост цен вторичного жилья достиг своего пика! Для начала я бы разделила клиентов на две категории:

- покупатели, желающие улучшить жилищные условия;
- покупатели, приобретающие недвижимость с нуля в первый раз.

Первая категория, совершающая альтернативные сделки, оправданно защищена от рисков переплат, перед покупкой продавая свою недвижимость по «завышенной» рыночной цене. В данном случае остаётся только определиться с компанией, которая при продаже и покупке сможет отстоять их финансовые интересы. Для второй категории я бы рекомендовала переключиться на выбор загородной либо первичной недвижимости.

– Хотелось бы поговорить и о первичном рынке. Скажите, насколько выгодно сейчас приобретение первичного жилья?

– В первую очередь это несомненная финансовая выгода, если рассматривать покупку квартиры на первоначальном этапе строительства. Сейчас действуют выигршные для покупателя ипотечные ставки с государственной поддержкой, которые в два раза ниже ставок по вторичному жилью. Также этот сегмент более благоприятен для покупателей, желающих сохранить свои денежные накопления. Единственное: во избежание рисков я бы рекомендовала не совершать покупку квартир у иностранных строительных компаний, объекты которых замораживаются в связи с мировой обстановкой. Необходимо более внимательно относиться к благонадёжности компании-застройщика. Предпочтительно обращаться за помощью в агентство недвижимости, которое активно участвует в продажах первичного жилья.

– Долгое время ключевая ставка оставалась относительно низкой, именно тогда, по сравнению с 2020 годом, повысился спрос на ипотечные кредиты.

ЦБ повысил ключевую ставку ещё до ухудшения экономической обстановки. Сейчас же ситуация достигла определённого пика, когда ставка по ипотечному кредиту заставила многих граждан оставить идею о приобретении жилья. Скажите, как сейчас стоит вести себя тем, кто собирается брать ипотеку? Какие шаги необходимо им предпринять, чтобы совершить выгодную покупку?

– Согласна, что ипотечная ставка в 20% на вторичное жильё – это относительная утопия. Но как показывает практика 2016 года, данная мера применена на короткий срок. Уже сейчас банками обсуждается понижение ставок в ближайшее время до 14%. Если говорить о покупке готового жилья, стоит рассматривать максимально недорогую стоимость квартиры, делая особый акцент на доступности ежемесячного взноса. Если использование ипотечных средств для покупателя будет вынужденной мерой, не стоит забывать о возможности рефинансирования ипотечной ставки в случае её скорого понижения.

– Спрос на загородную недвижимость возрос ещё в 2020 году, когда жители столицы и области два месяца безвылазно провели в квартирах. Скажите, как часто обращаются к вам клиенты с запросом о приобретении частного дома или участка?

– Цены на загородное жильё на удивление остаются столь же доступными, как и в предыдущие годы, независимо от роста цен на строительные материалы. Это единственное направление, которое избежало ошеломительных скачков в ценовой политике. Этому благоприятствует несколько факторов: ипотечные программы по кредитованию, большое количество вновь строящегося жилья и слабости загородной инфраструктуры в большинстве районов. Кардинально изменилась сезонность на продажи в данной сфере, стёртая границами покупательского спроса. Но из-за отсутствия особого законодательного и административного контроля количество подводных камней в юридической части продаваемых объектов превышает порой все допустимые нормы. Сегодня приобретение загородного дома и даже участка сравнимо с прогулкой по минному полю. Малая толика таких примеров: сервитуты, невыполненные обязательства по поставке на кадастровый учёт, обременения в виде закладных либо социальных программ, связанных с вложенными государственными субсидиями. Порой покупатели в целях экономии пытаются обойтись без профессиональной юридической помощи, рискуя попасть в кабалу нескончаемых проблем. За помощью в данном вопросе к нам обращается 40% нашей клиентуры, но, к сожалению, многие из них приходят к нам с печальным опытом несложившихся сделок.



