RBG
Russian Business Guide

21/266
ИЮЛЬ 2024

With the support of the CCI of Russia

СЕРГЕЙ ПАХОМОВ:

«ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЖДОГО НАСЕЛЁННОГО ПУНКТА ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫЯВЛЕН, ПОСТАВЛЕН НА УЧЁТ И ГОТОВ К РЕАЛИЗАЦИИ»

Pro Dom

ГРУППА КОМПАНИЙ PRODOM:

«СТРОИМ ДЛЯ ВАС КАК ДЛЯ СЕБЯ!»

На сайте www.prodom.spb.ru можно получить каталог проектов.

Тел.: +79119955051; +79219565051.

Pro Dom

@PRODOM_SPB

Наши соцсети: prodom.spb
Наш телеграм-канал: https://t.me/prodom_spb
На канале можно посмотреть, как мы работаем.

Наш адрес: г. Санкт-Петербург, Лахтинский пр., 85В, ТВК «Гарден Сити», 2 эт., 38 пом.

Реклама

Реклама. Рекламодатель ИП Чесноков А.А. ИНН 780720269069. Erid:2VSb5z6iktG

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
Главный редактор:
Мария Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Длугач
Редактор номера:
Александра Убоженко
Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**
Дирекция развития и PR:
Наталья Фастова, Ольга Иванова, Екатерина Цындук, Алиса Рябова
Журналисты: **Дарья Бакарина, Вячеслав Колесников, Екатерина Иванова, Анна Добрынина**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции 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 № 21/266 июль 2024
Дата выхода в свет: 23.07.2024.
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
The editor-in-chief:
Maria Sergeevna Suvorovskaya
Managing Editor: **Alexandra Ubozhenko**
Deputy Marketing Director:
Irina Vladimirovna Dlugach
Designer: **Alexandr Lobov**
Directorate for Development and PR:
Natalia Fastova, Olga Ivanova, Ekaterina Tsynduk, Alice Ryabova
Journalists: **Anna Dobrynina, Daria Bakarina, Vyacheslav Kolesnikov, Ekaterina Ivanova**
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**
Tel.: **+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 № 21/266 July 2024
Date of issue: 23.07.2024.
Edition: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»
Сергей Валерьевич Шкедин

RUSINOX
Производство труб и плоского металлопроката из нержавеющей стали

КОМИТЕТ ПО АПК
Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»

LYSTERRA

КОМИТЕТ ПО ESG
Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ
Наталья Викторовна Абросимова – генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО

АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ «СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ
Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ
Олег Васильевич Карцов – генеральный директор компании «Парк Ногинск»

BP

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ
Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА
Антон Александрович Левдонский – старший менеджер по финансовому консультированию ГК «Мариллион»

marillion

КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ
Сергей Андреевич Ватажицын, ООО«Вайландт Электроник»

WE | Weilandt Elektronik

КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ
Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4 **СЕРГЕЙ ПАХОМОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РФ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМУ ХОЗЯЙСТВУ:** «ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЖДОГО НАСЕЛЁННОГО ПУНКТА ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫЯВЛЕН, ПОСТАВЛЕН НА УЧЁТ И ГОТОВ К РЕАЛИЗАЦИИ»

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

10 **НОВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

14 **ИГОРЬ ШАПОВАЛОВ, ГК «ОСТОВ»:** «НАША МИССИЯ – СТРОИТЬ ГОРОДА, В КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ!»

20 **АРТЁМ ЧЕСНОКОВ, КОМПАНИЯ PRODOM:** «АГЕНТ ИЛИ РИЕЛТОР ОБЯЗАН БЫТЬ ЭКСПЕРТОМ В ПРОДУКТЕ, КОТОРЫЙ ОН ПРОДАЁТ»

24 **«АСФАЛЬТТРАНССТРОЙ»:** ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ С ДОРОГИ

28 **ВАДИМ АСЛАНОВ, КОМПАНИЯ «ЭКСПЕРТ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА»:** «ПРИ СТРОИТЕЛЬНОМ КОНТРОЛЕ КОМПРОМИССЫ НЕДОПУСТИМЫ»

32 **АННА АРХИПОВА, КОМПАНИЯ «ТЕХМЕТР»:** «НА СТРОЙКЕ НИКОГДА НЕ БЫВАЕТ СКУЧНО»

34 С**ВЕТЛАНА ГУНДОРОВА, КОМПАНИЯ «РЕСПЕКТ-СТРОЙ»:** «МЫ ПОМОГАЕМ МНОЖЕСТВУ СЕМЕЙ ВОПЛОТИТЬ СВОИ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ»

38 **«БАЗСТРОЙ»:** НАСТАВНИЧЕСТВО НА ПРАКТИКЕ

ДИЗАЙН. АРХИТЕКТУРА. СТИЛЬ

40 **АНЖЕЛА ВОЛОЦКАЯ, КОМПАНИЯ «СТИЛЬСИТИРУС»:** «МЫ ПОМОГАЕМ ГОРОДУ СТАТЬ УНИКАЛЬНЫМ И КОМФОРТНЫМ»

42 **ИРИНА ТАТАРНИКОВА, БЮРО IT-DECOR:** «ХОРОШИЙ ДИЗАЙН И АРХИТЕКТУРА МЕНЯЮТ ВОСПРИЯТИЕ ОКРУЖАЮЩЕГО МИРА»

44 **СВЕТЛАНА ДИКУШИНА, СТУДИЯ ИНТЕРЬЕРОВ СВЕТЛАНЫ ДИКУШИНОЙ:** «Я НЕ СЛЕДУЮ ПРАВИЛАМ И КАНОНАМ»

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

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

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

Реклама

Реклама. Рекламодатель ООО ПАРК НОГИНСК ИНН 7702524223. Erid:2VSb5z9gjSx

СЕРГЕЙ ПАХОМОВ:

«ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЖДОГО НАСЕЛЁННОГО ПУНКТА ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫЯВЛЕН, ПОСТАВЛЕН НА УЧЁТ И ГОТОВ К РЕАЛИЗАЦИИ»

Председатель Комитета Государственной Думы РФ по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству Сергей Пахомов в интервью нашему изданию рассказал об актуальных задачах строительной отрасли: о комплексном развитии территорий, модернизации жилищно-коммунального хозяйства, введении мастер-планов, развитии индивидуального жилищного строительства, а также о введении новых градостроительных инструментов.

«КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ПОКАЗАЛО СВОЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ. МЕХАНИЗМ РАБОТАЮЩИЙ, ЖИВОЙ, МЫ ЕГО КОРРЕКТИРУЕМ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ КАК ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, ТАК И ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ».

– Вы упоминали, что сегодня власть берёт вектор на усиление качества градостроительной политики с особым акцентом на территориальном развитии. Каким образом реализуются проекты развития жилья в регионах сегодня? Есть ли достижения в этой сфере, которые можно привести как пример?

– Это не вектор, это наша позиция и вполне конкретная работа. Территориальное развитие должно происходить гармонично, с учётом потребностей и жителей, и муниципалитетов.

В законодательной деятельности мы руководствуемся идеологией, согласно которой должны уйти в прошлое микрорайоны, построенные в чистом поле – без всякой экономической, транспортной, коммунальной взаимосвязи. Примеров таких градостроительных ошибок предостаточно по всей стране. Это плохие примеры, вокруг каждого города со столичными функциями мы видим спутники, жизнь в которых нельзя назвать сбалансированной. И мы, как законодатели, планомерно корректируем Градостроительный кодекс и законодательство в целом, чтобы привести к гармонии интересы жителей, девелоперов и власти.

Упор на стратегическое планирование. Я не говорю о том, что государство должно диктовать условия по каждому этапу строительно-инвестиционного цикла застройщику. Это больше история о том, чтобы у территорий были планы развития.

Хотим мы этого или нет, но урбанизация продолжится. И нам требуется наши города выстраивать по планам развития. Все решения здесь должны проходить через призму эффективности, а не эмоций и сиюминутных интересов.

Чтобы вся эта работа была выстроена логично, у территорий должны быть планы развития. Нарисовать город детально таким, каким он будет через 20 лет, – это, наверно, утопия, слишком сейчас высокие скорости перемен, но совсем без ориентиров эффективно управлять развитием города невозможно. Поэтому градопланирование должно быть. Градпотенциал каждого района города, каждого населённого пункта должен быть выявлен, поставлен на учёт и готов к реализации. Это деньги в бюджеты, это рабочие места, это развитие. И оценка этой работы должна быть весьма конкретной. Это будет честно.

Мы уже передали регионам большое количество полномочий в градостроительной сфере. Это механизм развития территории и управления, в том числе управления рынком. И зона ответственности губернаторов, естественно.

Планирование городской застройки должно на несколько шагов опережать утверждение участков под конкретный проект. Я говорю о будущем, в котором девелопер подстраивается под планы развития муниципалитетов, а не наоборот, как сейчас. Город должен представлять себе, куда он развивается, видеть перспективы и иметь на руках данные о потенциале различных его районов и пригородов.

Здесь могли бы свою роль сыграть мастер-планы. Мы обязательно введём их в законодательное поле.

– Кстати, о мастер-планах. Сегодня много разговоров о них. Из чего он должен состоять и как стимулировать регионы создавать мастер-планы?

– Совместно с коллегами из Минстроя России мы планомерно работаем над созданием и внедрением в правовое поле новых градостроительных инструментов. Мы уже ввели новый инструмент – единый документ территориального планирования и градостроительного зонирования. Он может заменить генеральный план и правила землепользования и застройки, если муниципалитет примет такое решение.

Также очевидно, что должен существовать и документ, понятный всем заинтересованным в нём сторонам, а не только специалистам. Мы обсуждаем вопрос о законодательной интеграции понятия «мастер-план», проводя дискуссии по этому поводу на различных площадках и оценивая опыт реализации мастер-планов российских городов. Прямое поручение нам дал президент в ходе своего послания Федеральному собранию в этом году, у нас есть задача подготовить такие документы для 200 опорных населённых пунктов в стране.

Мастер-план – более свободный по своей форме документ, где мы увязываем градостроительную политику, благоустройство, развитие человеческого капитала, активно внедряем бизнес. Собственно, и жители, и бизнес, и власть становятся соавторами документа.

> «ХОТИМ МЫ ЭТОГО ИЛИ НЕТ, НО УРБАНИЗАЦИЯ ПРОДОЛЖИТСЯ. И НАМ ТРЕБУЕТСЯ НАШИ ГОРОДА ВЫСТРАИВАТЬ ПО ПЛАНАМ РАЗВИТИЯ. ВСЕ РЕШЕНИЯ ЗДЕСЬ ДОЛЖНЫ ПРОХОДИТЬ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭФФЕКТИВНОСТИ, А НЕ ЭМОЦИЙ И СИЮМИНУТНЫХ ИНТЕРЕСОВ».

«ПЛАНИРОВАНИЕ ГОРОДСКОЙ ЗАСТРОЙКИ ДОЛЖНО НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ОПЕРЕЖАТЬ УТВЕРЖДЕНИЕ УЧАСТКОВ ПОД КОНКРЕТНЫЙ ПРОЕКТ. Я ГОВОРЮ О БУДУЩЕМ, В КОТОРОМ ДЕВЕЛОПЕР ПОДСТРАИВАЕТСЯ ПОД ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ, А НЕ НАОБОРОТ, КАК СЕЙЧАС. ГОРОД ДОЛЖЕН ПРЕДСТАВЛЯТЬ СЕБЕ, КУДА ОН РАЗВИВАЕТСЯ, ВИДЕТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ И ИМЕТЬ НА РУКАХ ДАННЫЕ О ПОТЕНЦИАЛЕ РАЗЛИЧНЫХ ЕГО РАЙОНОВ И ПРИГОРОДОВ».

У нас есть положительный опыт, но есть и один существенный нюанс. Нижний Новгород, Липецк, Казань, Тюмень – генпланы, мастер-планы, концепции и стратегии развития работают там, где есть управленческая воля и контроль реализации. Пока документ остаётся слишком гибким, он удобен для работы, открыт для корректировок, дружелюбен и понятен всем. Наша задача – «докрутить» ту часть, которая отвечает за экономику, то есть как и сколько территория будет зарабатывать.

Мы не ведём речи о тотальной замене генпланов на мастер-планы. Но время упомянуть о мастер-планировании в законодательстве, как о дополнительном механизме развития территорий, пришло. При этом важно не зарегулировать его до такой степени, чтобы невозможно было отличить мастер-план от генплана.

В любом случае, как я уже сказал, мастер-план – всего лишь документ, и его эффективность зависит от тех, кто им пользуется. Документ долгосрочного планирования развития территории должен быть у каждого муниципалитета. И он должен быть понятен всем участникам процесса, а не только специалистам.

– Что вообще ждёт механизм комплексного развития территорий?

– Комплексное развитие территорий показало свою состоятельность. Механизм работающий, живой, мы его корректируем, чтобы сделать привлекательным как для инвесторов, так и для региональной власти.

В конце прошлого года один объёмный закон мы в Государственной Думе приняли. Одно из главных нововведений – оператор КРТ. Этот инструмент есть теперь у субъектов. Во многом для них мы его и вводили, чтобы ускорить реализацию проектов, сделать её централизованной, упорядоченной и по понятным правилам для девелоперов.

Мы тогда пообещали, что в 2024 году примем как минимум ещё один законопроект, который будет опираться на обратную связь, полученную от субъектов за два последних года.

В 2023 году комитет проводил мониторинг обеспеченности населения в регионах местами в детских садах и школах. Практически все проинформировали нас о недостаточной обеспеченности населения на территориях, развитие которых осуществлялось в рамках КРТ, социальной инфраструктурой.

Мы подготовили поправки, в соответствии с которыми лица, ответственные за КРТ, будут обязаны вести и строительство социальной инфраструктуры, и инфраструктуры обеспечения безопасности (пожарных депо, мест размещения участковых уполномоченных). При этом источник финансирования такого строительства будет определяться при принятии

решения о КРТ. Такой законопроект уже внесён нами.

Отдельно хочу отметить аспект КРТ, вокруг которого уже ломают копья наши коллеги из разных сфер. Речь фактически о реновации центральной части городов с застройкой низкой плотности, не имеющей при этом архитектурного и исторического значения. И здесь я могу сказать, что все необходимые инструменты, рычаги и полномочия у субъектов уже есть. Необходимо только брать ответственность за принимаемые решения, которые требуют очень тщательной проработки и серьёзного горизонта планирования. Конечно, за один-три месяца такой клубок проблем развязать не получится ни при каких условиях.

Но работу эту надо начинать точно. На законодательном уровне в целом всё для этого есть.

Есть регионы, которые обозначили запрос со стороны сельхозпроизводителей на реализацию своих инвестиционных проектов на землях сельскохозяйственного назначения. В настоящее время данный вид КРТ применяется только в границах населённых пунктов и не действует на сельских территориях за границами населённых пунктов. Пока мы дорабатываем параметры в этой части, но такой запрос есть. Из плюсов для сельхозпроизводителей – и возможность получать производителям кредиты на развитие производства, и сокращение административных барьеров.

– Что можно сказать о развитии индивидуального жилищного строительства в стране с учётом расширения механизма проектного финансирования? И как вообще, на ваш взгляд, будет развиваться рынок жилья в связи с завершением массовой льготной ипотеки?

– Мы слышим разные прогнозы относительно роста цен из-за завершения льготной ипотеки в том виде, в котором мы к ней все привыкли и на которую «подсели». Но решать этот вопрос было нужно, поскольку льготная ипотека превратилась в инвестиционный инструмент. За последний год портфель льготной ипотеки прирос на 35%, это только разогревало цену на рынке.

Да, полгода-год будет спад, но затем рынок всё выровняет. Конкуренция уйдёт в цену, в комфортную среду и в стоимость эксплуатации.

У нас есть поручение от президента сохранить семейную льготную ипотеку, мы оставим по сегментам часть продуктов – дальневосточная, сельская, для IT-сектора, новые регионы, – но в целом эта дверь прикрывается.

Что касается уже «живых» предложений. У нас на рассмотрение поступил законопроект о целевом вкладе для накопления первоначального взноса по ипотеке или для покупки квартиры. Средства с него можно будет направить только на приобретение жилья или финансирование договоров в долевом строительстве. То есть если вы решили накопить на квартиру и откладываете деньги, то теперь их можно не откладывать дома, а отнести на специальный счёт в банк. И эти деньги будут застрахованы на сумму до 10 млн рублей – это в рабочем сейчас варианте, но тут над суммой мы ещё думаем.

