Стройэкспертиза

Республика Татарстан

отраслевой журнал в ваших интересах

июль 2022

stroyex.pro

С Днем строителя!

КАК

идет импортозамещение программного обеспечения для ТИМ?
проверить цифровую информационную модель?
застройщикам настроить корпоративные продажи?
изменился рынок недвижимости после ухода инвесторов?

реклама

ПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ ЗАДАЧ

Гипсокартонные КНАУФ-листы

- Компания КНАУФ поставляет на рынок полный набор материалов для решения любых строительных задач по отделке.
- Конструкции КНАУФ прошли испытания надежности, звукоизоляции и огнестойкости.
- Гипсокартонные КНАУФ-листы выпускаются толщиной от 6,5 до 24 мм и длиной до 4 м, что позволяет воплотить в жизнь самые разнообразные идеи архитекторов и дизайнеров.

www.knauf.ru
ООО «КНАУФ ГИПС»

KNAUF
Немецкий стандарт

ТЕХСТРОЙ

ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛИМЕРНЫХ ТРУБ

ИЗДЕЛИЯ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ, ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ, ТЕПЛОСЕТЕЙ И ПРОКЛАДКИ ПОДЗЕМНОГО КАБЕЛЯ

Более 20 лет на рынке! Высокое качество продукции, индивидуальный подход, современное производство, гибкая ценовая политика

ПРОИЗВОДСТВО | ПОСТАВКА | ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

ООО «ТЕХСТРОЙ»
г. Казань, ул. 1-я Вольская, 1
+7 (843) 528-00-52, +7 (843) 2-300-430
www.tehstroi.ru

реклама

ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ ГАУ «УГЭЦ РТ» ДЛЯ ЗАЯВИТЕЛЕЙ

ГАУ «УГЭЦ РТ» совершенствует онлайн-сервисы и собирает информацию, полезную в профессиональной деятельности:

- Новости в области градостроительной деятельности;
- Ответы на вопросы по проведению экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий;
- Бонусная программа на проведение негосударственной экспертизы;
- Экспертное мнение от ГАУ «УГЭЦ РТ»;
- Разбор типовых ошибок при проведении экспертизы;
- Актуальная информация об изменениях в законодательстве;
- Расписание курсов и семинаров в нашем учебном центре;
- Записи вебинаров с экспертами ГАУ «УГЭЦ РТ»;
- Фоторепортажи с наших мероприятий.

Сайт ГАУ «УГЭЦ РТ» на русском языке

Сайт ГАУ «УГЭЦ РТ» на татарском языке

Сайт учебного центра ГАУ «УГЭЦ РТ»

Конкурс «Лучший сметчик»

«Вконтакте» учебного центра

Онлайн-курс обучения для сметчиков

«Telegram» учебного центра

Вебинары с экспертами ГАУ «УГЭЦ РТ»

+7 (843) 272-04-94 | expertisa-rt@tatar.ru

Уважаемые коллеги, ветераны строительной отрасли!

Не так много на земле профессий, результат которых ощущает на себе каждый человек. Дом, детский сад, школа, больница, парк или сквер – все это определяет качество жизни людей, и ко всему этому напрямую причастны мы с вами.

И в то же время, мы непосредственные участники развития целой страны – именно строители формируют ее благосостояние, создают основу для благополучия будущих поколений, работают на укрепление позиций России на международной экономической арене, на ее суверенитет и безопасность. Без нашего участия не обходится реализация масштабных инфраструктурных проектов и запуск новых промышленных производств.

Наш труд не назовешь легким – он требует полной самоотдачи, постоянного познания нового, стремления к развитию и совершенствованию. Мы работаем на стыке нескольких отраслей и научных направлений. Традиционно «стройка» служит стимулом к развитию других секторов экономики, а каждое рабочее место в строительстве – это как минимум 3-4 рабочих места в смежных отраслях.

Дорогие друзья!

Наша страна сегодня находится в совершенно уникальных условиях. Да, ограничения усложнили нашу работу. Но они же служат стимулом к развитию отечественных строительных технологий, запуску современных производств строительных материалов, разработке новых конструкторских, инженерных и архитектурных решений. Уверен, ваши знания, профессионализм, стремление к творчеству и созиданию позволят нам реализовать самые смелые мечты, самые дерзкие идеи и самые прорывные замыслы!