Сайт
компании
Profagent:
profagent.info



– Могли бы вы дать экспертную оценку рынку недвижимости сегодня?

– Более кратко можно сформулировать состояние рынка недвижимости на сегодняшний день как определённо трудное, уверенно управляемое в сторону стабилизации и урегулирования. Если избегать сложных тезисов, я бы охарактеризовала это как плавное снижение цен, процентных ставок и внедрение новых инструментов государственной поддержки. Дабы не выглядеть самоуверенно и непрофессионально, я не имею права давать ни краткосрочных, ни долгосрочных прогнозов. Давая экспертные прогнозы, я оказываю влияние на решение моих клиентов, ситуации которых требуют индивидуального подхода. Однозначно я могу утверждать только, что «конец света» в мире недвижимости отменяется!

– Хотелось бы поговорить о работе компаний в сфере недвижимости. В каких условиях приходится работать, с какими трудностями сталкиваться?

– Основная сложность нашей работы – это постоянная адаптация к нескончаемым изменениям и кризисным ситуациям в экономике нашего государства, внешним факторам, таким как пандемия и т. д. Это влияет на взаимосвязь с нашими клиентами, на стратегии рекламы наших услуг, заставляет изобретать всё новые методы взаимодействия с ключевыми партнёрами. Дополнительно мне, как владелице компании, приходится оказывать психологическую помощь и поддержку моим сотрудникам. Ведь они, как и все люди, не остаются равнодушными к социальным потрясениям.

– Сегмент недвижимости и строительства по праву считается одним из самых сложных с позиции работы: внешние факторы, изменение трендов. Скажите, в чём заключается секрет успеха вашей компании? Какие планы на будущее вы себе ставите?

– Возможно, это прозвучит с моей стороны пафосно, но я считаю секретом успеха желание или стремление, как моё личное, так и коллектива компании, быть идеалистами в плане оказания качественных услуг и стремление привнести эти идеалы в те территориальные зоны, где о нас ещё не слышали.

Мы не просто развиваемся во всех направлениях по недвижимости, но и добиваемся максимального сервиса в каждом из них. Благодаря этому наш лозунг «ProfAgent – имя, которому доверяют» подтверждён практикой и оставляет искренние и добрые эмоции в сердцах наших клиентов!

Фотограф:

Ирина Гуныкина
vk.com/lifefotogunkina



“PROAGENT is a trusted name”

According to Maslow’s pyramid, the human need for housing is basic. At the same time, according to the words of Mikhail Bulgakov, the housing issue has, alas, “corrupted people. Sometimes one of the most expensive purchases in our lives is associated with a lot of legal nuances and different financial capacities of buyers. How to make a choice that will allow you to hang a sign on the front door “Home sweet home”? How to navigate in today’s real estate market, which is fraught with difficult economic conditions? These and other questions were answered by the general director of ProfAgent Maria Agapitova.

– *Tell me, how long has your company been founded and what services does it provide?*

– ProfAgent was founded in 2014. Today we provide a full range of services in the primary, secondary, suburban and commercial markets not only to individuals but also to legal entities. Our services are in demand among clients who are willing and ready to make real estate transactions on the most favorable and legally safe terms.

– *World events inevitably affected the economic situation, including the real estate market. How can you assess the secondary housing market to date?*

– At this point it is safe to say that the increase in prices of secondary housing has reached its peak! To begin with, I would divide customers into two categories:

- Buyers looking to improve their housing conditions;
- Buyers who are buying real estate for the first time from scratch.

The first category, making alternative transactions, is justifiably protected from the risks of overpayment, selling their properties at an “inflated” market price before buying. In this case, all that remains is to decide on the company that will be able to defend their financial interests in the sale and purchase.

For the second category, I would recommend switching to a choice of suburban or primary residence.