Новые механизмы финансирования могли бы прийти на рынок через строительство жилья в наём с возможностью выкупа. У многих покупателей квартир есть проблема первоначального взноса и необходимости параллельного съёма квартиры, а данная мера – реализуемая, например, через условный «лизинг жилья», имеет высокие шансы на успех. Но надо профессионально внимательно вместе посмотреть.

Такие финансовые инструменты также могут приобрести и формы ценных бумаг, как «купонная облигация» наоборот: уплачивая установленные «купонные» платежи, граждане в итоге получают квартиру или могут продать такую бумагу.

В условиях предсказуемой стандартизации жилья – как минимум в части качества строительства и отделки – подобные механизмы облегчат инвестирование граждан в недвижимость.

Безусловно, нужна поддержка вторичного рынка. При застое на вторичке даже обрушение ставок на первичном рынке не сильно поможет потенциальным покупателям. Здесь, возможно, государственные программы выкупа жилья на вторичном рынке и, например, последующее использование в качестве социальной аренды. Естественно, с жёсткой привязкой к покупке нового жилья.

Как вариант: можно рассмотреть новые программы поддержки определённых профессий (не только IT, но и военных, медиков и бюджетников в самом

> «МЫ НЕ ВЕДЁМ РЕЧИ О ТОТАЛЬНОЙ ЗАМЕНЕ ГЕНПЛАНОВ НА МАСТЕР-ПЛАНЫ. НО ВРЕМЯ УПОМЯНУТЬ О МАСТЕР-ПЛАНИРОВАНИИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, КАК О ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ МЕХАНИЗМЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, ПРИШЛО. ПРИ ЭТОМ ВАЖНО НЕ ЗАРЕГУЛИРОВАТЬ ЕГО ДО ТАКОЙ СТЕПЕНИ, ЧТОБЫ НЕВОЗМОЖНО БЫЛО ОТЛИЧИТЬ МАСТЕР-ПЛАН ОТ ГЕНПЛАНА».

широком смысле слова), где государство могло бы выступить гарантированным источником дохода. Вариантов реализации множество: от нулевого взноса до заключения «срочных» трудовых договоров на весь период ипотеки, по которым государство будет гарантированно выплачивать суммы, покрывающие минимальное потребление и размер ипотеки. Это пока мысли, у них нет законченной формы, но на уровне Госдумы и правительства такие механизмы тоже обсуждаются.

Безусловно, у нас огромная перспектива в индивидуальном жилищном строительстве. Я хочу напомнить, что у нас более половины строящегося жилья в стране уже несколько лет подряд – это именно частные дома. Мы приняли закон, по которому проектное финансирование пришло в ИЖС. Мы создаём здесь цивилизованный рынок с понятными проектами, понятными застройщиками и гарантиями для жителей, покупателей. Будут открываться эскроу-счета, возводиться дома из домокомплектов авторизованными застройщиками. И только после регистрации права собственности деньги будут переходить к строителям. Мы заботимся о людях, бережём их деньги, создаём рынок добросовестных застройщиков.

Далее мы работаем и над законопроектом о жилых комплексах, где мы подробно регулируем вопрос управления

> «МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЖКХ ЭФФЕКТ БУДЕТ ТОЛЬКО ОТ СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЙ. ИЗНОС СЕТЕЙ, ИЗНОС ОБОРУДОВАНИЯ – ЭТО КРАЙНЕ ВАЖНО, НО ПРОБЛЕМА СИСТЕМЫ ЖКХ НЕ В ЭТОМ. ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО ВНУТРИ СИСТЕМЫ ОТСУТСТВУЮТ РЫНОК КАК ТАКОВОЙ И САМИ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА. ИМЕННО ЭТО ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВА КАК РЕГУЛЯТОРА».

общего имущества в таких новых коттеджных посёлках.

Отдельно развиваем институт наёмных домов. Не надо недооценивать арендное жильё. Сегодня в арендуемом жилье проживает 7 млн семей. Мы с коллегами из компании «Дом.РФ» находимся в активном диалоге, они первыми системно подошли к этому продукту, построили первые такие дома, обкатывают модель. Здесь пока результаты только точечные и экономика не летает. Но потенциальный спрос очевиден, а значит, перспектива есть.

– Сегодня на государственном уровне существует множество программ, включая модернизацию жилищно-коммунального хозяйства. Можно ли уже говорить об ожидаемых результатах от её реализации?

– Президент поставил задачу до 2030 года на модернизацию направить в общей сложности 4,5 трлн руб., включая средства частных компаний. Комплексная эффективность использования средств должна быта на первом месте.

Для этого сейчас разрабатывается новый огромный нацпроект «Инфраструктура для жизни».

Динамично развивающаяся отрасль строительства, сложный блок ЖКХ с амбициозной задачей в виде программы модернизации всей отрасли – всё это не только объём работы, но и колоссальный уровень ответственности. Главное, с чего надо начать этот новый цикл работы, – выстраивание более чёткого баланса внимания между всеми отраслями: строительство, ЖКХ и жилищная политика. Блок ЖКХ требует усиления буквально по всем направлениям.

У нас в Государственной Думе функционируют две рабочие группы, которые подготовили и предоставили в правительство «дорожные карты» по оптимизации отраслевого законодательства, касающиеся и управления многоквартирным жилым фондом, и работы ресурсоснабжающих организаций, и управляющих организаций, и контролирующих органов. В общей сложности это более 70 позиций: и законодательные инициативы, и создание, корректировка отраслевых подзаконных актов разного уровня.

Мы уверены, что при модернизации ЖКХ эффект будет только от системных решений. Износ сетей, износ оборудования – это крайне важно, но проблема системы ЖКХ не в этом. Проблема в том, что внутри системы отсутствуют рынок как таковой и сами условия для организации рынка. Именно это основная задача государства как регулятора.

В целом ЖКХ – кроме труб и котельных, удельный вес которых не больше 10%, это ещё и производство ресурсов, обязательные энергоэффективность, энергосбережение и учёт, грамотное управление МКД, единые стандарты сервиса, коммунальные отходы до контейнерной площадки, содержание лифтового хозяйства, концессионные соглашения, инвестиционные программы.

Так что мы будем работать на то, чтобы в течение ближайшего года всю архитектуру взаимоотношений настроить – это позволит рационально использовать бюджетные средства, а в связке с новыми градостроительными инструментами ещё и даст нам адекватное развитие населённых пунктов. В конечном счёте это комфорт и настроение наших жителей – эти два параметра мы должны улучшать, ради этого мы и представляем интересы людей в парламенте страны.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

По проектам комплексного развития территорий (КРТ) в регионах страны продолжается строительство жилья, объектов социальной, транспортной и коммунальной инфраструктуры.

«За три года от момента подписания президентом закона о КРТ проведена колоссальная работа. За это время во всех субъектах разработаны и приняты региональные нормативные правовые акты; в настоящее время регионами рассматривается возможность применения механизма КРТ в отношении более 1200 территорий площадью более 30 тыс. га с общим градостроительным потенциалом 221 млн кв. м, из них 168 млн кв. м жилья. Благодаря этому механизму в эксплуатацию уже введено порядка 1,4 млн кв. м недвижимости, из которых более 1,2 млн кв. м жилья», – подчеркнул заместитель Председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин.

За всё время реализации механизма комплексного развития территорий выдано более 400 разрешений на строительство 6 млн кв. м жилья. Вместе с тем 91 разрешение выдано только с начала этого года.

«КРТ зарекомендовало себя как инструмент, позволяющий всесторонне подходить к развитию городской среды и улучшению условий жизни наших граждан. Об этом говорит и статистика: в настоящее время в 77 регионах на активной стадии реализации механизма КРТ находится 667 территорий площадью 15,8 тыс. га. Общий градостроительный потенциал этих проектов равен 111 млн кв. м, из них 81 млн кв. м жилой площади. Уверен, что, в связи с высокой востребованностью создания нового современного жилья, количество реализуемых проектов КРТ по всей стране будет только расти», – сказал первый замминистра строительства и ЖКХ Александр Ломакин.

В настоящее время регионами принято 583 решения о КРТ, из которых 80 – за первое полугодие 2024 года, организовано 614 процедур торгов, заключено 562 договора о КРТ, а также разработано и утверждено 270 комплектов документов по планировке в отношении территорий с градостроительным потенциалом 40,6 млн кв. м.

«Механизм КРТ позволяет эффективно решать задачи, связанные с комплексным обновлением городов, в том числе с расселением аварийного жилищного фонда, созданием комфортных и благоприятных условий для проживания. На сегодня благодаря этому механизму улучшили свои жилищные условия, переехав в новые квартиры, порядка 8,7 тыс. человек, которые проживали в аварийных домах. Мы планируем продолжать эту работу», – отметил гендиректор ППК «Фонд развития территорий» Ильшат Шагиахметов.

Правительственная комиссия по развитию жилищного строительства и оценке эффективности использования земельных участков, находящихся в собственности Российской Федерации, приняла положительные решения по 64 проектам КРТ в 33 регионах с общим градостроительным потенциалом 14,3 млн кв. м.

По материалам https://nostroy.ru/

16 июля прошёл очередной эфир портала Всеостройке.рф на тему «ИИ в продажах новостроек и улучшении клиентского опыта. Какие решения уже используют девелоперы». Ведущей мероприятия, которое состоялось при поддержке Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), Минстроя России и ПроГород (Группа ВЭБ.РФ), выступила директор портала Всеостройке.рф и Ассоциации «Альянс девелоперов по разработке и внедрению технологий ИИ» Светлана Опрышко.

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ НОСТРОЙ АНТОН МОРОЗ

РАССКАЗАЛ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИИ ПРИ ПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ

Вице-президент НОСТРОЙ Антон Мороз отметил, что мероприятия по внедрению систем искусственного интеллекта (ИИ) для повышения эффективности работы отрасли и функционирования единой информационной системы жилищного строительства предусмотрены Стратегией развития строительной отрасли и ЖКХ РФ до 2030 года с прогнозом до 2035 года.

«Искусственный интеллект всё чаще используется в строительной отрасли для повышения эффективности, безопасности и производительности труда. Например, по данным Министерства государственного управления, информационных технологий и связи Московской области, благодаря нейросети с октября 2023 года в Подмосковье устранено порядка 400 инцидентов, связанных со строительством и соблюдением правил безопасности на стройке. Система может самостоятельно определять, падает ли скорость строительства, достаточно ли рабочих и спецтехники на стройке. Если искусственный интеллект выявляет инциденты, то оперативно уведомляет об этом. В результате применения ИИ время реагирования на события на стройке сократилось с 30 минут до одной», – поделился примером Антон Мороз.

В числе основных сдерживающих факторов использования ИИ в строительстве и ЖКХ Антон Мороз назвал отсутствие понимания необходимости внедрения технологии, недостаток информации об ИИ, несовместимость с используемым оборудованием, нехватку квалифицированных кадров. Он отметил, что в настоящее время для повышения эффективности и качества обслуживания клиентов девелоперами активно внедряются системы ИИ в продажах новостроек. Вице-президент НОСТРОЙ выделил несколько способов, с помощью которых они это делают:

- персонализированные рекомендации. ИИ может анализировать данные и предпочтения клиентов, чтобы предоставлять им персонализированные рекомендации по жилью, наилучшим образом соответствующему их потребностям, и упростить процесс принятия решений;
- виртуальные туры. ИИ при этом способе можно использовать для создания туров в виртуальной реальности по новым зданиям, позволяя потенциальным покупателям осмотреть недвижимость, не выходя из собственного дома. Это может повысить вовлечённость и интерес к недвижимости;
- интеллектуальная аналитика. Алгоритмы ИИ позволяют анализировать рыночные тенденции, поведение клиентов и другие данные, чтобы предоставлять аналитическую информацию отделам продаж. Это оказывает помощь в принятии обоснованных решений о стратегиях ценообразования, прогнозировании продаж и др.;
- чат-боты можно использовать для мгновенной поддержки клиентов и ответов на вопросы о новом жилье, удобствах, ценах и многом другом. Это служит повышению удовлетворённости клиентов и более быстрой конверсии продаж.

«В целом использование искусственного интеллекта при продаже новостроек может помочь улучшить качество обслуживания клиентов, повысить эффективность и стимулировать рост продаж. Используя технологию искусственного интеллекта, девелоперы и отделы продаж получают конкурентное преимущество на рынке и привлекают больше покупателей к своей недвижимости. Поэтому искусственный интеллект потихоньку шагает в строительную отрасль, несмотря опять же на её консервативность», – заключил Антон Мороз.

По материалам https://nostroy.ru/

ДВОРОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ БЛАГОУСТРАИВАЮТСЯ

С января по июнь 2024 года в России уже благоустроены 1173 общественные и дворовые территории. Эта работа проводится по федеральному проекту «Формирование комфортной городской среды» в составе нацпроекта «Жильё и городская среда». Об этом сообщил заместитель Председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин.

В новом майском указе президента поставлена задача – к 2030 году благоустроить не менее 30 тыс. общественных территорий. Такие пространства становятся новыми точками притяжения местных жителей. Более того, они открывают новые возможности и перспективы для развития малого и среднего бизнеса и внутреннего туризма. С начала текущего года в России обновили 573 двора и 600 общественных пространств. В их числе – парки и скверы, набережные, городские площади, а также улицы и пешеходные зоны. Всего с начала реализации федерального проекта, с 2019 года, облагорожено 66 411 территорий. Стоит отметить, что с каждым годом растёт вовлечённость граждан России в развитие городов и населённых пунктов, где они проживают», – сказал Марат Хуснуллин.

В этом году количество россиян старше 14 лет, принявших участие в решении вопросов развития городской среды в муниципальных образованиях, достигло 22,2 миллиона человек, в их числе – 17,2 миллиона человек, проголосовавших за объекты благоустройства во время всероссийского голосования. Кроме того, граждане принимали участие в анкетировании, опросах, дизайн-играх, форумах и других мероприятиях.

«В рамках федерального проекта в 712 населённых пунктах 84 регионов нашей страны реализуются комплексные проекты по благоустройству. Это проекты – победители всероссийского конкурса, который проводится Минстроем России по поручению президента. С начала проведения конкурса уже завершено 711 проектов, в процессе реализации находятся ещё 316», – отметил министр строительства и ЖКХ Ирек Файзуллин.

В частности, в этом году благоустроены Театральная площадь и прилегающие территории по улице Астраханской в Анапе. Здесь выполнили мощение нового тротуарного покрытия с тематическим орнаментом и точечной подсветкой, установили фонтаны и малые архитектурные формы, высадили деревья и кустарники.

Также в этом году завершили благоустройство городского парка имени М. Горького в Курганинске Краснодарского края: обновили территорию перед храмом Вознесения Господня, создали поляну для пикника и несколько тематических игровых зон, установили фонтан.

Помимо этого, по федеральному проекту благоустроили набережную реки Мелеуз с прилегающей к ней территорией в городе Мелеузе Республики Башкортостан, пешеходную зону по улице Ленина в городе Изобильном Ставропольского края, а также бульвар реки Черёмухи в городе Рыбинске Ярославской области.

По материалам https://nostroy.ru/

ГК «ОСТОВ»:

«НАША МИССИЯ –

СТРОИТЬ ГОРОДА,

В КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ!»

Реклама. Рекламодатель
ООО СЗ Инвестиционная
компания "КАСКАД"
ИНН 5030054700.
Erid:2VSb5zBAijJ

Игорь Шаповалов, ГК «Остов»:

«НАША МИССИЯ – СТРОИТЬ ГОРОДА, В КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ!»

Урбанистика – одна из самых молодых наук, появившихся ближе к середине XX века, когда стали очевидными проблемы больших городов: плохая экология, нехватка доступного жилья, социальное расслоение, преступность, засилье автотранспорта. И поскольку урбанистика – это именно наука, опирающаяся на определённые законы, она может не просто фантазировать о будущем городов, а помочь правильно их сконструировать.

К счастью, современные российские застройщики относятся к этому вопросу очень серьёзно, а самые передовые из них не только хорошо знают, что город – это экосистема, где каждый элемент зависит от всех других, но и успешно применяют это знание на практике. Именно к таким застройщикам относится Группа компаний «Остов», центральный офис которой находится в подмосковном Наро-Фоминске. Наш сегодняшний гость – генеральный директор «Остова» Игорь Шаповалов.