От имени Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан, а также от себя лично искренне поздравляю вас с профессиональным праздником – Днем строителя! Желаю вам крепкого здоровья, семейного благополучия и достижения новых профессиональных высот!

Марат Айзатуллин,
министр строительства, архитектуры и ЖКХ РТ

СОДЕРЖАНИЕ

События 4

Недвижимость

Для жизни, а не для инвестиций 7

Строительство

Технологии на страже здоровья 12

Российские разработки для ТИМ – не хуже зарубежных 16

Экспертиза

Как проходит проверка цифровой информационной модели 18

Игорь Манылов: «С экспертизой Татарстана мы находимся в полном альянсе 21

Кадры

Ожидания выше зарплат 23

ЖКХ

Больше половины жителей Татарстана недовольны текущим ремонтом 26

Реформирование ценообразования и капремонт 28

Маркетинг

Сложно, но можно: корпоративные продажи девелоперов 32

Конкурсы

Участники конкурса «Лучший сметчик – 2022» делятся впечатлениями 36

Отраслевые конкурсы 38

Календарь мероприятий

Календарь отраслевых мероприятий 41

Стройэкспертиза
Республика Татарстан

Официальное издание Министерства строительства, архитектуры и ЖКХ РТ

№ 7 (47) 07.2022 (03.08.2022)

Редакция:
Главный редактор: Тюрин Артем Дмитриевич
Авторы текстов: Анна Шишкина, Александра Севостьянова, Гулюся Салахутдинова, Марк Горский, Алина Минибаева
Дизайн, верстка, корректура: Медиагруппа Тюриных

Коммерческий отдел:
+7 (843) 253-32-36
mail@tyurins.ru

Издатель:
Медиагруппа Тюриных, www.tyurins.ru
+7 (495) 131-53-81, +7 (843) 253-32-36
mail@tyurins.ru
Адрес издателя: Казань, ул. Чулпан, 18

Учредитель: А.Д. Тюрин

Адрес редакции:
420111, ул. Дзержинского, 10
Телефон: +7 (843) 253-32-36
E-mail: mail@tyurins.ru
minstroy.tatarstan.ru/rus/stroitelniy-zhurnal-stroyekspertiza.htm

Редакционный совет:

М.М. Айзатуллин, *министр строительства, архитектуры и ЖКХ РТ*

А.М. Фролов, *первый заместитель министра строительства, архитектуры и ЖКХ РТ*

И.С. Гимаев, *заместитель министра строительства, архитектуры и ЖКХ РТ*

А.А. Хуснутдинов, *генеральный директор ГУП «Татинвестгражданпроект»*

В.А. Кудряшов, *руководитель Инспекции государственного строительного надзора РТ*

С.А. Крайнов, *начальник Государственной жилищной инспекции РТ*

М.Х. Салихов, *директор ГАУ «Управление государственной экспертизы и ценообразования РТ по строительству и архитектуре»*

Д.М. Миннахметов, *генеральный директор ГКУ «Главное управление инженерных сетей РТ»*

Д.С. Романов, *директор НП «Региональный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ РТ»*

Фото: Минстрой РТ, Минстрой РФ, ГАУ «УГЭЦ РТ», КНАУФ, GMK, Romex Group, Центр общественного контроля в сфере ЖКХ РТ и другие

Использование материалов допускается только по согласованию с редакцией

Зарегистрирован Управлением Роскомнадзора по Республике Татарстан
Свидетельство о регистрации
ПИ №ТУ 16-01645 от 01.04.2019

Распространяется бесплатно
16+

stroyex.pro

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ ОТКРЫЛ РЕГИСТРАЦИЮ УЧАСТНИКОВ

5–8 октября 2022 года в Казани, в МВЦ «Казань Экспо», состоится Международный строительный чемпионат, который объединит соревнование профессионалов сферы промышленного строительства и молодых специалистов-студентов. В чемпионате примут участие представители 27 стран, в том числе членов ШОС, БРИКС, ЕАЭС, СНГ, а также Бангладеш, Кувейта, Лаоса, Венгрии, Египта, Нигерии, ОАЭ, Израиля, Сербии, Катара, Ирана и Турции. С 25 июля по 31 августа пройдет предварительный этап для участников Международного строительного чемпионата. На сегодняшний день уже зарегистрировались участники из 91 города 57 субъектов РФ. Пройти регистрацию и получить дополнительную информацию можно на официальном сайте чемпионата: pro-wcc.ru.