– *I would also like to talk about the primary real estate market. Tell me, how profitable is it now to buy primary housing?*

– First of all, it is undoubtedly a financial benefit, if we consider the purchase of an apartment at the initial stage of construction. Now there are advantageous to the buyer mortgage rates with state support, which are two times lower than rates on secondary housing. Also, this segment is more favorable for buyers who want to save their cash savings. The only

thing: to avoid the risks, I would recommend not buying from foreign construction companies, which objects are frozen in connection with the global situation. It is necessary to be more careful about the reliability of the company-developer. It is preferable to seek help from a real estate agency that is actively involved in the sale of primary housing.

– For a long time, the key rate remained relatively low, which is when, compared to 2020, increased demand for mortgages. The Central Bank raised its key rate even before the economic situation worsened. Now the situation has reached a definite peak, with the mortgage rate forcing many citizens to abandon the idea of buying a home. Tell me, how should those who are going to take out a mortgage behave now? What steps should they take to make a profitable purchase?

– I agree that a 20% mortgage rate on a secondary home is a relative utopia. But as the practice of 2016 shows, this measure is applied for the short term. Even now the banks are discussing the reduction of rates in the near future to 14%. If we talk about buying ready-made housing, it is worth considering the most inexpensive value of the apartment, with particular emphasis on the affordability of the monthly payment. If the use of mortgage funds for the buyer will be a forced measure, do not forget about the possibility of refinancing the mortgage rate in the event of its reduction.

– The demand for suburban real estate increased back in 2020, when residents of the capital and the region spent two months without a break in their apartments. Tell me, how often do clients come to you with a request to buy a private house or plot of land?

– Prices for suburban housing surprisingly remain as affordable as in previous years, regardless of the increase in prices for construction materials. This is the only area that has avoided staggering price hikes. This is due to several factors: mortgage lending programs, the large number of newly built housing and weak suburban infrastructure in most areas. The seasonality of sales in this area has changed dramatically, erasing the boundaries of buyer demand. But because of the lack of special legislative and administrative control the number of pitfalls in the legal part of the sold objects sometimes exceeds all acceptable norms. Today, the purchase of a country house and even a plot of land can be compared to a walk through a minefield. A small fraction of these examples: easements, unfulfilled obligations to conduct cadastral registration, encumbrances in the form of mortgages or social programs associated with invested government subsidies. At times, buyers try to economize without professional legal assistance and risk ending up in the bondage of endless problems. Forty percent of our clientele comes to us for

help with this issue, but unfortunately, many of them come to us with unfortunate experiences of unsuccessful transactions.

– Can you give an expert opinion on the today's real estate market?

– More succinctly, the current state of the real estate market is definitely difficult, steadily moving toward stabilization and settlement. Avoiding complicated theses, I would describe it as a gradual decrease of prices, interest rates and the introduction of new instruments of state support. In order not to look self-righteous and unprofessional, I have no right to give either short-term or long-term forecasts. By giving expert forecasts I influence the decisions of my clients whose situations require an individual approach. I can only state unequivocally that the “end of the world” in real estate is off!

– I would like to talk about the work of real estate companies. What conditions do you have to work under and what difficulties do you have to face?

– The main difficulty of our work is the constant adaptation to the endless changes and crises in the economy of our state, external

factors such as pandemics, etc. This affects the relationship with our customers, the advertising strategy of our services, forcing us to invent new methods of interaction with key partners. Additionally, as a company owner, I have to provide psychological help and support to my employees. After all, they, like all people, are not indifferent to social upheavals.

– The real estate and construction segment is rightly considered one of the most difficult to work with: external factors, changing trends. Tell us, what is the secret of your company's success? What plans for the future do you have?

– It may sound like pathos on my part, but I think the secret of success is the desire or the desire, both mine and the team of the company, to be idealistic in terms of providing quality services and the desire to bring these ideals in those areas where they have not heard of us yet.

We don't just develop in all areas of real estate, but achieve maximum service in each of them. Due to this our slogan “ProfAgent is a trusted name” is confirmed by practice and leaves sincere and kind emotions in the hearts of our clients!



profagent.info





Леонид Соловьев, LSD bureau:

«МЫ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ КАЖДОМУ ДОМ ЕГО ЕДИНСТВЕННОЙ И НЕПОВТОРИМОЙ ГАРМОНИИ!»