– Игорь Леонидович, Группа компаний «Остов» хорошо известна как жителям Наро-Фоминска, так и постоянным нашим читателям: её деятельности наше издание посвятило не один материал, и знакомы мы с вами много лет. Но для тех, кто пока не имел такого удовольствия: что представляет собой ГК «Остов» сегодня? Кто, когда и где основал компанию? Почему была выбрана именно сфера строительства?

– Наша компания существует с 2003 года. Основана она была во Владивостоке, где мы проработали около года, затем перебазировались в Московскую область. Почему именно строительный бизнес? Здесь всё просто: я – инженер-строитель, причём потомственный; мама и папа – тоже инженеры-строители.

Начинал я бизнес во Владивостоке, потому что там родился, жил, получил образование, вплоть до высшего, и первый самостоятельный опыт на стройке. В Московской области мы работаем практически с 2003 года. За время существования компанией построено немалое количество объектов, более 500 000 кв. м: жилые комплексы, торговые и бизнес-центры. Все объекты, которые мы строим, всегда возводятся по индивидуальному проекту. Наше кредо: максимально качественный подход к каждому конкретному объекту. В его рамках мы привлекаем талантливых отечественных архитекторов. И стараемся, чтобы каждый объект был украшением своего города и региона.

– А почему вы выбрали такой подход? Он ведь, мягко говоря, не из лёгких. Сыграли роль ваши личные эстетические пристрастия?

– Я считаю, что именно в таком подходе заложена наша миссия – строить города, в которых хочется жить. Мы любим то, что мы строим, любим демонстрировать плоды нашей работы и имеем все основания гордиться тем, что не просто выдаём «квадратные метры», а меняем городскую среду, улучшая её. «После нас» всегда лучше, чем было «до нас»!

– Вы основатель компании, и никто лучше вас не ответит на вопрос, который мне хотелось прояснить, ещё когда знакомилась с предыдущими вашими публикациями. Почему было выбрано такое название – «Остов»?

– Для строителей «остов» – профессиональный термин, означающий несущий каркас здания. Если углубиться в терминологию, это основные конструкции, принимающие нагрузки, возникающие в здании, совокупность горизонтальных, вертикальных, а иногда и наклонных конструктивных элементов.

– Как вы решаете, что и где будете строить?

ОСТОВ – ЭТО ОСНОВА, БЕЗ КОТОРОЙ НЕВОЗМОЖНО ПОСТРОИТЬ ЧТО-ЛИБО В ПРИНЦИПЕ.

– Мы всегда оцениваем не локальную площадку, а ситуацию в комплексе, в масштабе города: проводим исследования и смотрим, насколько она перспективна с точки зрения появления именно качественных объектов, насколько намеченное здание или комплекс зданий поменяет город и насколько гармонично войдёт в городскую ткань. И именно поэтому у нас принципиальная позиция: не строить «в полях». Мы сразу отсекаем подобные предложения, считая, что жильё должно быть расположено удобно для людей, а «удобно», если речь о многоэтажке, – это в городе, в развитой инфраструктуре.

– Сколько городов в Московской области уже есть в вашем портфолио?

– Пока два: Наро-Фоминск и Апрелевка, но нам уже поступают предложения по новым локациям, которые мы сейчас изучаем.

Кстати, последний наш проект по программе КРТ – «Город на острове» – в прошлом году на Международном форуме архитектурного искусства был во главе стенда Московской области. И в номинации «Развитие территорий и градостроительные решения» именно Комитету по архитектуре и градостроительству Московской области был присуждён Золотой знак.

Но наша база – это, конечно, Наро-Фоминск, развитием которого мы занимаемся с самого старта своей работы в Подмосковье. Ещё в 2012 году мы первыми в Московской области приняли участие в создании мастер-плана города совместно с известным архитектором Ильёй Заливухиным. Тогда это было настолько внове, что мало кто понимал, что это вообще такое.

– А чем мастер-план города отличается от генерального плана?

– Генеральный план – это больше юридический документ. Не каждый профессиональный архитектор может оценить качество разработки генерального плана, это очень специфическая область, которая для понимания обывателя вообще практически недоступна. А мастер-план даёт наглядное понимание того, как будет развиваться город. Это прекрасно понимает губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьёв, по инициативе которого города региона приступили к разработке своих мастер-планов.

Мастер-план учитывает абсолютно всё, включая развитие социальной, инженерной инфраструктуры, транспорта, рабочих мест, «зелёного» каркаса города. Предусматривает соответствие количества жилья рабочим местам; рассчитывает, какие дороги смогут пропустить такое количество жителей, едущих на работу и обратно; учитывает удобство пользования объектами рекреационной инфраструктуры. Ведь, помимо детсадов и школ, необходимость наличия которых объяснять не надо, в доступности должны быть ещё и объекты дополнительного образования, культуры, спорта, кафе, рестораны и прочие объекты быта, полноценная рекреация и многое другое. Всё это должно

рассматриваться в комплексе. И все эти моменты мы учитывали при разработке мастер-плана Наро-Фоминска, который сделали в сотрудничестве с главой и администрацией округа. Сегодня уже можно говорить о том, что город развивается именно по мастер-плану, и результаты труда видны невооружённым глазом.

Ещё хочу заметить, что, помимо жилья и социальных объектов, при разработке мастер-плана мы проанализировали транспортное развитие города, предусмотрели сеть дополнительных дорог и кольцевых движений, четыре из них уже выполнены, и можно воочию убедиться, что город едет беспрепятственно.

И уже благодаря первому кольцу исчезли пробки, которые раньше растягивались до километра.

Этот очень наглядный пример. Когда живёшь в одном месте и преимущественно его наблюдаешь, кажется, что это нововведение. А на самом деле мы, благодаря нашим архитекторам, которые были привлечены к разработке мастер-плана и транспортной схемы, взяли лучшие готовые практики. Применили их «на местности», и схема быстро показала свою максимальную эффективность.

– А какие из завершённых проектов в Наро-Фоминске вы хотели бы отметить?

– Начнём с того, что мы с привлечением лучших архитекторов построили за свой счёт городскую набережную, которая расположена в самом центре города. Раньше река Нара была недоступна для жителей, потому что набережная находилась в промзоне, была в заброшенном состоянии и частично скрывалась за заборами. Фактически никто не видел, что в городе есть река. А сегодня это главная рекреационная зона для горожан – и не только: сюда приезжают гулять гости из соседних округов Подмосковья и даже жители других регионов – например, Калужской области.

– А остров, о котором вы упоминали, он как раз у набережной?

– Да, он расположен на противоположном берегу реки Нары, и там тоже будет очень красиво.

– Это природный остров?

– Скорее, технический: это бывшая промзона. Мы вообще много занимаемся браунфилдингом, то есть обустраиваем землю, ранее использовавшуюся для промышленных целей. Даём новую жизнь территориям бывших промышленных зон, часто расположенных в центре города. Возвращаем в городскую среду, создаём связки улиц, зданий, рекреационных зон. Например, бизнес-центр «Гермес», в котором мы сейчас беседуем, тоже построили мы, и это также бывшая территория фабрики.

Нашей гордостью в Наро-Фоминске является и торгово-развлекательный центр «Воскресенский пассаж» – одноэтажный, кирпичный, очень удобный, судя по посещаемости: это одно из самых любимых мест горожан и гостей города. А ещё мы построили здание рынка «Каравай». Инвестор нам поручил создать уникальный по архитектуре рынок, и мы прониклись идеей, что это должен быть один из лучших рынков в Московской области, даже лучший, так и получилось. Здание из клинкерного кирпича, с медной крышей, деревянными фермами внутри и уникальной майоликой на внешних стенах. Губернатор Андрей Юрьевич Воробьёв, проезжая Наро-Фоминск, увидев его впервые, дал очень лестную оценку проекту и потом ставил в пример.

Если говорить именно о жилых комплексах, то это, конечно, жилой комплекс, построенный здесь же, на территории фабрики. Мы назвали его «Воскресенский», отдав дань истории, потому что фабрика, которая была здесь расположена ещё в XIX веке, называлась «Воскресенская мануфактура». Её изображение можно увидеть даже в Третьяковской галерее – на работе Игоря Грабаря «Фабрика Якунчиковых в Наре». Мы и торгово-развлекательный центр назвали «Воскресенский пассаж» в соответствии с историческим названием фабрики, чтобы люди о нём помнили. Сегодня про Воскресенскую мануфактуру знают уже все жители города, а ведь не так давно её название было известно даже не всем краеведам! Мы своими названиями, брендингом сшили ткань местной истории и полотно городской территории.

– Если говорить об объектах, которыми вы гордитесь, наверное, нужно упомянуть и ЖК «Циолковский» в Обнинске?

– На самом деле этот вопрос самый сложный для меня, потому что каждый объект мы пропускаем через себя; и я лично – тоже. Поэтому мне трудно выделить какие-то единичные. Но вы правы: есть выдающиеся объекты, которые очень сильно поменяли облик городов, и жилой комплекс «Циолковский» в Обнинске – первом наукограде России, городе атомной энергии – относится именно к этой категории. Он был отмечен дипломом Союза архитекторов России на международной выставке YugBuild, а решением жюри Градостроительного конкурса жилых комплексов-новостроек ТОП ЖК 2021 стал победителем в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в Калужской области».

Помимо самого жилого комплекса, который обладает выдающейся архитектурой, мы создали рядом с ним водный объект – более гектара водной глади, которая, безусловно, стала настоящим украшением центра города.

– «Остов» с момента основания накопил значительный опыт строительства

именно в Подмосковье. А насколько труднее или легче стало строить в Московской области за последние 5-7 лет? Почему?

– Легче или труднее? Сложный вопрос! Требования со стороны руководства области к строителям и строительству ужесточились. С одной стороны, застройщикам необходимо соответствовать этим требованиям, но с другой – это приводит к большему порядку. Для нас это точно плюс, нам стало проще, потому что мы всегда высоко держали планку, и нам не пришлось «подтягиваться», чтобы соответствовать новым требованиям.

Если говорить о том, как изменились требования, нужно отметить концепцию двора без машин, входов без ступенек, безбарьерной среды и т. д. Самое интересное, что мы так строили всегда, с самого начала. Ещё 20 лет назад я запретил проектировщикам делать ступеньки во входных группах, у нас в жилых комплексах абсолютно безбарьерная среда. И почти во всех комплексах – дворы без машин, мы так строим уже лет 14, наверное. Уже в ЖК «Гранд-Каскад», сданном в 2010 году, внутренний двор как раз стал одним из первых, соответствующих этой концепции.

Проще говоря, «Остов» пришёл к решениям, которые теперь диктуют стандарты Московской области, уже больше 10 лет назад. А в новых проектах мы отказываемся от вентилируемых фасадов, переходим полностью на кирпич красивой декоративной кладки. У нас сформировались отличные навыки работы с кирпичом, поэтому мы сейчас на фасадах максимально будем использовать именно этот материал.

Наши объекты действительно преображают Наро-Фоминск. и наш труд замечен губернатором и правительством Московской области: не с той точки зрения, сколько квадратных метров в год вводит в эксплуатацию компания – если оценивать по такому критерию, мы бы точно не были востребованы до такой степени, как сегодня, – а именно с точки зрения строительства уникальных объектов, которые очень сильно меняют город и внешне, и функционально. Сегодня появилось представление, что города Московской области должны быть красивее, функциональнее, полезнее и комфортнее для людей. И сейчас нам предлагают задачи в других городах Подмосковья, просят делиться опытом. То есть конкретно нам точно стало легче в последние годы.

– Вас заметили именно из-за стремления к уникальности, к строительству как искусству?

– Это, может быть, громко сказано, но мы к этому стремимся. Никто не будет спорить, что архитектура – искусство. А мы очень трепетно относимся к архитектурным решениям, и не только к внешнему облику здания, но и к вопросам благоустройства и включения объекта в городскую среду. То есть мы подходим к этому вопросу максимально комплексно, чтобы дома, которые мы строим, были удобными, комфортными, а люди получали удовольствие от проживания. Я уверен, что среда, в которой человек живёт, формирует его сознание, а «теория разбитых окон» работает в полной мере.

– То есть вы воспринимаете совершенствование с помощью искусства архитектуры человеческого сознания как миссию?

– Можно сказать и так. Я стараюсь избегать громких лозунгов, но по большому счёту это и есть ценности нашей компании. Наша миссия – строить города, в которых хочется жить! Моё хобби – урбанистика, и я очень много изучал зарубежный опыт, общался с архитекторами и другими специалистами из разных стран. Я хотел бы, наверное, особо отметить в статье, что у девелопера очень ответственная миссия, потому что «бытие определяет сознание».

«ЗАБРОШЕННАЯ ПЛОЩАДЬ БЫВШЕЙ ФАБРИКИ РАЗРЫВАЛА ГОРОД НА НЕСКОЛЬКО ОТДЕЛЬНЫХ РАЙОНОВ, А МЫ «СШИВАЕМ» НАРО-ФОМИНСК В ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ».

– Расскажите подробнее про своё увлечение урбанистикой: что это за хобби?

– Когда появляется свободное время, я постоянно общаюсь с архитекторами, которые профессионально занимаются урбанистикой, изучаю материалы, слушаю лекции, читаю книги. И всегда пытаюсь представить, как бы то или иное место могло выглядеть при правильном подходе. Когда появляются вопросы, как можно было бы то или иное место благоустроить, советуюсь с архитекторами, урбанистами. В урбанистику также входят, например, ответы на вопросы: что делать с изношенными инженерными коммуникациями или с отсутствием тех или иных? Например, я считаю, что одна из ключевых инженерных систем города – сети ливневой канализации. Это вопрос, который сегодня не поднимается серьёзно, а на самом деле без него невозможно планировать и развивать города. Сейчас иногда заливает целые микрорайоны из-за отсутствия грамотно организованной ливневой канализации.

Или вопросы организации современного общественного транспорта. Каким он должен быть? Какая проблематика актуальна для существующего сегодня? И как эти проблемы можно решить? Когда мы говорим про транспорт, мы думаем прежде всего о транспорте личном. А на самом деле приоритет личного транспорта должен остаться в прошлом. В первую очередь важны тротуары, пешеходные маршруты, велодорожки. А затем – современный, качественный общественный транспорт, пользуясь которым люди чувствовали бы себя комфортнее, чем с личным автотранспортом. Надо уходить от того, что города созданы для

машин. Сейчас горожане требуют больше бесплатных парковок, права парковаться, где угодно и как им хочется. А город создан в первую очередь для людей, для пешеходов. И надо сделать так, чтобы жители захотели в массе пересаживаться на общественный автотранспорт. Нет ни одного примера в мире, где смогли бы исполнить вживую «город для автолюбителей» с приоритетом парковок и автострад. Таких городов нет, потому что добавление полос не решает проблем трафика.

Это то, что экономист Энтони Доунс в своём законе Доунса назвал спровоцированным спросом. Ещё в 1962 году он писал: «Загруженность городских магистралей в часы пик возрастает до уровня максимальной пропускной способности». То есть машины в любом случае займут дополнительное предоставленное место, и пробка меньше не станет. Опыт тех же США показывает, что ситуация с пробками ухудшается, несмотря на вложенные в расширение дорог миллиарды. В Норвегии и Великобритании также не удалось таким способом снизить загруженность дорог.

– Сильно ли усложнило вашу работу резкое изменение геополитической обстановки последних лет? И как вы справляетесь с возникшими трудностями, если они есть?

– Ну, для нас вообще ничего не поменялось. Мы не почувствовали какого-то ухудшения положения, думаю, благодаря тем усилиям, которые предпринимают Правительство Российской Федерации и руководство региона. Я считаю, что мы сегодняшнюю непростую политическую ситуацию в стране проходим максимально комфортно для хозяйствующих субъектов. Потому что мы все – одно целое: и люди, и хозяйствующие субъекты; и делаем одно огромное дело. Да, в самом начале кризиса были проблемы с определёнными поставщиками, которых пришлось заменять, но это были временные трудности, небольшой эпизод, который я даже подзабыл уже. Сегодня мы чувствуем себя устойчиво и как строители, и как инвесторы.

– Комплексное развитие территорий – одно из важнейших направлений социально-экономического развития России. У Группы компаний «Остов» тоже есть опыт работы в этой концепции. Работать по программам КРТ сложнее или проще, чем строить «точечно»?