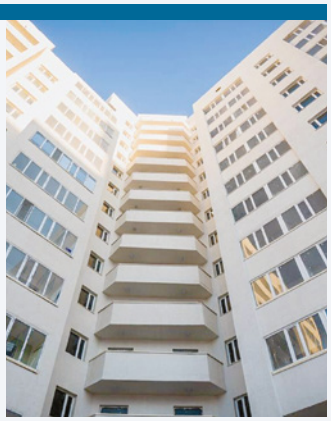
КАПРЕМОНТ ДОМОВ В ТАТАРСТАНЕ ГОТОВ НА 79%

Программа капитального ремонта многоквартирных домов в республике выполнена на 79%. В завершающую стадию вошли работы в 67 домах. На 87 объектах работы завершены полностью. Продолжается реализация других программ в сфере ЖКХ. Так, программа «Обеспечение населения питьевой водой» исполнена на 47%. По программе «Реконструкция и капитальный ремонт сетей газопотребления с заменой котлов в котельных бюджетных учреждений» в работе находятся 22 объекта из 40. На 34% выполнены работы по 18 объектам программы «Реконструкция и строительство сетей газораспределения, внутридомовых сетей газопотребления, установка блочно-модульных котельных и котлов наружного размещения в городах и районах». Более чем наполовину выполнено строительство системы водоснабжения с водозаборным узлом для города Нурлата в рамках федерального проекта «Чистая вода».

МИНСТРОЙ ТАТАРСТАНА ЛИДИРУЕТ ПО «ЦИФРОВОЙ ЗРЕЛОСТИ»

Минстрой Татарстана занял 1-е место среди регионов по показателям «Цифровая зрелость» отрасли «Развитие городской среды» за I квартал 2022 года. По информации Минцифры РФ, в оценку уровня «Цифровой зрелости» входят восемь показателей. В Татарстане доля общих собраний собственников в многоквартирных домах, проведенных онлайн, составила 61,68%. Доля услуг по управлению многоквартирным домом и содержанию общего имущества, оплаченных онлайн, — 70,80%, доля коммунальных услуг, оплаченных онлайн, — 68,20%. Доли управляющих организаций, ресурсоснабжающих организаций, раскрывающих информацию в полном объеме в ГИС ЖКХ, составили 100%. Значений в 100% достигли показатели ЕДДС муниципальных районов и городских округов, подключенных к единой системе мониторинга инцидентов и аварий на объектах ЖКХ, и аварийный жилой фонд, внесенный в цифровой реестр аварийного жилья.

МИНСТРОЙ РОССИИ СОЗДАСТ ЕДИНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ РЕЕСТР ДОЛГОСТРОЕВ



Реестр соберет всю информацию о долгостроях, полностью или частично возводимых за счет федерального бюджета.

«Благодаря изменению нормативно-правовых актов в дальнейшем мы сможем создать единый реестр незавершенных объектов с подробными техническими характеристиками каждого строения, финансовыми и целевыми показателями. Полученные данные позволят оценить необходимые вложения, предусмотреть финансирование, а также синхронизировать работу с уже действующими госпрограммами и формируемой на ближайшие пять лет федеральной адресной инвестиционной программой», — сообщил глава Минстроя РФ Ирек Файзуллин. После включения в реестр, в зависимости от состояния объекта, его значимости, стоимости работ, по каждому долгострою будет приниматься решение: здание достроят, законсервируют, снесут либо примут решение о реализации при помощи инструментов ГЧП.