«Каждый проект мы делаем с душой, целиком и полностью погружаясь в процесс. Каждая наша идея – результат глубокого анализа и кропотливой работы. Соблюдая актуальные тенденции и каноны архитектуры, мы находим идеальный баланс в наших проектах!» – считают руководители LSD bureau Леонид и Дарья Соловьевы.



АРХИТЕКТУРУ
НАЗЫВАЮТ «ЗАСТЫВШЕЙ
МУЗЫКОЙ», ПОТОМУ ЧТО В НЕЙ,
КАК И В МУЗЫКЕ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ
ВАЖНА ГАРМОНИЯ...

– Леонид, работая с 2009 года, вы реализовали более 250 проектов. Какие преграды и сложности встречались на вашем пути?

– Сложности были и в менеджменте, и в коммуникации с подрядчиками. Поэтому довести проект до победного конца, не оставив все идеи и мысли на бумаге, было практически невозможно. Сейчас это наша главная цель, и таких проектов становится всё больше в нашем портфолио.

Путём проб и ошибок, общения с разными людьми в ходе решения абсолютно разных задач рано или поздно находишь свой стиль общения и тактику ведения проектов. Стиль этот дипломатичный, гибкий, но в то же время устремлённый к чётко определённой цели – к реализации задуманного.

– Как изменился ваш клиент с начала пути LSD bureau?

– Клиенты всё так же демонстрируют высокую готовность к нестандартным решениям, стремятся проявить индивидуальность. Хотят сделать что-то новое, необычное, даже новаторское в своём будущем доме. Но если раньше эти решения были ничем не обоснованы, по типу: «Мы сделали тут вот так, а зачем и что это даст – никто не знает...», то сейчас появился упор именно на функциональность и удобство. Каждая идея оправдана и несёт в себе полезную функцию, что проявляется и в стилевом, и в инженерном решении. И это здорово:

так работа архитектора становится более полезной для общества, а именно для его основополагающей ячейки – семьи. Проще работать, когда идея совпадает с функцией.

У большинства клиентов появился большой опыт путешествий по миру, расширился кругозор. Приятно всем вместе обсуждать архитектуру и те места, в которых они побывали. Услышать точку зрения клиента, его видение. Благодаря этому лучше понимаешь, что ему подойдёт.

– Существует мнение, что хороший дизайнер всегда хороший психолог. Так ли это?

– К каждому заказчику нужен особый подход, ведь у всех разные привычки, разный опыт в коммуникациях. Важно прочувствовать взгляд клиента на мир, чтобы передать его в проекте, проявить личность человека. Желание понять заказчика с полуслова, готовность к компромиссу помогают нам создать то, чего ждёт клиент, а в большинстве случаев и превзойти его ожидания! Мы получаем/принимаем некую информацию, обрабатываем её, генерируем с собственными идеями и получаем результат, который нравится всем. На нулевом этапе мы уже видим образ будущего жилья, который подойдёт именно этому клиенту.

Также есть психология цвета, важно понимание, что выбранное цветовое решение гармонизирует с психотипом клиента. Для кого-то дом – это островок спокойствия, место, где возможен отдых от информационного шума. А кому-то, наоборот, нужно больше энергии в повседневной жизни, больше контрастов и ярких цветов.

– Существует ли способ помочь клиенту «открыться»? Как понять, что за человек перед вами и что ему нужно?

– Личные встречи всегда помогают в этом, их пока ничто не в состоянии заменить – ни видеоконференции, ни общение в мессенджерах. Только уютная беседа за чашкой кофе, обсуждение образа жизни, пожеланий.



Здорово, когда удаётся пообщаться со всей семьёй заказчика. Тогда мы видим, кто принимает основное решение, как проходит взаимодействие, понимаем общее настроение и атмосферу будущего дома.