– Строить не метры, а среду – это проще или сложнее? Возможно, и сложнее, но я бы сказал, что это правильно. Когда не было закона о КРТ, нам приходилось работать с собственниками, уговаривать их продавать свои объекты, и многие объекты, которые мы приобретали, находились в абсолютно безобразном состоянии. Хаотичность этого процесса очень сильно замедляла развитие города. И недавно, слава Богу, появились положительные практики – в Сочи и других городах; и услышаны были призывы, что нужен конкретный механизм приведения городов в порядок. Тем более что в городах очень много аварийного фонда, который тоже необходимо расселять, а внешний облик центров городов во многом обусловлен как раз такими заброшенными промышленными территориями, аварийным фондом и так далее. Это всё нужно преобразовывать. Благодаря закону о комплексном развитии территории это можно сделать, во-первых, быстрее, во-вторых, эффективнее и правильнее, потому что он закрепляет и обязательства застройщиков, социальные в том числе. Если брать в качестве примера бывший Шёлковый комбинат, то сегодня с этим законом нам было бы гораздо проще собрать его территорию в единое целое. На протяжении почти 14 лет она была разделена между многими хозяевами, поэтому я выкупал по одному, по два объекта, это заняло очень много времени и стоило больших усилий. В нынешних условиях мы бы уже давным-давно всё реализовали. Но хорошо, что хотя бы сегодня к этому пришли, что всё меняется в лучшую сторону.

– Не так давно вы рассказывали на наших страницах о планах создания культурного кластера Fabrik. Как продвигается этот неординарный проект?

– Там у нас сейчас находятся, к примеру, Детский семейный театр, Школа игры на гитаре, Театр горожан, многочисленные творческие мастерские, проходит масса мероприятий для детей и подростков. На выходных проводятся краеведческие экскурсии, их ведёт выпускник Школы экскурсоводов, которая в своё время была создана нами в Наро-Фоминске. Там же проходят множество деловых мероприятий – от бизнес-завтраков до крупных форумов, – различные встречи, ежегодные семейные фестивали, выставки.

– Это, вы сказали, один корпус? Будет продолжение?

– Да, будет: бывший Шёлковый комбинат имел почти 45 тыс. квадратных метров общей площади. То есть это наш первый подобный опыт, проба пера, можно так сказать. Все здания готовим под восстановление, между ними будут обустроены пешеходная зона, скверы, парки и так далее. Территории на это хватит, там порядка трёх гектаров. То есть мы фактически формируем красивый исторический центр города, что среди прочего будет способствовать привлечению туристов. Локальный туризм, кстати, у нас сейчас развивается очень хорошо. И это притом что, как отметила главный архитектор Московской области Александра Кузьмина, которая наш проект в рамках КРТ называет одним из самых любимых, вообще редкость, когда за отсутствием крупного музея или театра город привлекает туристов. Но вот в Наро-Фоминске это происходит.

– На вашем сайте можно найти информацию по ЖК «АРТ» – новому красивому и амбициозному проекту от Группы компаний «Остов». Во всяком случае, по внешнему виду он весьма примечателен. Что бы вы сказали о его архитектуре? Чем он отличается от других ваших проектов?

– ЖК «АРТ», который строится в Наро-Фоминске, – это небольшой клубный дом, в нём всего три подъезда. Семиэтажный дом с необычными фасадами из высококачественного кирпича гармонично впишется в архитектурную линию микрорайона и, конечно, будет соответствовать всем современным требова-

ниям: от технологического оснащения и высокого уровня энергосбережения до ландшафтного дизайна по индивидуальному проекту.

Не могу не отметить такие особенности нового дома, как трёхметровые потолки в светлых и просторных квартирах, первые в Наро-Фоминске двухуровневые квартиры, улучшенная межквартирная шумоизоляция. Будут там и двухуровневые коммерческие помещения с отдельным входом, и, конечно, шаговая доступность таких важных инфраструктурных объектов, как школа, детский сад, торговые центры, железнодорожная станция и МФЦ.

Автор проекта – очень хороший архитектор Илья Заливухин, он известен в профессиональных кругах, является вице-президентом Союза московских архитекторов. И так как дом находится в центре и будет перекликаться с историческими кирпичными зданиями, он полноценно впишется в архитектурную линию центра города.

Этот объект – лишь часть наших дальнейших планов по строительству.

– А какие ещё из новых проектов в Подмосковье вы хотели бы отметить?

– Я думаю, стоит поподробнее рассказать про город на острове. Это будет жилой комплекс со школой, с детским садом, с набережной вокруг, которая протянется ещё на километр. Дома будут небольшой этажности – от пяти этажей со стороны комбината до, с противоположной стороны, 12 этажей – и полностью выполнены из кирпича, очень эффектной декоративной кладкой. В самом острове порядка 18 гектаров площади.

– А остров с «большой землёй» будет соединён мостами?

– Да: пешеходными, автомобильным. Появится новая улица в Наро-Фоминске. Будет обустраиваться также набережная на противоположной стороне острова. Планируется вся необходимая инфраструктура, чтобы проект полностью соответствовал концепции «15-минутного города», всё необходимое было в шаговой доступности и не было бы необходимости пользоваться личным автотранспортом. И ещё там предусмотрено большое количество природных рекреационных зон: болотный парк, зоны отдыха, небольшие каналы, на которых можно кататься на лодках, катамаранах и пр.

– «Остов» открывает также новую локацию в географии строительства – Владивосток, который фактически стал местом рождения компании двадцать лет назад. Почему вы обратили внимание на Приморье, где вашим первым объектом станет уникальный жилой комплекс STARK?

– Ну, во-первых, это моя Родина. Я там родился и жил до 28 лет, и город мне абсолютно понятен. Во-вторых, хорошо работать там, где власть понимает, что необходимы прогресс и развитие, а Приморский край – как раз один из таких регионов. Владивосток – город на море, очень красивый, исторический. И хотелось бы привнести туда максимально свой позитивный опыт работы в Московской и Калужской областях, тот подход, который мы обсуждали, то есть посредством построения экосистемы жилого комплекса – развитие городской среды.

STARK – большой жилой комплекс, он расположится на территории порядка 6 га, и не только внутри, но и вокруг него тоже сформируется городская ткань. Там будет набережная реки, но буквально рядом находится и море, в пяти минутах пешеходной доступности. Получается, набережная реки будет соединяться с набережной моря, и сформируется полноценный «зелёный» каркас. Это очень знаковый проект для города.

Сейчас мы заканчиваем свайное поле и уже приступили к устройству фундаментов. Комплекс большой, там будет семь башен, 28 этажей, высотой порядка 100 метров, с большим панорамным остеклением и очень красивыми фасадами из анодированного алюминия. Первый этаж полностью отдан под рекреационную функцию, там будут кафе, рестораны. На втором этаже будет расположен детский сад. Помимо этого, там будут продуктовый магазин, рынок, салон красоты, аптека и так далее. Будет внутренний парк площадью порядка трёх гектаров, где расположатся такие, например, объекты, как беговая дорожка длиной 600 метров, полтора стадиона практически. В общем, мини-город в рамках Владивостока. Кроме этого, для жителей будет ещё парк снаружи, мы будем делать благоустройство прилегающей территории площадью 3,5 гектара.

– Сейчас многие аналитики отмечают, что покупательские способности населения падают, нет ли у вас опасений, что это жильё не продастся?

– Владивосток – большой город, но проектов такого класса и подхода там нет, к тому же у нас устойчивая финансовая модель, которая рассчитана не на начальный, а на завершающий этап строительства. Но уже сегодня можно точно сказать: спрос больше, чем мы планировали. Тем более там работает дальневосточная ипотека, 2% годовых. У нас уже много договоров заключено, активно идут продажи, и мы не чувствуем пока недостатка спроса.

– В наше турбулентное время трудно строить долгосрочные планы и прогнозировать что-то надолго вперёд. Трудно, но нужно. Поделитесь стратегическими планами?

– Стратегические планы ГК «Остов» – дальше развиваться в Московской и Калужской областях, включая в свою орбиту и другие города, а также и другие регионы. Активно работать в Приморском крае. Привносить туда, где работаем, то хорошее, большое и нужное, полезное и светлое, что мы умеем. Мы хотим сделать жизнь людей комфортнее, ярче и полнее и более 20 лет делаем это!

Беседовала
Елена Александрова

АРТЁМ ЧЕСНОКОВ:

«АГЕНТ ИЛИ РИЕЛТОР ОБЯЗАН БЫТЬ ЭКСПЕРТОМ В ПРОДУКТЕ, КОТОРЫЙ ОН ПРОДАЁТ»

Компания ProDom – одна из наиболее динамично развивающихся в сфере индивидуального домостроения в России. Уже более 10 лет специалисты ProDom возводят качественные, удобные и современные дома по технологиям силового каркаса, из клеёного бруса, бревна, кирпича, газобетона и других материалов. За фирмой закрепилась репутация надёжного и честного застройщика, но свою миссию компания видит более глобально: она стремится не только к тому, чтобы самой качественно выполнять свою работу, но и к тому, чтобы сформировать в отрасли профессиональное сообщество, которое будет развивать высокие компетенции у всех участников рынка. Об этой задаче в интервью нашему изданию рассказал совладелец компании ProDom Артём Чесноков.

– Артём Анатольевич, за последнее время у вас появилось много новых идей. И не только таких, которые касаются непосредственно процесса строительства домов, но и проектов, которые важны для всей отрасли. Например, проект, который вы реализуете в совместном партнёрстве с агрегатором загородной недвижимости «Сотка». В чём суть проекта?

– Это развитие целого направления, суть которого в том, чтобы повысить качество работы всех участников рынка загородной недвижимости. Мы строим современные и качественные дома, являемся признанными экспертами в отрасли, но наша экспертность заключается не только в том, чтобы мы сами хорошо выполняли свою работу, но и в том, чтобы передавать свои знания другим участникам рынка. Для этого мы идём в формат «выставки знаний» и экспертности. На рынке есть множество мероприятий, выставок домов, есть большое количество бизнес-объединений, но большинство из них действует по формуле «поделись скидкой и продай»; мы же хотим предложить участникам рынка именно знания и, прежде всего, в наших мероприятиях используем инструменты обучения. Мы стремимся к тому, чтобы риелторы и агенты по недвижимости понимали, что такое дом, который они продают, какие технологии использовались при его строительстве, как они влияют на качество дома, его функционал; чтобы понимали,

КОМПАНИЯ PRODOM
11 ЛЕТ ПРОЕКТИРУЕТ
И СТРОИТ
ДОМА.
183 ДОМА
ПОСТРОЕНО
СПЕЦИАЛИСТАМИ
КОМПАНИИ.

БРОКЕР-ТУРЫ С АГЕНТАМИ И РИЕЛТОРАМИ ПОЗВОЛЯЮТ ИМ УЗНАТЬ ТОТ ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ОНИ ПРОДАЮТ.

по каким принципам организован участок и какими его возможностями может воспользоваться будущий домовладелец; чтобы они разбирались в материалах и конструктивах, а не только в форматах ипотечных кредитов. Они должны знать сам продукт, ведь именно его они продают, а не условия сделки.

Также в рамках партнёрских программ мы сотрудничаем с поставщиками и производителями материалов, рассказывая об их продукции, её характеристиках участникам рынка, что к тому же обеспечивает нам преимущество в цене, и не только для нас, по сравнению с другими застройщиками.

И мы уверены, что именно такой формат обеспечит нам конкурентное преимущество на рынке благодаря клиентоориентированности.

– Почему сегодня для отрасли важен именно такой формат?

– В первую очередь потому, что агент или риелтор обязан быть экспертом в продукте. Он должен не только помогать своему клиенту получить выгодные условия по покупке или продаже объекта, но и быть его ангелом-хранителем в выборе качественных материалов, архитектуры, стилей и, конечно, технологии.

Ведь многие покупатели, которые хотят приобрести себе загородный дом, имеют самое смутное представление о том, какой же именно дом они хотят, в лучшем случае могут нафантазировать его внешний вид, а, например, о том, какой нужен фундамент, как дом сохраняет тепло и т. п., не имеют никаких знаний. Например, бетон, кирпич, монолит – это каменное домостроение; брус и бревно – деревянное. А скажем: что даст покупателю система силового каркаса из клеёных балок, которую мы применяем? Как это скажется на характеристиках дома? Об этом тоже надо рассказывать клиенту, помогая определиться с выбором.

Если такой клиент, который ничего не знает, попадает в руки риелтора, у которого цель – «продать подороже и побыстрее» и дальше «будь что будет», то такой подход, который в корне неверен, эхом отражается на всём рынке, создавая негативную репутацию всем участникам. Нужно понимать, что покупка загородного дома – это покупка, к которой люди долго готовятся, которую ждут, и мы зачастую отвечаем за судьбы целых семей.

И когда эксперты рынка делятся с другими участниками своими знаниями и опытом, мы получаем глобальную армию агентов, специалистов, риелторов, поставщиков, архитекторов, дизайнеров, которые объединены в одно профессиональное сообщество, но каждый при этом несёт персональную ответственность за качественную услугу, поставку, застройку, дизайн. Такой подход оздоравливает отрасль в целом, в нём не остаётся места для непрофессионалов; они либо будут должны соответствовать стандартам, которые задаёт сообщество, либо вынуждены будут покинуть рынок. Мы хотим создать настоящий конгломерат профессионалов на рынке загородной недвижимости.

– Как такой подход реализуется на практике?

– Мы создали школу для агентов и риелторов на базе нашего нового «строительного пространства» и открыли новые направления: «ProDom in home», «ProDom

garden» с брокер-турами, с экскурсиями по стройкам, с возможностью участия в больших отраслевых конференциях, которые мы организуем на базе Сбера, «Альфа-Банка» и наших партнёров. Такие поездки и конференции – это не только инструмент продаж, но и инвестиции в команду, в её профессионализм, в рост компетенций и в развитие бренда и его узнаваемости. Фактически мы заняты формированием более качественного информационного поля в отрасли.

– На ваш взгляд, рынок готов включаться в процесс самообразования. Реально ли это повышает продажи?

– Более чем. К началу июля 2024 года (за четыре месяца после запуска программы) мы уже провели обучение более трёх тысяч агентов, заключили более десяти партнёрских проектов и соглашений. Во время брокер-туров мы не просто посетили вместе с агентами наши строящиеся дома, но и рассказали про наш подход к работе, к выбору материалов, про те технологии, которые мы используем.

У нас даже телеграм-канал (t.me/prodom_spb), который мы ведём, выполняет просветительскую функцию: мы не просто показываем готовые дома, а рассказываем, как именно мы строим, какие материалы применяем, какие технологии используем. И не просто рассказываем, но и показываем, снимая процессы стройки на видео, а также размещаем видеоинтервью с экспертами, специалистами, которые рассказывают о тонкостях, нюансах. Фактически мы всегда ищем новые современные решения и технологии, пробуем их на себе, проводим экспертизу на качество и только после достойного результата делимся с рынком, чтобы его участники были в курсе новых и качественных материалов, а также могли с лёгкостью сделать правильный выбор из большого многообразия, что предлагается сегодня на строительном рынке.

Главное, что это не только повышает продажи, это повышает уровень доверия внутри цепочки «агент – клиент – исполнитель». Покупатель на личном опыте убеждается, что все используют свои знания и опыт для его блага, а не ставят себе целью залезать в его карман.

– Вы упомянули о новых партнёрских соглашениях, есть ли у вас критерии отбора партнёров?

– Мы сами выбираем то, кем работать, на основе трёх критериев: удобство работы именно с их продукцией, качество продукта, толерантность к клиенту. Только так можно сделать портфель партнёрской программы качественным для конечного потребителя. А работать просто ради того, чтобы заключить побольше соглашений, мы не хотим, нам важна не только история, но и будущее.

В этом году основателю и бессменному руководителю компании «АсфальтТрансСтрой» Нариману Магомедовичу Джаббарову исполняется 60 лет. Уже более двадцати лет он руководит компанией, которая стала делом его жизни. Делом, любовь к которому он передал своим сыновьям и которое и сегодня вдохновляет его и продолжает развиваться.

Всё начинается с ДОРОГИ

ДОРОГИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

Строительство дорог – нелёгкий труд, «одевать» будущее дорожное полотно в асфальт порой приходится в тяжелейших условиях, когда от сорокаградусной жары некуда скрыться, а под катком температура поднимается выше 100 градусов из-за раскалённого асфальта. Но, несмотря на изнуряющий летний зной, бригады «АсфальтТрансСтрой» не прекращают работу: машинист уверенно управляет асфальтоукладчиком, операторы контролируют толщину слоя и качество – дорожное покрытие должно быть ровным, без трещин и ям. Все бригады хорошо знают требования своего руководителя Наримана Магомедовича и то, что работу, выполненную по принципу «как получилось – так получилось», он не приемлет. А как должна получиться идеальная дорога – глава компании знает очень хорошо, поскольку сам прошёл все ступени: от дорожного рабочего, мастера до владельца собственного дела.

Хотя изначально Нариман Джаббаров о профессии в сфере дорожного строительства и не помышлял. А мечтал он о карьере профессионального футболиста: зелёный газон, мяч и команда в 11 человек на поле, которые понимают друг друга с полуслова. Однако жизнь предложила другой сценарий: блестяще окончив среднюю школу в районе Товуз в Азербайджане, Нариман Джаббаров пошёл служить в армию, а по возвращении нужно было помогать семье и зарабатывать. Мечту о карьере футболиста пришлось оставить.

В 1986 году он приезжает в Москву и уже здесь поступает в Московский автомобильно-дорожный техникум, где получает профильное образование по специальности «строительство и эксплуатация автомобильных дорог и аэродромов».

Параллельно с учёбой приходилось много работать и постигать секреты профессии непосредственно на практике. Благодаря своему опыту пребывания в разных должностях, тому, что всё было опробовано собственными руками, глава «АсфальтТрансСтрой» знает досконально всю специфику и все тонкости работы дорожной отрасли.

В определённой мере мечта о сплочённой команде, как в футболе, сбылась: укладка асфальта – это, прежде всего, командная работа, и её результат зависит от слаженной работы всего коллектива. И Нариману Джаббарову удалось создать такую компанию, где все друг друга понимают с полуслова.

БИЗНЕС, ИДУЩИЙ ВВЕРХ

Компания «АсфальтТрансСтрой» была основана в 2002 году, когда её основатель уже получил богатый опыт работы в отрасли и появились желание и возможности открыть собственное дело. Начинал, как и многие в этой отрасли, с небольших заказов. Предприятие быстро набирало клиентуру, несмотря на большое число конкурентов. Привлекать новых заказчиков удавалось качественной работой. «На рынке сегодня много демпинга, некоторые фирмы снижают цены до уровня, когда даже себестоимость материалов окупить невозможно, что, конечно, не может не отражаться на качестве. Например, толщина асфальта должна быть семь сантиметров, а недобросовестный подрядчик, чтобы хоть что-то заработать, положит всего три. Через три-четыре месяца, конечно, всё приходит в негодность. В нашей практике были случаи, когда те клиенты, кому наши цены изначально казались высокими и они выбирали других исполнителей, возвращались к нам, так как экономия на качестве себя не оправдала», – вспоминают сотрудники компании.

Так, постепенно компания росла, деньги вкладывались в производство и развитие: рос парк собственной техники, были закуплены современные асфальтоукладчики, катки. Стали появляться крупные заказы.

К настоящему времени у компании уже накопилось внушительное портфолио крупных клиентов, среди которых были и сеть общепита McDonald's, НТЦ «Сколково», логистические парки Raven Russia, Wirtgen Group, СберСити (ЖК «Новая Рига») Турецкое Посольство, Департамент капитального ремонта, ГБУ «Автодор», ГБУ «Мосавтодор», Мосгорсуд и т. д. Сейчас компания работает на строительстве дороги Уфа – Казань.

Список крупных проектов расширяется, хотя в сегодняшней экономической ситуации масштабировать бизнес – не самая простая задача. Для этого есть объективные причины: например, в сфере дорожного строительства долгие годы преимущественно использовалась импортная техника, а с её поставками и сервисным обслуживанием возникают сложности. В этих условиях глава компании сумел адаптировать бизнес к новым реалиям, найти новых поставщиков, переформатировать логистику и т. п.

Ну а люди в коллективе собрались трудолюбивые и добросовестные. Плодами совместного труда в компании с полным основание гордятся.

Нариман Джаббаров стал основателем династии строителей автодорог: вместе с ним работают два сына – Эльвин и Азер

ДОРОГИ, КОТОРЫЕ ОБЪЕДИНЯЮТ

Компания, которую в своё время Нариман Магомедович выстроил с нуля, стала настоящим семейным делом. Двое сыновей, старший Азер и младший Эльвин, пошли по стопам отца и также связали свою профессию с дорожным строительством.

Эльвин Джаббаров:

– Выбор профессии – во многом заслуга отца. Если образно сравнить дело, бизнес, который ты строишь, с возведением дома, то любому основательному строению нужен фундамент. Отец же нам предоставил уже даже не просто готовый фундамент, а готовый дом. Надо было только правильно использовать возможности. Я с детства видел, как работает отец и, конечно, многому у него научился. Во-первых, ответственному подходу к своему делу: это человек, который не даёт пустых обещаний, сначала семь раз отмерит и лишь потом отрежет; все заказчики заранее информируются о предполагаемом результате работы. И не могу припомнить случая, чтобы он кого-либо подвёл и не выполнил взятых на себя обязательств.

Также для меня всегда примером было отношение отца к людям. Это проявляется и в жизни, и в работе. Для нашей отрасли одно из важнейших значений имеет культура общения – не только с заказчиками, но и с сотрудниками, с подрядчиками. Отец – человек, который может найти подход к любому – и не потому, что под кого-то подстраивается, а потому, что с уважением относится к людям; и сам, в свою очередь, пользуется безусловным уважением как коллег, так и контрагентов. Бизнес у нас стрессовый, конфликтные ситуации случаются, стройка – работа эмоциональная, но мудрость отца как руководителя в том, чтобы не дать эмоциям возобладать над здравым смыслом. И лишь работа «спустя рукава» никогда не найдёт у него понимания.

Азер Джаббаров:

– Отец – строгий руководитель, требовательный ко всем, но с нас, как с сыновей, он требует ещё больше. И такое отношение – это и знак доверия к нам, которое нельзя не оправдать. Отец и сам человек обязательный, очень ответственный, человек слова, который всегда поступает согласно чести и совести.

Руководитель, который, несмотря на все сложности, продолжает развивать компанию. Мы переходим на более высокие ступени, выполняя всё более сложные проекты, когда требуется осваивать новые технологии. Порой бывает тяжело, но пример отца вдохновляет.

И главное: труд дорожников – созидательный. Продолжая семейное дело, получаешь от этого моральное удовлетворение, поскольку дело, которое начато отцом, приносит реальную пользу людям.

СЛОВО ПАРТНЁРУ
СУХРОБ ШАВКАТОВИЧ УЛЬМАСОВ:
«МЫ ПОЗНАКОМИЛИСЬ С НАРИМАНОМ В 2000-М ГОДУ. ЗАНИМАЛИСЬ АРЕНДОЙ ТЕХНИКИ, УКЛАДКОЙ АСФАЛЬТА. МОЛОДЫ БЫЛИ, МНОГО БЫЛО ЭНТУЗИАЗМА, ПЛАНОВ. ЗА ВСЕ ГОДЫ МЫ ПОСТРОИЛИ МНОГО КАЧЕСТВЕННЫХ ДОРОГ. СОВЕРШИЛИ МНОЖЕСТВО СДЕЛОК. И С КАЖДЫМ ГОДОМ Я УБЕЖДАЛСЯ, ЧТО ЛУЧШЕГО ПАРТНЁРА И БОЛЕЕ ЗАМЕЧАТЕЛЬНОГО ДРУГА, ЧЕМ МОЙ ПОБРАТИМ НАРИМАН, НЕ НАЙТИ».

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ – ЛЮДИ

Сегодня в «АсфальтТрансСтрой» летом – в основной рабочий период для дорожников – трудится около двух десятков человек. «Я работаю в компании уже с 2016 года, – рассказывает главный бухгалтер фирмы Елена Лобова. – И редко встречала руководителя, который так бы переживал за производство, как Нариман Магомедович. Если возникает сложная для исполнения задача, то он не успокоится, пока не будет найдено лучшее решение. Всегда стремится к тому, чтобы работа была выполнена идеально».

Основное кредо компании – делать дороги качественно. От того, как сработает бригада, зависят комфорт и безопасность людей.

Сотрудники отзываются о Наримане Джаббарове как о человеке невероятного трудолюбия и вместе с тем как о руководителе, который сумел создать в фирме атмосферу взаимопонимания и поддержки, как о человеке исключительного такта.

«Если кто-то напортачил, то, конечно, незамеченным это не останется, но шеф никогда не будет кричать или делать замечания при других работниках. Он – грамотный специалист, который всегда поможет, подскажет, даст совет. Мы здесь как семья. В отрасли с кадрами тяжело, но к нам идут охотно», – рассказывают в коллективе.

«Я В НЕГО ВСЕГДА ВЕРИЛА»

Главным стимулом и источником вдохновения для Наримана Джаббарова всегда была семья. Свою будущую жену Севиль он увидел в 1988 году, полюбил, вместе переехали из Азербайджана в Москву; и с тех пор они не расстаются. Более тридцати лет брака, трое детей: красавица дочка, которая учится в старших классах и готовится к поступлению в институт, и двое сыновей – надежда и опора.

Большая и дружная семья, глава которой делал и делает для неё всё. Когда мы спросили у Севиль о том, каковы основные качества её мужа, она не задумалась ни на секунду: «Доброта и надёжность. И желание помогать. А большего и не надо. Настоящий мужчина».

Она рассказывает, что всегда верила в то, что он добьётся успеха; когда муж сутками проводил время на работе – ждала. С пониманием относилась к срочным звонкам, прерывающим семейный досуг, – дело есть дело.

Не всегда было просто смириться: «Но я всегда в него верила. Если поставил цель – добьётся. Так и получилось».

Сегодня бизнес стабилен, приносит доход, и порой Севиль уговаривает: «Передай управление сыновьям, отдохни». Но жизнь без дела – не в характере мужа. Хотя, конечно, стало больше времени на отдых.

Остаётся время и на любимый футбол, страсть к которому с годами не пропала. Нариман Джаббаров – не пассивный болельщик. Он сам играет в футбол каждую неделю, невзирая на погоду: льёт ли дождь, идёт ли снег, он выходит на зелёный газон вместе со своей командой.

Но если требует работа, то всё может подождать, потому что главными остаются дороги.

Безопасность и качество строительства – две составляющие, которые непосредственно влияют не только на работу строителей, но и на комфорт, здоровье и даже на жизнь людей, которые живут и работают в этих зданиях, ездят по новым дорогам, гуляют с детьми на детских площадках и т. д. Компания «Эксперт Контроль Качества» – инжиниринговая компания, которая занимается услугами по техническому надзору, строительно-технической экспертизе и строительным контролем. Услуги, которые она оказывает, контролируя строительные процессы, позволяют заказчикам быть уверенными в качестве и безопасности своих объектов. О том, как сегодня развивается сфера контроля в строительстве, в интервью нашему изданию рассказал генеральный директор компании Вадим Асланов.

ВАДИМ АСЛАНОВ:

«ПРИ СТРОИТЕЛЬНОМ КОНТРОЛЕ КОМПРОМИССЫ НЕДОПУСТИМЫ»

– Вадим Рафаелович, строительный контроль – одно из ключевых звеньев строительного процесса. Какие важные изменения произошли в области строительного контроля за последнее время? И оказали ли они влияние на деятельность компании?

– Строительный контроль должен обеспечить качество работ и строительного объекта. В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 468 необходимость строительного контроля возникает при возведении объектов любого типа: при строительстве зданий, сооружении автомобильных дорог, благоустройстве парков, детских площадок и даже при сносе строений. По сути, это комплекс проверок, назначение которых – подтвердить, что работы соответствуют требованиям нормативных документов и ведутся с соблюдением сроков строительства и расходов, установленных сметой.

Сегодня строительный контроль, как и многие сферы деятельности, переходит на цифровизацию: в цифровом формате формируются отчётные и закрывающие

документы. Это упрощает и ускоряет процесс взаимодействия между заказчиком и подрядчиком и с нами, как с организацией, которая будет контролировать качество работы подрядчика. И в целом повышает прозрачность и эффективность строительной отрасли, поскольку большинство надзорных органов могут видеть процессы, которые происходят, практически в режиме онлайн. И я горячо поддерживаю этот тренд, так как цифровизация помогает проводить все объёмы работы качественно и в срок.

Если говорить о том, как цифровые технологии повлияли на нашу компанию, то мы расширили штат. Поскольку строительный контроль напрямую связан с безопасностью эксплуатации объектов, компромиссы здесь недопустимы. Штат сотрудников такой фирмы должен включать в себя инженеров-проектировщиков, специалистов по электротехническим, сантехническим, вентиляционным системам, сметчиков, архитекторов, геодезистов и т. д.

Все наши инженеры внесены в Национальный реестр специалистов в области строительства (НОСТРОЙ), и компания является действующим членом Национального реестра надёжных поставщиков Российской Федерации.

– Ваша компания находится на рынке уже более 12 лет. Что позволило вам уверенно закрепиться в этой конкурентной сфере?

– В своё время, после того как появилось Постановление Правительства РФ о том, что необходима специализированная организация для приёмки работ, мы увидели в этом перспективу. Ниша была относительно свободной, так как до появления постановления организации для осуществления строительного контроля нанимали только очень крупные компании. Но сейчас рынок стал гораздо цивилизованнее, можно сказать, мы росли вместе с ним, расширяя спектр услуг; помимо непосредственно строительного контроля, мы осуществляем и технический аудит, и финансовый аудит, и управление строительством, проводим проектно-изыскательские работы. Это очень трудоёмкая работа: например, при финансово-техническом аудите при проверке цен, которые подрядчик выставляет заказчику, необходимо сличить стоимость с данными, представленными Федеральной службой цен и тарифов РФ, с учётом специфики регионов, а это могут быть тысячи наименований на каждом объекте. Или, например, сегодня введены санкции на использование ряда импортных материалов, и строители постепенно переходят на материалы российского производства, исполняя требования руководства страны по импортозамещению, что также можно только приветствовать, но каждый используемый материал необходимо проверить и т. п.

Когда мы принимаем на себя управление стройкой, то мы фактически берём на себя роль заказчика и решаем за него все вопросы, в которых он сам может и не разбираться в связи с недостатком компетенций в сфере строительства, не подозревать, не будучи профессионалом в сфере строительства. В этом случае заказчику достаточно рассказать, чего он хочет, а мы самостоятельно формируем проект, смету, находим и контролируем подрядчика, т. е. выполняем функцию технического заказчика, а нашему клиенту остаётся только торжественно перерезать ленточку на готовом объекте.

И благодаря тому, что мы можем предоставить все эти услуги в комплексе или отдельные составляющие, применяем гибкий подход при работе с клиентом, сегодня работаем в масштабах всей страны.

– Какие новые направления сейчас развиваются в компании?

– В «Эксперт Контроль Качества» есть свой отдел проектирования, внутри которого сейчас особенно активно развивается подразделение BIM-проектирования – BIM 360 (Building Information Model – это объектно ориентированная модель строительного объекта или комплекса строительных объектов). В ней всё здание представляет собой единый объект, а не отдельные чертежи. С помощью цифровых технологий здесь всё соединено: внешний вид, инженерия, коммуникации, этапы строительства, логистика, окружающая каждый материал с названием и количеством, и т. п. Объект представлен в трёхмерной модели, и можно рассмотреть его детально, до каждого кирпича. BIM-проектирование помогает нашим клиентам экономить время и деньги, мы можем ещё более эффективно контролировать каждый шаг стройки, и такой подход позволяет избегать ошибок при проектировании.

Благодаря всем этим аспектам мы чувствуем себя весьма уверенно, не останавливаемся на достигнутом и развиваемся

в сторону большей цифровизации и автоматизации процессов. Я считаю, что это самый верный путь.

– Какие наиболее знаковые проекты вы могли бы отметить?

– Так, например, мы контролировали строительство для АО «ТД «Перекрёсток», в рамках этого сотрудничества было реализовано 180 объектов в разных регионах РФ; выполняли функцию технического заказчика для «ВТБ-Девелопмент» – строительство продовольственного кластера в Домодедовском районе Московской области. Также мы проводили строительный контроль при строительстве автомобильных дорог в Томской области в рамках президентской программы «Безопасные качественные дороги». Под нашим контролем находится ремонт автомобильных дорог, а также нанесение дорожной разметки по всей Курской области; сейчас мы взаимодействуем с бюджетной организацией «Канал им. Москвы» и контролируем строительство подстанции на канале.