– После знакомства с клиентом идёт стадия эскизных и дизайн-проектов. Вы знакомите клиента с этими проектами?

– Мы всегда показываем промежуточные эскизы. Они выражают ход наших мыслей, все вариации, все решения той или иной зоны. Клиент видит рабочий процесс изнутри – от

и до. Многие клиенты не любят просто ждать финального результата, им интересно погрузиться в этот процесс создания, в ход проектирования, сменить вид деятельности, уйти от некой ежедневной рутины.

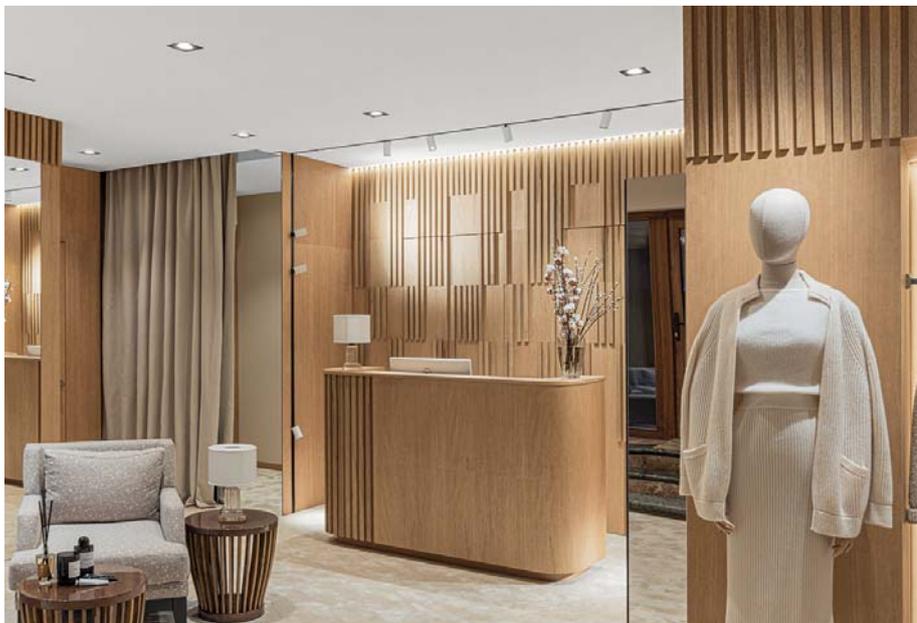
А когда из эскизов рождается пространство, всё становится реальностью – это, пожалуй, самое приятное в нашей работе. Кстати, во время фотосъёмки мы дарим клиентам эскиз или рисунок в рамке – это уже сложившаяся традиция.

– Какой тип заказчика вам ближе: тот, кто активно вовлекается в процесс и контролирует его, или тот, кто полностью полагается на дизайнера?

– Нам ближе золотая середина, когда заказчик и доверяет на 100%, и в то же время активно вовлечён в создание проекта. Когда происходит совместный творческий процесс и получается что-то по-настоящему красивое, стоящее... Когда клиент и архитектор становятся одной командой и идут к одному результату, проект получается живым, у него больше шансов на успешную реализацию без отклонений от изначальных решений.

– У вас есть стратегии общения с заказчиками, которые «не знают, чего хотят»?

– Перед началом работы мы вместе с заказчиками заполняем подробную анкету –





техническое задание. Отвечая на вопросы, проще сориентироваться в возможных вариантах, описать свой образ жизни и свои пожелания к будущему дому. Мы стараемся с самого начала направить, подсказать, не стесняемся задавать много вопросов.

Определённой стратегии нет, так как работа не потоковая, а индивидуальная. Главное выйти на диалог, держать связь и проводить регулярные встречи-обсуждения. Открытая коммуникация важна в первую очередь.

– У вас были случаи, когда приходилось идти на экстренные меры, чтобы успеть сдать проект в срок?