Много крупных проектов и много объектов поменьше, но не менее важных по договорам, заключённым с муниципальными учреждениями: это школы, детские сады, ремонт административных зданий, благоустройство парков, детских площадок и т. п. Для строительного контроля неважно, на каком объекте предстоит осуществлять контрольные мероприятия – малом или крупном, – подход должен быть везде одинаковым.

– Каких принципов вы придерживаетесь в процессе взаимодействия с требовательными заказчиками?

– Они просты и понятны: качественная работа, сделанная точно в срок по условиям договоров. Но это лишь звучит просто, на практике же это путь становления, формирования пула постоянных клиентов, которые возвращаются к тебе с новыми заказами. Таких клиентов у нас с каждым годом становится всё больше и больше. И они возвращаются именно благодаря тому, что мы за свою работы отвечаем. Ещё сохра-

КОМПАНИЯ «ЭКСПЕРТ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА»: ОБОРОТ СОСТАВЛЯЕТ 1 388 000 000 МЛРД РУБ.; РЕАЛИЗОВАНО БОЛЕЕ 50 ПРОЕКТОВ; 100% ПРОЕКТОВ СДАНЫ В СРОК.

нились на рынке отдельные компании, которые даже не всегда выезжают на объект, но сегодня благодаря цифровым технологиям, когда можно в режиме онлайн посмотреть, например, на стройке ли инженер, чем он занимается, такие игроки вытесняются с рынка. И я рекомендую всем заказчикам переходить на цифровые технологии, которые будут позволять отслеживать все процессы в режиме реального времени.

– Какой стратегии развития компании вы придерживаетесь?

– Планируем и дальше развивать цифровые технологии. Конечно, мы нацелены также на дальнейшее увеличение объёмов с сохранением качества услуг. Как я уже упоминал, мы можем предложить нашим клиентам полный спектр услуг и всегда помогаем разобраться в нюансах, помогаем с оцифровкой тех или иных процессов. Например, директор детского садика, как правило, далёк от понимания того, как должно проходить строительство, мы максимально просто это объясняем; и даже если в следующий раз услуги строительного контроля будет оказывать не наша компания, то знания у заказчика останутся. Таким образом, мы не только идём по пути улучшения работы своей компании, но и вносим вклад в повышение качества услуг строительного контроля в стране в целом.

Но ведь инструменты, которые помогают улучшить качество контроля, – всего лишь инструменты. Мы хотели бы, чтобы люди и сами взаимодействовали друг с другом по совести, а совесть – это ответственность каждого перед всеми!

АННА АРХИПОВА:

«НА СТРОЙКЕ НИКОГДА НЕ БЫВАЕТ СКУЧНО»

Компания «ТЕХМЕТР» занимается эффективным управлением строительством, оказывая услуги технического заказчика и строительного контроля. Главную свою миссию компания видит в том, чтобы защищать интересы и экономить средства заказчика. А руководит компанией Анна Архипова, которой легко удаётся решать самые непростые задачи в такой сложной отрасли. Мы поговорили с генеральным директором «ТЕХМЕТРА» о целеустремлённости, силе воли и мотивации, которые помогают развивать бизнес… и себя.

– Анна, строительная отрасль традиционно считается мужской сферой. Чем же она вас привлекла?

– Не соглашусь. Я знаю десятки женщин, которые являются руководителями компаний-застройщиков. Конечно, нас в этой сфере меньше, чем мужчин, тем не менее женщины управляют процессами строительства не менее успешно, чем сильный пол.

А в детстве моей самой любимой игрой было строить дома для кукол. Играть в куклы я не очень любила, а создавать для них жильё, продумывать планировку, расставлять мебель – очень. Так что любовь к созиданию у меня с детства. Когда я пришла в строительную отрасль, просто реализовала свою детскую мечту. Сейчас наша компания занимается управлением строительством, предоставляя услуги технического заказчика и строительного контроля. В дальнейшем мы будем реализовывать и собственные проекты благодаря сильной команде специалистов, которую сейчас формируем.

– Легко ли вам было завоевать признание в этой сфере? И есть ли у вас секрет, как это сделать?

– Даже если ты суперпрофессионал, то легко признание не получить ни в одной сфере. Оно завоёвывается исключительно многократными победами. Главная моя опора – честность, преданность делу и ответственное отношение к клиентам. Без этого не построить бизнес. Я всегда на стороне заказчиков, всегда нахожу для них выход из сложных ситуаций. И это относится абсолютно ко всем клиентам. Внимательность, забота и ответственность и есть мой секрет.

– Компания «ТЕХМЕТР» – можно ли сказать, что она прежде всего про контроль? И значит ли это то, что вы и в жизни любите всё держать под контролем?

– «ТЕХМЕТР» – это прежде всего про заботливый контроль. Мы контролируем сложные процессы строительства, заботясь об интересах заказчиков.

А у меня самой очень доверительные отношения с миром. В моей жизни было немало неприятных, критических и даже опасных ситуаций, после которых можно обозлиться на весь белый свет и уйти в себя, но это не моя история. Меня называют «чемпион по жизни», поэтому я всегда справляюсь со сложными ситуациями легко, и благодаря этому мне удаётся отпустить тот самый контроль, довериться жизни и наслаждаться ею.

– К слову, о чемпионстве: вы чемпион мира, Европы и России по гиревому марафону. И при этом хрупкая блондинка. Как же это сочетается? И что даёт вам спорт?

– Профессиональным спортом я уже четыре года не занимаюсь, но, возвращаясь в то время, могу сказать, что гиревой спорт и победы больше говорили про моё внутреннее состояние, чем про внешнее. Да, внешне хрупкая блондинка, но внутри живёт амазонка – сильная, смелая, уверенная, целеустремлённая, которой всё по плечу. Это чувство уверенности и давал мне спорт, делал меня ещё сильнее.

Когда ты выполняешь 810 подъёмов, устанавливая рекорд России, к тебе подходят изумлённые люди: как же ты это сделала? Вот тогда приходит осознание: я совершила что-то невозможное, а значит, я могу всё, если захочу.

– Анна, как вы собрали свою команду? Какими качествами должен обладать руководитель, чтобы вести за собой?

– Успех бизнеса – это прежде всего команда, и я всегда говорю о том, что я люблю и сильно горжусь своей. С большинством из тех, кто сейчас работает вместе со мной, я пересекалась где-то на объектах, видела, как специалисты работают, а они знали меня как профессионала и руководителя. Уже тогда, можно сказать, в боевых условиях, становилось понятно, что мы друг другу подходим.

А что касается качеств руководителя, то современный лидер – это заботливый руководитель, которому важно развитие сотрудников, важен их комфорт. Время авторитарных начальников давно прошло. Фундамент современного бизнеса – любовь к команде. Мы проводим вместе каждый рабочий день, и для меня ребята как семья. Конечно, кто-то может уйти, но мы ценим, уважаем и поддерживаем друг друга.

Именно за таким лидером следуют люди.

– И вы эту команду развиваете. Сегодня «ТЕХМЕТР» оказывает целый спектр услуг в сфере строительства: строительный контроль, технический заказчик и ПИР. С какими проблемами сегодня чаще всего сталкиваются ваши клиенты?

– Чаще всего наши клиенты – не эксперты в строительстве, поэтому попытки оптимизировать траты приводят к их увеличению в масштабах всего проекта. Наша главная задача – экономить средства заказчика, причём делать это с умом. Мы помогаем нашим клиентам избегать подобных ошибок. Например, если сэкономить на проектной документации и разработать «недопроект», строить по нему будет гораздо сложнее. Плохой проект не позволяет выполнить работы в срок, так как часть проектных решений просто непонятна, увеличивает сроки и стоимость строительства. Мы же помогаем разработать проектную документацию, рассмотреть её с точки зрения оптимизации, всё оценить и подсказать, как можно сэкономить деньги на дальнейшем строительстве.

– Анна, переговоры – важная часть работы руководителя? Есть ли у вас секрет успешных переговоров?

– Да, я всегда стараюсь выявлять истинные потребности и желания собеседника. Есть люди, которые воспринимают язык технический, им нужны чёткие цифры, ясные сроки, прозрачные регламенты и т. д. А есть люди, которые воспринимают информацию через призму отношения к себе. Им в первую очередь важны не цифры, а понимание того, что мы позаботимся о них, поможем, нежно возьмём их за руку и проведём по сложному пути.

Разговаривая с людьми, я стараюсь дать им максимально желаемый результат от переговоров, а затем закрепляю его на деле, держу слово.

– Что больше всего любите и цените в своей работе?

– Постоянное движение. Стройка, как ремонт, никогда не заканчивается. Один объект сдаём, приступаем к следующему; к каждой стадии работ требуется внимание, надо принимать важные решения. Нестандартные задачи – самое интересное, нужно придумывать и предлагать новые идеи, искать пути решения. На стройке никогда не бывает скучно, никогда не сидишь на месте. Не зря мой девиз: «Движение – это жизнь».

«НЕСТАНДАРТНЫЕ ЗАДАЧИ – САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ, НУЖНО ПРИДУМЫВАТЬ И ПРЕДЛАГАТЬ НОВЫЕ ИДЕИ, ИСКАТЬ ПУТИ РЕШЕНИЯ».

– Часто бывает, что, когда достигнут определённый успех, компания ли, человек ли останавливается… Не видит больше мотивации. А что мотивирует вас? Каким вы видите своё развитие?

– Чтобы не терять мотивацию, необходимо ставить себе цели на двадцать, тридцать, сорок лет вперёд. Тогда мотивация не теряется, потому что ты знаешь, куда идёшь, а главное – зачем. Это хороший вопрос, я всегда задаю его своим ребятам, когда мы составляем индивидуальный план развития: «Я работаю, чтобы… что?» Ответ на него мотивирует.

Не скрою, считаю, что у меня есть особая миссия в этом мире, и я намерена её реализовать. Я прекрасно понимаю, сколько уже прожила и сколько, возможно, ещё проживу, поэтому я хочу успеть принести как можно больше пользы этому миру и обществу. Я не знаю, что такое отсутствие мотивации, для меня это невозможно.

У меня сейчас есть несколько важных целей. Первая: стать полноценным застройщиком, чтобы создавать осознанное жильё, которое будет дарить людям комфортную жизнь и объединять соседей в экологичные сообщества. Вторая: создать школу для мам, которая позволит избегать ошибок в воспитании и растить счастливых детей.

В целом обе цели отвечают моей личной миссии, как я её вижу: внести значимый вклад в строительство лучшего будущего.

СВЕТЛАНА ГУНДОРОВА:
«МЫ ПОМОГАЕМ МНОЖЕСТВУ СЕМЕЙ ВОПЛОТИТЬ СВОИ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ»

Жить в собственном доме – мечта многих людей. В последнее время индивидуальное жилое строительство стало одним из перспективных направлений развития российского строительного комплекса: спрос на загородную недвижимость так высок, что объёмы вводимого частного жилья уже опережают темпы строительства многоквартирных домов. Компания «Респект-Строй» занимается строительством домов и коттеджей с 2014 года. О том, какие тренды сегодня преобладают в сегменте ИЖС, как будет развиваться спрос и как выгодно построить собственный дом, мы поговорили с основательницей и генеральным директором «Респект-Строй» Светланой Гундоровой.

– Светлана, расскажите, с чего началась история компании?

– Прежде всего – с моего желания открыть собственное дело, которое бы не только приносило доход, но и увлекало, приносило пользу людям. Так появилось агентство недвижимости «Респект». Начинать, как и многим, пришлось с малого: изначально весь офис представлял собой всего одну комнату в 14 квадратных метров, арендованную в бизнес-центре. Но компания быстро стала расти, появлялись новые сотрудники, и постепенно мы превратились в фирму с шестью офисами продаж в Москве и Подмосковье. И в настоящий момент АН «Респект» занимает одно из ведущих мест на рынке недвижимости. Мы занимаемся продажей и арендой квартир, сдачей в аренду, коммерческой недвижимостью. Но на этом история развития компании не закончилась. В 2014 году была основана компаний «Респект-Строй», которая специализируется на малоэтажном загородном строительстве, т. е. мы не только осуществляем сделки с недвижимостью, но и сами являемся застройщиками.

– Почему вы решили развивать это направление?

– Индивидуальное жилое строительство (ИЖС) – главный тренд последних лет, и он мощно развивается. Пандемия COVID-19 вызвала кратный рост интереса к загородному формату. В период, когда люди были ограничены в передвижениях, в прогулках, они естественным образом потянулись за город, и многие смогли по достоинству оценить все преимущества собственного загородного дома. И сегодня ИЖС – один из основных векторов развития российского строительного комплекса; и будет им долгие годы. К тому же квадратный метр собственного дома, как правило, стоит дешевле, чем в городской многоквартирной застройке.

И мы быстро увидели этот тренд. Изначально начали застраивать дома по собственным проектам на продажу. Сначала это было всего несколько строений. А затем были внесены изменения в Постановления Правительства РФ, регулирующие реализацию госпрограмм, и льготные ипотечные программы с низкими процентными ставками были распространены на ИЖС. Сейчас ИЖС кредитуют большинство крупнейших банков страны. И на очень выгодных условиях: так, например, семейная ипотека доступна по ставке не выше 6%. Повышение доступности ипотеки вовлекает огромные дополнительные средства в индивидуальное жилищное строительство, а это, в свою очередь, развивает экономику страны.

Безусловно, поддержка государства сыграла свою роль, и к нам стали всё чаще обращаться клиенты, которые хотели бы иметь загородный дом, который полностью отвечает их потребностям, дом своей мечты. И мы стали строить дома по индивидуальным проектам. Так что сейчас, помимо проектов готовых домов, которые разработаны нашими конструкторами и проектировщиками, мы много работаем и по заказам, помогая множеству семей воплотить свои мечты в реальность.

– Как вы сегодня оцениваете потенциал ИЖС?

– Как очень хороший. Но надо иметь в виду, что сегодня почти вся ипотека на ИЖС выдаётся в рамках программ с господдержкой, и темпы роста сегмента ИЖС будут зависеть от решений по продлению мер господдержки. Я уверена, что льготная семейная ипотека продолжит действовать, так как это огромное подспорье для семей с детьми, которые за среднюю стоимость однокомнатной квартиры в многоквартирном доме в Москве могут построить комфортный дом в Московской области площадью около 150 кв. метров. Льготная процентная ставка не обременяет семью, среди наших клиентов много семей с четырьмя-пятью детьми, и сегмент ИЖС растёт, оставаясь одним из ключевых инструментов для улучшения жилищных условий граждан.

Кроме того, проживание в собственном загородном доме – это ещё и безопасность, и комфорт. Сегодня спрос очень большой. Люди активно интересуются вопросами приобретения земельных участков как для самостоятельного строительства, так и для строительства с привлечением подрядной организации.

КОМПАНИЕЙ «РЕСПЕКТ-СТРОЙ» ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ 170 ДОМОВ НА ТЕРРИТОРИИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ И БЛИЗЛЕЖАЩИХ ОБЛАСТЕЙ.

ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА В РОССИИ ВВЕДЕНО ПОЧТИ 60 МЛН КВ. М ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ.

– А какие риски сегодня есть при ИЖС?

– Я бы сказала, что главный риск – это столкновение с недобросовестными строительными компаниями. Безусловно, вложения в недвижимость даже на льготных условиях – это значительные суммы. И люди закономерно опасаются потерять свои деньги, столкнувшись с недобросовестной строительной компанией. К сожалению, и сегодня есть немало фирм, которые не обеспечивают должное качество работы, не соблюдают сроки или выходят за пределы изначальной сметы. Построение собственного загородного дома – это большой и сложный процесс, и, конечно, обращаться надо только в компании, которые являются профессионалами своего дела.

– Когда клиенты обращаются к вам, то на что они могут рассчитывать?

– На полное сопровождение проекта: начиная от оформления разрешительной документации на строение, заканчивая оформлением дома в собственность. У нас очень высококвалифицированные специалисты и опытные строительные бригады. Прорабы на стройке – это наши строгие контролёры, которые ограждают клиентов от ненужной нервотрёпки. Соответственно, наши заказчики на выходе получают именно то строение, о котором они мечтали, и без всяких проблем.

– Расскажите о наиболее интересных проектах, которые вы реализовали.

– Нам дорог и ценен каждый дом, который мы строим, поскольку мы вкладываем в своё дело душу. Поэтому просто приведу в пример один из проектов, которые мы реализуем на данный момент, – это застройка в посёлке Трошково Светлое, который находится по Егорьевскому шоссе, в одном из самых экологически чистых районов Московской области. Сейчас там идёт массовое строительство комфортабельного коттеджного посёлка, где возводятся кирпичные одноэтажные дома от 100 квадратных метров – это уютный дом с тремя спальнями, кухней, просторной гостиной с выходом на веранду; а также дома из бруса – площадью от 150 квадратных метров, – где легко может разместиться семья из 5-6 человек, чтобы чувствовать себя максимально комфортно.

– Девелоперский рынок – очень конкурентный. Что, на ваш взгляд, выделяет вашу компанию среди других?

– Пожалуй, прежде всего, то, как мы работаем с нашими клиентами. Мы понимаем их нужды, опасения. Далеко не у всех есть большие деньги для строительства дома, около 80% наших клиентов пользуется льготным ипотечным кредитованием ИЖС. Люди привлекли кредиты, которые

будут выплачивать многие годы. Мы в основном работаем с бюджетным сегментом, поэтому никогда не завышаем цены, вместе с клиентом просчитываем проект так, чтобы выплаты не были разорительными для семьи. Мы не раздуваем штат, что позволяет не завышать себестоимость строительства объектов. Поэтому к нам тянутся. В «Респект-Строй» часто приходят по рекомендации. А благодаря нашему опыту мы знаем, как и на чём можно снизить смету на 10-15% без потери качества.

Кроме того, мы аккредитованы по программе ИЖС в таких крупнейших банках, как Сбер, «Дом.РФ», «Альфа-Банк», Банк ВТБ, и многих других, что даёт возможность нашим клиентам получать фактически беззалоговый кредит, когда в залог берётся только земельный участок и кредит выдаётся без привлечения иного залогового объекта недвижимости и поручительства третьих лиц.

И наконец, мы являемся гарантом того, что достроим дом, сдадим его в должном виде и доведём сделку до конца.

– Как вы полагаете, что будет происходить с ценой на загородную недвижимость в ближайшие годы?

– Хороших земельных участков остаётся всё меньше, и цены на земельные участки растут. К тому же, как и любой застройщик, мы зависим от стоимости строительных материалов, которая тоже сильно выросла. Мы всеми силами пытаемся удержать цены на прежнем уровне, и пока нам это удаётся: мы не повышали цены с прошлого года. Благодаря тому, что мы занимаемся централизованными закупками – например, плотно сотрудничаем с компанией «Стройкомплект», поставляющей нам строительные материалы, в том числе кирпич, газобетон, кровельные материалы и т. п., – у нас получается сохранять цены, которые очень привлекательны для клиентов.

Тем не менее это чёткий вектор – цены на загородные дома будут расти. Я думаю, что в следующем году в среднем по рынку они повысятся на 15-20%, поэтому я бы рекомендовала всем, кто хочет улучшить свои жилищные условия, не тянуть с решением. Тем более что государство сейчас оказывает такую мощную поддержку семьям, и этим нужно пользоваться.

Сегодня у нас на этапе стройки находится около 30 строений, и в июне 2024 года мы планируем сдать уже около пяти из них.

– «Респект-Строй» возводит и кирпичные, и блочные, и деревянные дома. Какие строения сегодня пользуются наибольшим спросом?

– В тренде был и остаётся кирпич. Блоки, обложенные кирпичом, не требуют тщательного и постоянного ухода. Однако в последнее время усилился спрос на дома из бруса, а также блочные дома, отделанные штукатуркой. В любом случае у нас всегда есть возможность оттолкнуться от пожеланий и финансовых возможностей клиента и предложить наилучший вариант. Любой дом будет выполнен качественно и прослужит семье не одно поколение.

Я бы в трендах спроса на ИЖС в первую очередь выделила не материалы, из которых строятся дома, а спрос на развитую инфраструктуру. Если человек вкладывается в строительство, то он обращает внимание на то, чтобы рядом с домом были школы, детские сады, сетевые магазины, чтобы будущий дом находился в транспортной доступности. Такой формат, как комплексное развитие территорий индивидуальных домов, получает всё большее распространение. И мы стараемся строить дома именно на таких территориях, выкупаем именно такие участки под застройку и предлагаем нашим заказчикам не просто комфортный дом, но и комфортную среду для жизни.

Реклама. Рекламодатель ООО РЕСПЕКТ ИНН 7720814013. Erid:2VSb5zE8hHz

Ежегодно перед строительной отраслью возникает всё больше задач, успех в реализации которых зависит от профессионального уровня руководителей, обладающих огромным опытом и знаниями, от их готовности к принятию важных решений и желания отрасль развивать. Уже четвёртый год подряд проходит всероссийский конкурс управленцев «Лидеры строительной отрасли». Генеральный директор компании «Базстрой» Олег Александрович Попов прошёл в финал этой престижной премии (очный финал традиционно пройдёт в преддверии Дня строителя – с 8 по 11 августа). Почётный строитель города Москвы, академик Международной академии менеджмента, председатель Управляющего совета ГБПОУ «Образовательный комплекс градостроительства «Столица», как никто другой, знает, насколько сегодня колоссальна потребность в квалифицированных кадрах в строительном комплексе.

«БАЗСТРОЙ»: НАСТАВНИЧЕСТВО НА ПРАКТИКЕ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛИДЕРА

Носить звание лидера не только почётно, но и ответственно. Наша компания неоднократно это звание подтверждала. «Базстрой» – лауреат национальной премии ТПП РФ в области предпринимательской деятельности в сфере строительства «Золотой Меркурий» по итогам 2023 года. Мы неоднократные победители и лауреаты и иных самых авторитетных отраслевых премий: «На лучшую строительную организацию» Российского союза строителей, «Лидеры строительной отрасли» ВЦНСП, «Московский предприниматель», «Менеджер года» и целого ряда других. И, как лидеры, мы несём ответственность не только за качество нашей работы, но и за развитие отрасли в целом.

В послании Федеральному собранию 21.02.2023 г. Президент РФ В. В. Путин сказал: «Задача конкретная – за ближайшие пять лет подготовить порядка миллиона специалистов рабочих профессий для электронной промышленности, индустрии робототехники, машиностроения, металлургии, фармацевтики, сельского хозяйства и ОПК, строительства, транспорта, атомной и других отраслей,

ключевых для обеспечения безопасности, суверенитета и конкурентоспособности России. Важно, чтобы в эту сферу приходили наставники с опытом работы на реальном производстве».

И действительно: одна из основных проблем в том, что сегодня существуют серьёзные нестыковки между тем набором навыков и знаний, получаемых молодёжью в СПО и вузах, и требованиями, которые предъявляет к выпускникам реальный работодатель. Молодые специалисты, приходя на работу после окончания учебных учреждений и сталкиваясь с конкретными производственными задачами, не понимают, что от них требуется.

Невозможно решить эту проблему разовыми мероприятиями, проводить их от случая к случаю. Задача должна решаться в комплексе, начиная с того, что ещё со школьной скамьи дети узнают о профессии, а задача лидеров отрасли – рассказать и показать её так, чтобы человек её полюбил, захотел ей заниматься. И далее, когда студент приходит учиться, важно, чтобы знания, которые он получает, были такими, которые можно применить на практике, т. е. чтобы образовательные стандарты соотносились с реальностью.

НАСТАВНИКИ БУДУТ РЯДОМ

Мы всегда понимали, что качественная подготовка кадров – это одна из основных задач; если не уделять этому вопросу пристального внимания, то будущего у отрасли не будет.

Наша компания занимается системной подготовкой кадров уже 18 лет. Компанией заключены долгосрочные договоры о социальном партнёрстве с профессиональными учебными заведениями города Москвы. Совместная работа по подготовке рабочих кадров и специалистов в компетенции «Электромонтаж» ведётся с шестью московскими колледжами, двумя колледжами Московской области и Московским государственным строительным университетом по различным направлениям. И накопленный за годы сотрудничества опыт позволил подготовить на предприятии наставников высочайшего уровня, способных вести практико-ориентированную образовательно-педагогическую деятельность в условиях реальных объектов.

А в 2022 году «Базстрой» совместно с Дмитровским техникумом Московской области вошёл в федеральную программу «Профессионалитет», и я принимаю активное участие в разработке вариативной части профессиональных модулей и лично возглавляю государственную аттестационную комиссию в компетенции «Электромонтаж». На сегодня эта программа – флагман системы среднего профессионального образования, который позволяет качественно перестроить подготовку кадров для реального сектора экономики благодаря максимальной ориентированности обучения на практику и интеграции в образовательную среду лучших производственных практик. И нам, безусловно, есть чем поделиться. Помимо этого, мы регулярно проводим различные мероприятия, такие как дни открытых дверей, мастер-классы, деловые игры и т. д. Просто приведу один недавний пример. Как мы знаем, уже несколько лет в столице успешно развивается проект «Образование без границ», а к нему добавился ещё один – «Билет в будущее». И в рамках этого профориентационного проекта мы пригласили учеников 6-11 классов на промышленную экскурсию на нашем предприятии: провели лекцию о применении низковольтных комплектных устройств (НКУ), без которых не обходится ни одно современное предприятие промышленности, ЖКХ или сферы услуг – завод, банк, супермаркет, офис, жильё; познакомили ребят с чертежами реальных проектных разработок, на основании которых в наших цехах собирается электрощитовое оборудование; дети посмотрели, как работают НКУ на практике; и даже провели экспресс мастер-класс по зачистке проводников с опрессовкой наконечников, в котором приняли участие девятиклассники.

И что отрадно: мы видим интерес. А чем раньше начинаешь вовлекать детей в их собственное будущее, тем лучше. Не бывает такого: взял и получил специальность; для этого надо целенаправленно и системно работать. Наша компания работает со студентами уже восемнадцать лет, вот ровно за этот период у нас и подросли в фирме сотрудники, которым мы можем с уверенностью передать бизнес компании.

Малые архитектурные формы (МАФ) – важнейший инструмент для формирования комфортной и эстетически полноценной среды в ландшафтной архитектуре города. Они помогают сформировать уникальные общественные пространства, которые преображают наши города и делают их притягательными, запоминающимися и, главное, узнаваемыми!

Компания «СтильСитиРУС» работает в сфере благоустройства с 2017 года и является одной из ведущих компаний-разработчиков и производителей МАФ в России. О том, как создаётся стильная уличная мебель для российских городов, рассказала генеральный директор «СтильСитиРУС» АНЖЕЛА ВОЛОЦКАЯ.

ЖК CityPark (Москва)

АНЖЕЛА ВОЛОЦКАЯ: «МЫ ПОМОГАЕМ ГОРОДУ СТАТЬ УНИКАЛЬНЫМ И КОМФОРТНЫМ»

ПРЕОБРАЖАЯ ГОРОД

Сегодня городскому населению нужны оазисы комфорта для социального взаимодействия и общения; и поэтому благоустройству территорий уделяется всё больше внимания, а главным инструментом в организации общественных пространств служат различные МАФ.

В последнее время российские города активно преображаются, становятся уютными и комфортными для проживания. Я много путешествую по нашей стране и за её границей и с полной уверенностью могу сказать, что нигде нет такого красивого благоустройства, как в России.

Недавно вернулась из поездки в Китай: красиво, технологично, но как-то «безвкусно и бездушно». У нас всё более современно, стильно, индивидуально и выполнено с душой!

Площадь в Нижнем Новгороде

И мы с командой гордимся тем, что в этом есть и наш большой вклад.

В этом году Ассоциация парков России признала нашу компанию лучшим производителем малых архитектурных форм и парковой мебели.

Мы достойны этого звания и можем наглядно показать, как наши изделия преображают пространство.

Например, один из самых наших любимых проектов – музейный парк Политехнического музея в Москве. Центральный элемент архитектурной концепции – амфитеатр перед главным входом в музей со стороны Лубянской площади, теперь это место притяжения горожан и гостей столицы.

Все радиусные лавочки по всему периметру сделаны нами.

А какое красивое и невесомое (но очень надёжное!) светящееся ограждение на парящих мостах!

Или, например, Заневский парк в Санкт-Петербурге. Это была заброшенная, заросшая кустарником лесополоса в центральной части Красногвардейского района, а сегодня – прекрасная терри-

Заневский парк в Санкт-Петербурге

тория для прогулок с огромным числом МАФ, которая объединяет красоту природы и уникальную космическую тематику для детей и взрослых; а наша пергола – 39 м в диаметре – стала центром притяжения горожан!

В Нижнем Новгороде к 800-летию города была проведена масштабная реконструкция территорий, куда мы произвели много красивых МАФ для Нижневолжской набережной, Ярмарочной и Выставочной площадей, реализовали большой амфитеатр на Стрелке, в месте, где соединяются Ока и Волга.

Кроме городских объектов, мы часто участвуем в проектах коммерческой недвижимости комфорт-, бизнес- и премиум-класса. Например, ЖК CityPark, г. Москва, где в центре двора возведён декоративный корабль со смотровой площадкой из стали COR-TEN; и множество других МАФ индивидуального дизайна, которые позволяют жителям комфортно проводить время, не выходя за территорию ЖК.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ

Важный принцип нашей работы – участие в проекте со стадии разработки. Когда архитектурные или проектные бюро рисуют эскизы будущих изделий без консультации с производителем, то часто проект и остаётся лишь на картинке, потому что какие-то решения просто невозможно реализовать технически, какие-то материалы могут отсутствовать на рынке – или их использование будет слишком дорогим. Поэтому мы предпочитаем включаться в процесс ещё на стадии идеи и работать в тандеме с архитекторами: тогда результат превосходит все ожидания!

Мы всегда с удовольствием консультируем своих заказчиков и порой уберегаем их от лишних трат. Например, когда нам предлагают поучаствовать в тендере на частичную поставку МАФ, мы стараемся убедить закупить все изделия в одном месте (либо у нас, либо у конкурента), приводя в пример одну простую ситуацию, когда один наш заказчик, пытаясь сэкономить, закупил урны у нас, а скамейки – у конкурента подешевле, забыв, что у каждого производителя свой почерк. А когда поставил рядом два изделия, совершенно разные по исполнению, то убедился на собственном опыте, что скупой платит дважды: мебель между собой не сочеталась, и заказчику пришлось дополнительно закупить скамейки у нас.

ТОЛЬКО ПЛЮСЫ

В нашем портфолио множество проектов, реализованных для ЖК. Почему крупные застройщики предпочитают обращаться к нам? Потому что мы берёмся за самые сложные индивидуальные проекты, за которые не берутся конкуренты, так как для производства изделий такого класса нужно множество ресурсов, которые может себе позволить не каждый производитель.

Мы озадачены постоянным повышением производительности, качества и сокращением сроков производства, поэтому закупили дорогое высокопроизводительное лазерное оборудование для резки листового металла и труб, установили посты лазерной сварки для простых деталей.

Также на нашем производстве используется кольцевая система порошкового окрашивания, которая увеличила производительность цеха в два раза, так как с такой камерой нет необходимости долгого ожидания, после полимеризации детали уходят в цех сборки и там остывают, а следующая партия уже в печке!

Участок деревообработки оборудован сушильной камерой, автоматической линией шлифовки и покраски. Мы закупаем обрезной пиломатериал, сами сушим, сами пилим, сами снимаем фаски. Всё ровно и красиво.

Для своих проектов мы выбираем лучшую древесину, так как основа нашей работы – качество.

При производстве даже высота потолков – это большое преимущество перед конкурентами!

Потолки в сборочном цехе, высотой 12 м, оснащённые кран-балками, позволяют производить контрольную сборку крупногабаритных МАФ ещё на производстве, тем самым исключая проблемы сборки на объекте и сокращая срок монтажных работ.