– Иногда приходится смещать фокус на конкретный проект, но мы стараемся избегать этого. Ведь тогда смещается график, приходится работать в другом темпе, забывая о вдохновении и удовольствии от хода процесса. Стараемся двигаться равномерно, избегать ЧП, сохраняя баланс. Если на каком-то этапе были задержки или долгие согласования, всегда обсуждаем с клиентом, что сдвигаем график. Главное тут – честный диалог, ведь мы одна команда.

– Есть ещё один психологический аспект вашей работы: как пандемия изменила наше отношение к дому? Поменился ли запрос клиента в связи с ней?

– Итогом пандемии стало понимание важности приватной территории для каждого члена семьи. Появилась большая ответственность в перепланировке. Ведь любое пространство начинается со стен. Мы стали уделять этому начальному, основному этапу чуть больше времени и внимания. Важно продумать эргономику в мельчайших деталях и с разных точек зрения, при этом смотреть чуть наперёд. Какие возможны изменения в составе семьи? Что необходимо предусмотреть? Что может измениться? И что мы можем сделать для того, чтобы интерьер прослужил не один десяток лет?

К примеру, был проект, когда заказчица изначально хотела объединённую кухню-гостиную. Но было понимание, что в будущем понадобится вторая спальня. На дополнительных чертежах мы предусмотрели стенку, расставили мебель так, чтобы всё поместилось при разделении комнат. А во время ремонта сделали закладные для этой перегородки.

– Как думаете, опыт социально-го дистанцирования и период, когда онлайн-общение для многих стало единственно возможным, преподнесли вам какой-то урок о важности сотрудничества?

– Да, возникло чёткое понимание, что ничто не заменит личное общение. Поэтому мы в своём графике комбинируем онлайн- и офлайн-общение, самые важные темы оставляем для обсуждения при личных встречах.

– Мы начали говорить о технологиях. В вашей профессии они – подспорье или угроза? Смогут ли они заменить дизайнера или архитектора в будущем?

– Технологии дают сильный толчок в развитии нашей сферы. И всё же, когда деятельность имеет творческую базу, технологии пока не смогут заменить человека. Но в качестве помощников они сильно облегчают жизнь.

– Многие считают, что между профессиями архитектора и дизайнера интерьеров есть некая вражда. Что думаете об этом?

– Я бы не называл это враждой. Архитектор работает с объёмом и пространством, этому его обучали семь лет в университете. У дизайнера несколько другие цели, задачи и средства.

– Вопрос о сотрудниках: что вас удивляет в специалистах, которые прихо-

дят к вам на собеседование, но не проходят отбор? Каких знаний и навыков им не хватает?

– Подобрать хорошего, грамотного и подходящего именно нам специалиста совсем не просто. Необходимо не только отличное знание большого количества программ, но и вкусовые пристрастия, совпадающие с нашими.

Удивляет, что соискатели отправляют свои портфолио, абсолютно не проверяя, совпадает ли их видение архитектуры и дизайна с будущим работодателем, в одну ли сторону направлен взгляд.

Было бы здорово, если бы люди в первую очередь обращались для поиска работы к своему профессиональному кругу. Тогда есть шанс развить единый стиль, какое-то общее направление.

– Есть ли у вас мечта?

– Наши мечты связаны в первую очередь с проектированием архитектуры. В планах LSD bureau – сделать акцент на загородном строительстве, на создании частной архитектуры в комплексе с интерьером, чтобы экстерьер и интерьер составляли единое целое.

– В чём вообще миссия дизайнера? Получилось ли у вас воплотить её в своих проектах или такой проект ещё впереди?

– Основная наша миссия – удовлетворение клиентского запроса. Сменяются поколения, тренды, жизненные взгляды. Важно создание актуальных пространств, удобных и функциональных в любой жизненный период. Мы стремимся, чтобы создаваемый нами дизайн не терял свою актуальность в течение многих лет. Сейчас мы нащупали тот самый вектор, поняли, как совмещать тренды с долгоиграющей актуальностью. Тут играют роль и интуиция, и опыт. Мы готовы предложить каждому дом его единственной и неповторимой гармонии!