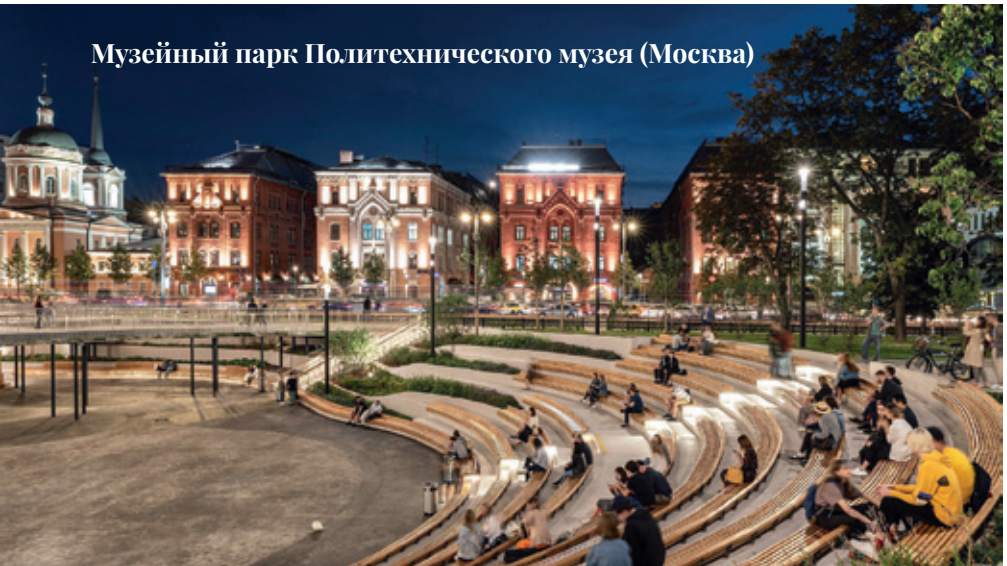
Но, наверное, самое главное наше преимущество – это отношение к клиенту и индивидуальный подход к каждому проекту. Большая насмотренность, опыт работы и высокий уровень экспертности в отрасли помогают нам находить оптимальные качественные решения, при этом оптимизировав бюджет заказчика.

В этом году мы расширили свою производственную площадку и продолжаем развивать направление изготовления индивидуальных изделий.

В планах – начать производство детского и спортивного оборудования, а также запустить линию по производству архитектурного бетона.

Потребность в МАФ сейчас высокая. Отрадно, что регионы стали уделять повышенное внимание благоустройству своих территорий, а это и развитие туризма, и привлечение инвестиций в регионы, и развитие экономики страны в целом. Всё это значит, что потребность в наших изделиях будет только нарастать. И это прекрасно, так как мы делаем наши города уникальными и комфортными.

Наша компания идёт в ногу со временем и следит за развитием сферы благоустройства. Приглашаем к сотрудничеству!



Музейный парк Политехнического музея (Москва)

Проекты дизайнера и декоратора интерьеров Ирины Татарниковой, основательницы бюро IT-DECOR (Ирина Татарникова Декор), неизменно производят сильное впечатление. Для каждого из них создаётся свой уникальный продукт (мебель, ковры, свет, арт-объекты). Ирина убеждена, что комфорт для каждой семьи и каждого человека – это совершенно личное понятие и субъективное ощущение. И каждый её интерьер персонализирован и получается по-настоящему живым.

ИРИНА ТАТАРНИКОВА: «ХОРОШИЙ ДИЗАЙН И АРХИТЕКТУРА МЕНЯЮТ ВОСПРИЯТИЕ ОКРУЖАЮЩЕГО МИРА»

Дизайнер Ирина Татарникова помогла своей подруге Анне Бессмертной – китаисту, амбассадору китайской культуры, куратору московского павильона дизайна на Beijing Design week – оформить большой загородный дом. Получилось пространство, построенное на контрастах и собранное, как пазл, из мельчайших деталей, дорогих сердцу заказчицы и её семьи.

Ирина Татарникова – член Британского института дизайна интерьеров (BIID), Российской ассоциации декораторов интерьеров (АДДИ), член творческого союза художников декоративно-прикладного искусства России (ТСХДПИ – CUADAA). Окончила высшую школу дизайна «Детали», училась в KLC (Лондон), в Университете Лоренцо Медичи (Флоренция), окончила флористическую школу «Николь». Преподаёт в высшей школе дизайна «Детали».

Квартира в Большом Патриаршем переулке: дизайн для влюблённых в «старую» Москву. Дизайнер уделила большое внимание декору – коврам, шторам, картинам. Есть некоторые предметы интерьера, которые создавались специально под данный проект и существуют в единственном экземпляре.

Когда-то много лет назад одни из моих заказчиков сказали мне: «Спасибо вам, мы полюбили бывать дома!» Впоследствии это и стало моим принципом в работе и в отношении к заказчику и проекту. Пространства, которые я создаю, должны приносить радость, быть интересными, выглядеть органично и естественно. Они могут кому-то нравиться, кому-то не нравиться, но главное – чтобы они нравились тому, для кого они созданы.

Хороший дизайн и архитектура меняют человеческое восприятие окружающего мира, помогают отдыхать от рабочих нагрузок и стрессов, а именно это улучшает социальную и деловую жизнь, а также содействуют рациональному использованию своего времени и жизненных ресурсов!

Сегодня бюро IT-DECOR, которое я возглавляю, специализируется на создании частных интерьеров, коммерческих проектов, а также на оформлении различных мероприятий. Одним из направлений деятельности также является ландшафтное проектирование.

А не так давно я стала всё больше уделять внимание и предметному дизайну. Мебель под проекты я придумывала и раньше, но в 2023 году выпустила две отдельные коллекции «Алфавит» и «Всевидящее око». Также создаю отдельные предметы в партнёрстве с компаниями: мебель – «Мануфактура Нечаев», ковры – Art de Vivre, керамика – Семикаракорская керамическая фабрика; в партнёрстве с компанией «Европолы» сделали коллекцию паркета и т. д. А в сентябре на выставке Made in Russia EXPO, которая пройдёт в Центре современного искусства ВИНЗАВОД в Москве, я представлю свою новую коллекцию мебели «Линия красоты».

Бюро IT-DECOR
+7-916-681-64-67
www.it-decor.ru

Шкаф/бар из коллекции мебели «Азбука». Графика линий, от тонкой, еле заметной к более мощной и объёмной, меняющийся цвет фона позволяют глазу и нашей фантазии путешествовать по поверхности предмета, придумывать свои версии слов, медитировать взглядом вместе с линиями, цветом и фактурой.

Реклама. Рекламодатель ИП Татарникова И.Ю. ИНН 774328764664. Erid:2VSb5zFcgaL

Дизайнер Светлана Дикушина известна своими оригинальными, нестандартными проектами. В её дизайн-студию приходят за творчеством. Интерьеры, которые создаёт Светлана, смелые, необычные, вне привычных рамок. Об авторском стиле, творческом поиске и дизайне без границ – в интервью нашему изданию.

СВЕТЛАНА ДИКУШИНА: «Я НЕ СЛЕДУЮ ПРАВИЛАМ И КАНОНАМ»

– Светлана, как давно вы занимаетесь дизайном интерьеров?

– Я шесть лет училась в университете по специальности «дизайнер интерьеров» и, окончив его в 2009 году, сразу приступила к практике, так что оформляю я интерьеры уже более 15 лет. А недавно получила свой первый опыт уже и в архитектурном дизайне. Очень горжусь этой работой, так как здание спроектировано мной полностью: от фасада до интерьера; и когда ты можешь максимально реализовать себя, свои идеи в проекте – это всегда вдохновляет.

– К слову, о реализации идей. На сайте вашей студии слоган – «Авторский взгляд на мир дизайна». Кажется, что дизайн уже предполагает авторский взгляд…

– В идеале. На практике же мы видим массу типовых якобы «дизайнерских» проектов. Сейчас огромное множество студий дизайна и бесчисленное количество интерьеров, сделанных как под копирку. Заходишь на сайт и не понимаешь, чем один проект отличается от другого. Стилевые, цветовые решения, формы – всё одинаково, тиражируется из проекта в проект. Невозможно назвать это дизайном; если высказываться дипломатично – это коммерческий дизайн, а я отношусь к дизайнерам творческим. Мне неинтересно взять побольше проектов и заработать на этом деньги, мне важно реализовать своё творческое эго. И если зайти на сайт нашей студии, то сразу можно увидеть, насколько разные истории мы «пишем». Для каждого клиента создаётся своя история идеального дома. Это я и называю авторским взглядом.

– А насколько сам клиент является соавтором этих историй?

– К нам приходит человек с каким-то запросом, что он хочет получить от нас как от авторов. Не всегда это чётко оформленная идея, иногда это какие-то представления о комфорте, возможно, где-то подсмотренная картинка или навеянная литературным произведением ассоциация. Я всегда прошу показать или рассказать, что нравится. И на основе этого стилизую, импровизирую – уже с авторским профессиональным видением. Так что принцип таков: концепция клиента и моя авторская профессиональная трактовка. И конечно, как дизайнер, я знаю, как её исполнить. Есть ремесленники, мастерские, подрядчики, с которыми я работаю и которым правильно преподношу проект, чтобы он обрёл идеальное воплощение.

– Насколько партнёрам, с которыми вы работаете, легко реализовывать ваши идеи?

– Мы на рынке уже не первый год. Соответственно, сформировался круг ответственных подрядчиков, возможности которых я хорошо знаю. И перед каждой подачей концепта заказчику я все свои идеи всегда сначала зарисовываю и скидываю своим подрядчикам: «Ребята, вы сможете это сделать?» Если что-то сложно, то дорабатываю, иногда можно пойти на компромисс, главное – сохранить идею. Ну а потом уже предлагаю заказчикам. Я не буду предлагать клиентам идеи, которые невозможно реализовать: это непрофессионально.

Ну а дальше я контролирую исполнение. Потому что это мой проект, моё детище, и все работы по реализации на авторском контроле.

– А если ваши взгляды с заказчиком сильно разнятся?

– Конечно, бывают случаи несовпадений. Предположим, заказчик приходит и говорит: «Хочу неоклассику». Сейчас это

«Центральный элемент спальни – гипсовая портьера, – поясняет Светлана Дикушина. – Натуральный гипс, со всей своей холодностью, тяжестью и фактурой. Это уникальный опыт работы с таким масштабом, и фактуру эту я очень люблю. Настоящее произведение искусства, которое взорвало мировоззрение моих клиентов и сделало интерьер спальни запоминающимся и уникальным».

очень популярно в России, а я неоклассику не приемлю и не считаю её стилем вообще. Нет такого стиля нигде в мире, ни в Европе, ни в Америке, на любом континенте его не найти. Сразу говорю, что неоклассику я делать не буду, и объясняю почему. И либо мы расходимся сразу, либо мы продолжаем разговор: я аргументирую, показываю работы, как и что можно сделать. И чаще всего реакция такая: «Ого! А я и не знал, что так можно». И начинаем работать. Ведь, как правило, все эти якобы модные веяния – от недостатка насмотренности; и моя задача – расширить горизонты, показать, как можно играть с пространством, фантазировать с различными фактурами, какие образы создавать. Я против устоявшихся правил и канонов, для меня нет трендов, которые были бы универсальны для всех. Поэтому не придерживаюсь определённого стиля, так как это противоречит моему пониманию дизайна. Я люблю создавать, творить необычное, смелое, дерзкое. Модные тренды скоротечны. А я люблю создавать интерьеры вне времени.

– Где вы черпаете вдохновение для создания интерьеров?

– В первую очередь – путешествуя. Когда куда-либо приезжаю, обязательно обхожу все виллы в округе. Если есть возможность, захожу в те квартиры, которые создавались знаменитыми дизайнерами прошлого, исследуя там все уголки, все детали. Галереи, художественные выставки дают мощнейший заряд энергии. Природа – неисчерпаемый источник вдохновения.

И конечно, сам человек. Для меня каждый проект – это, прежде всего, история личности заказчика. Перед тем как приступить к созданию интерьера, я всегда лично знакомлюсь с человеком, для которого буду его делать. Я обязательно должна представлять психологический портрет человека, его характер, понимать, чем он увлекается, что ему нравится. И сами люди – это тоже моё вдохновение.

– Могли бы вы отметить проекты, которые вам сегодня особенно дороги?

– Каждый из них близок и дорог. Если говорить о недавних, то это тот проект архитектурного дизайна, о котором я упоминала. Я его сделала в стилистике русского модерна в сочетании с минимализмом: совершенно потрясающее сочетание, которое всех поражает.

Всей душой люблю проект, который мы реализовали в ЖК «Большевик», в апартаментах, расположенных в старом фонде бывшей конфетной фабрики. Всегда приятно, когда заказчик изначально настроен на креатив и только приветствует

Зона кухни-столовой. «Стеллаж, как и кухня, изготовлен по моим эскизам, – говорит автор проекта. – Сочетание фрезерованных панелей с гладким шпоном, округлые торцы и подложка из изумруда, эргономика, система очищения, техника Miele – это не просто рабочая зона, кухня – это ещё один арт-объект».

творческое хулиганство. Помню, как при первой встрече клиенты сказали мне, что стали много путешествовать и хотят у себя дома совместить все стили мира. Мне это близко: необычные, парадоксальные сочетания, эклектичность, именно за такими интерьерами ко мне обращаются. А затем – на выставке русского модерна в архитектурном музее – мы влюбились во фрагмент фризы Ф. О. Шехтеля, и это придало импульс для разработки всей концепции интерьера.

О каждом своём проекте я могу рассказывать целые истории.

– Есть ли какой-то общий портрет вашей клиентуры? Ваши заказчики – они какие?

– Они все очень разные. Есть такие же сумасшедшие, как и я, они приходят с идеями, которые могут показаться безумными, а меня радует их креатив. Есть спокойные, уравновешенные. Есть такие, которые не вовлекаются в процесс. Я и общаюсь со всеми по-разному. Как-то мы ехали в машине с сыном, я разговаривала по телефону с несколькими клиентами, и он заметил: «Мама, у тебя даже голос меняется, когда ты с разными людьми говоришь». А это тоже моя работа – настроиться на каждого. Настоящий дизайнер – всегда и психолог. Я создаю интерьеры для людей и должна их чувствовать и понимать.

– Каким сегодня вы видите своё дальнейшее развитие как дизайнера?

– Хочу дальше развиваться в архитектурном дизайне и расширить команду студии, привлечь штатных архитекторов.

Понемногу мы начали заниматься и предметным дизайном. Уже есть небольшая линейка из пяти предметов, стеллажи, банкетки, и на этом останавливаться не хочется, поскольку это безумно интересно. Буду продолжать. Так что впереди много творчества и новых проектов, в которых можно всё.

В этом интерьере модно всё, кроме традиционности

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
СТРОИТЕЛЬНЫХ 3D ПРИНТЕРОВ
Smart build
smartbuild.pro
SMARTBUld
+7 (903) 629-23-77
Реклама
Реклама. Рекламодатель ООО ЛАБРОМЕД ИНН 5047052500. Erid: 2VSb5zH6frg

«ЭКСПЕРТ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА»:

ЗАЛОГ КАЧЕСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА – ТЩАТЕЛЬНОЕ СОБЛЮДЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕЖЕДНЕВНЫЙ КОНТРОЛЬ

Control Quality

С 2020 Г. КОМПАНИЯ «ЭКСПЕРТ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА»:

- осуществляет строительно-монтажные работы;
- выполняет функцию технического заказчика;
- проводит технический надзор зданий, сооружений, автомобильных дорог, благоустройство территорий;
- снос (демонтаж).

С НАМИ ВЫГОДНО РАБОТАТЬ:

- штатные инженеры-резиденты внесены в Национальный реестр специалистов в области строительства Ассоциации «НОСТРОЙ»;
- собственная аккредитованная лаборатория;
- чёткое соблюдение интересов заказчика – главный приоритет при реализации проектов.

109202, г. Москва,
ул. 2-я Карачаровская,
д. 1, стр. 1.

https://qce-sk.ru/
E-mail: qce8@bk.ru
Тел.: +7 (915) 281-56-78

Реклама

Реклама. Рекламодатель ООО ЭКСПЕРТ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ИНН 9721109441. Erid:2VSb5z8CkAc

KNAUF

SPACE

доступные решения
для защиты от шума

Реклама

СОЗДАЙ СВОЙ МИКРОКОСМОС

Современные решения **KNAUF SPACE** представляют собой каркасные и бескаркасные системы для облицовок существующих стен и потолков, а также возведения перегородок из материалов нового поколения для эффективной и доступной защиты от бытового шума. Высокие шумозащитные свойства систем подтверждены испытаниями в ведущих научно-исследовательских институтах и гарантирует отличный результат при соблюдении технологии монтажа.

› **www.knauf.ru**
ООО «КНАУФ ГИПС»

Реклама. Рекламодатель ООО КНАУФ ГИПС ИНН 5024051564. Erid:2VSb5z5Embv