Leonid Solovyev, LSD BUREAU:

"WE ARE READY TO OFFER EVERYONE THE HOUSE OF HIS UNIQUE AND UNREPEATABLE HARMONY!"

"We do each project with our heart and soul, totally immersed in the process. Each of our ideas is the result of deep analysis and painstaking work. Observing current trends and canons of architecture, we find the perfect balance in our projects!" – says the head of the LSD BUREAU Leonid Solovyev.

– Leonid, working since 2009, you have implemented more than 250 projects. What obstacles and difficulties have you encountered on your way?

– There were difficulties in management and communication with contractors. So it was virtually impossible to bring a project to a victorious end without leaving all the ideas and thoughts on paper. Now this is our main goal, and there are more and more such projects in our portfolio.

By trial and error, communication with different people in the course of absolutely different tasks, sooner or later you find your communication style and tactics of project management. This style is diplomatic, flexible, but at the same time it is directed to a clearly defined goal – the implementation of what you have planned.

– How has your clientele changed since the beginning of the LSD BUREAU journey?

– Clients still demonstrate high readiness for non-standard solutions, strive to demonstrate individuality. They want to do something new, unusual, even innovative in their future home. But if before, these decisions were not based on anything, like: "We did here like this, but why, and what it will bring – no one knows ...", but now there is an emphasis on functionality and convenience. Each idea is justified and carries

ARCHITECTURE IS CALLED
"FROZEN MUSIC", BECAUSE IN
IT, AS IN MUSIC, FIRST OF ALL,
HARMONY IS IMPORTANT ...



a useful function, which is manifested in the style and engineering solution. And that is great: in this way, the architect's work is more useful to society, and particularly to its most fundamental unit – the family. It is easier to work when the idea coincides with the function.

Most of the clients have a great experience of travelling around the world, their horizons have broadened. It's nice to all discuss architecture and the places they've been to together. To hear the client's point of view, his vision. That way you can better understand what suits him.

– There is an opinion that a good designer is always a good psychologist? Is it so?

– Each client requires a different approach, because everyone has different habits, different experiences in communication. It is important to feel the client's view of the world, to transmit



it in the project, to show human personality. Willingness to understand the customer at a glance, a willingness to compromise helps us to create what the client expects, and in most cases, to exceed his expectations. We receive some information, process it, generate our own ideas and get a result that everyone likes. At stage zero, we already see an image of the future home that will suit this particular client.

There is also the psychology of color, it is important to understand that the chosen color solution harmonizes with the psychotype of the client. For some people, their home is an island of tranquility, a place where they can relax from the noise of information. Someone, on the contrary, needs more energy in everyday life, more contrasts and bright colors.

– Is there a way to help the client “open up”? How do you know what kind of person is in front of you and what he needs?

Face-to-face meetings always help in this, nothing can replace them yet – no video conferencing, no communication in messengers. Only a cozy conversation over a cup of coffee, discussing lifestyle and wishes.

It is great when we can talk to the whole family of the customer. Then we see who makes the main decision, how the interaction goes, we understand the general mood and atmosphere of the future home.

– After meeting the client there is a stage of conceptual and design projects. Do you introduce the client to these projects?

– We always show intermediate sketches. They express the course of our thoughts, all the variations, all the solutions of a particular area. The client sees the work process from the inside, “from beginning to end. Many customers do not like to just wait for the final result, they are interested to immerse themselves in this process of creation, in the course of design, to change the type of activity, to get away from some kind of daily routine.

And when the space is born from sketches, everything becomes reality – this is, perhaps, the most pleasant thing in our work. By the way, we give clients a framed sketch or drawing during a photo shoot – this is an established tradition.

– What type of customer is closer to you: the one who is actively involved in the process and controls it, or the one who fully relies on the designer?

– The “golden mean” is closer to us: when the client trusts 100%, and at the same time is actively involved in the creation of the project. When there is a joint creative process and you get something really beautiful and worthwhile. When the client and the architect become a team and go to the same result, the project comes out alive, and it has a better chance of successful implementation without deviations from the original solutions.





– **Do you have strategies for communicating with customers who “don’t know what they want”?**

– Before we start work, we fill out a detailed questionnaire – terms of reference together with the customers. Answering the questions, the client is easier to navigate in the options, describe their lifestyle and their wishes for the future home. We try to guide and suggest from the very beginning, we are not shy to ask a lot of questions.

There is no definite strategy as the work is not an individual one. The main thing is to start a dialogue, keep in touch and have regular meetings-discussions. Open communication is important in the first place.

– **Have you ever had to take extraordinary measures to meet a project deadline?**

– Sometimes you have to shift the focus to a specific project, but we try to avoid this. Because then the schedule shifts and you have to work at a different pace, forgetting about the inspiration and enjoyment of the process. We try to move evenly, avoiding emergencies, keeping the balance. If at any stage there were delays or lengthy approvals, we always discuss with the client that we are shifting the schedule. The main thing here is an honest dialogue, because we are one team.

– **There is another psychological aspect to your work: how has the pandemic changed**

our attitude to the house? Has the client’s demand changed in connection with it?

– The pandemic resulted in an understanding of the importance of private territory for each family member. There was a great deal of responsibility in redevelopment. After all, every space begins with the walls. We began to devote a little more time and attention to this initial, basic stage. It is important to think about ergonomics in great detail and from a variety of angles. And you have to look a little bit ahead – what changes in the family composition are possible? What needs to be considered? What can change? And what can we do to ensure that the interior will last for decades?

For example, there was a project where the client originally wanted a combined kitchen-living room. But it was understood that in the future there would be a need for a second bedroom. In the additional drawings we provided a wall and arranged the furniture in such a way that everything would fit during the division of the rooms. And during the renovation, we made mortgages for this partition wall.

– **Do you think the experience of social distancing and the period when online communication has become the only option for many has taught you any lesson about the importance of being present?**

– Yes, there was a clear understanding

that there is no substitute for face-to-face communication. That’s why we combine online and offline communication in our schedule, leaving the most important topics for discussion at face-to-face meetings.

– **We started talking about technology. In your profession, is it a help or a threat? Can it replace the designer or architect in the future?**

– Technology gives a strong impetus to the development of our field. But when the activity has a creative base, technology cannot yet replace man. But as assistants, it makes life a lot easier.

– **Many people think that there is a certain enmity between the professions of architect and interior designer. What do you think about that?**

– I wouldn’t call it “enmity.” The architect works with volume and space, which he was trained to do for seven years at university. A designer has slightly different goals, tasks and means.

– **Question about your employees: what surprises you about people who come to you for interviews but are not selected? What knowledge and skills do they lack?**

– To find a good, competent and suitable for us specialist is not easy at all. You need not only an excellent knowledge of a large number of programs, but also taste preferences that coincide with our own.

It is surprising without checking whether their vision of architecture and design coincides with future employers.

It would be great if people applied to their professional circle first of all to find a job. Then there’s a chance to develop a common style, some common direction.

– **Do you have a dream?**

– Our dreams are primarily about designing architecture. The plans of the LSD BUREAU are to focus on countryside construction, on the creation of private architecture in conjunction with the interior, so that the exterior and interior form a single whole.

– **What is the mission of design in general? And did you manage to embody it in your projects, or is such a project still to come?**

– Our main mission is to meet the client’s request. Generations, trends and attitudes are changing. It is important to create actual spaces, comfortable and functional at any time of life. We strive that the design we create will not lose its relevance for many years. Now we have found that vector, we understand how to combine trends with long-lasting relevance. Here plays a role both intuition and experience. We are ready to offer everyone the house of his unique and unique harmony!





YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**
sales@piodin.ru