УДОРОЖАНИЕ ПО ГОСКОНТРАКТАМ СОСТАВИТ 80 МЛРД РУБ. ДО КОНЦА ГОДА

Удорожание строительства по госконтрактам из-за роста цен на стройматериалы до конца года может составить 80 млрд руб. Об этом сообщил вице-премьер Марат Хуснуллин на заседании Совета по стратегическому развитию и нацпроектам. Он отметил, что расходы по удорожанию строительства из-за роста цен на стройматериалы будут оплачены только после подтверждения через Главгосэкспертизу в этом году. «Мы полностью отработали пересмотр всей стоимости госконтрактов из-за удорожания стройматериалов. У нас на сегодня практически часть вопросов решена больше чем на 100 млрд руб. финансирования. Еще по 80 млрд руб. удорожание строительства видим до конца года», — приводит слова вице-премьера ТАСС. Он также отметил, что сформирована пятилетняя программа строительства, в которой учтены все объекты, которые планируется построить в ближайшие годы.

ИЖС ПОЛУЧИТ ГОСТ

В России предлагают ввести ГОСТ проектирования индивидуального жилья и общественных территорий малоэтажных поселков. Такое решение озвучено по итогам заседания Комиссии РСПП по строительному комплексу, посвященного развитию ИЖС индустриальным способом. Сейчас градостроительное проектирование не учитывает особенности создания малоэтажных комплексов. В Минпромторге считают, что введение ГОСТа позволит упростить экспертизу строящихся и готовых домов и снизить банковские риски, что сделает более доступными кредиты на ИЖС. В Минстрое разрабатывают ГОСТ «Индустриальное малоэтажное строительство. Термины и определения» — в нем будут закреплены понятия «домокомплект», «индустриальное ИЖС» и ГОСТ, регулирующий подходы к реестру стройматериалов и технологиям их производства. Оба планируется утвердить в III квартале 2023 года, но Росстандарт готов рассмотреть и другие предложения по разработке стандартов в ИЖС.

В РОССИИ СОЗДАНО ОБЪЕДИНЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Зарегистрирована АНО «Умный многоквартирный дом» — организация, которая займется повышением качества, безопасности и комфорта проживания в многоквартирных домах. Решение о ее создании принято межведомственной рабочей группой Минцифры, Минпромторга и Минстроя России. Новая организация объединит на своей площадке основных игроков межотраслевого рынка умных многоквартирных домов: сотовых операторов, девелоперов, разработчиков программных продуктов, производителей устройств и оборудования, исследовательские центры и других. Объединение будет аккумулировать на своей базе экспертную работу на стыке нескольких рынков и регуляторов для внесения изменений в имеющиеся и разработки новых нормативно-правовых актов и нормативно-технических документов.

ЦЕНТР ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЖКХ РТ ОБУЧИТ БЕСПЛАТНО

НП «Региональный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ Республики Татарстан» запускает бесплатные обучающие курсы по вопросам жилищно-коммунального хозяйства для собственников и советов многоквартирных домов.
Основные темы курсов:
1. Изменение законодательства в 2021 году.
2. Управление многоквартирным домом.
3. Общее имущество в МКД.
4. Тарифы на ЖКУ.
5. Собрание собственников жилья.
6. Капитальный и текущий ремонты МКД.
7. Энергосбережение в МКД.
8. Защита прав потребителей в сфере ЖКХ.

Запись на курсы идет по телефону: 8 (843) 236-29-97 или через электронную почту: obcontrolrt@mail.ru.

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

ДЛЯ ЖИЗНИ, А НЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ

РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ ТИМ НЕ ХУЖЕ ЗАРУБЕЖНЫХ

ДЛЯ ЖИЗНИ,
А НЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвесторы покинули рынок жилья и стали вкладывать средства в коммерческую и зарубежную недвижимость. Но это хорошая новость: отток покупателей-инвесторов поможет остудить перегретый рынок и стабилизировать цены на квартиры. Тогда жилье станет доступнее для конечного потребителя.

Не снижая темпы

Татарстан возводит жилье с опережением плана: на конец июля в регионе построено более 2 млн кв. м жилья и выполнено уже более 78% от годового плана.

«Строители перешагнули планку в 2 млн кв. м — это 138,8% к уровню прошлого года. Сдано почти 100 из 150 тыс. кв. м по программе социальной ипотеки, это 66% от плана», — сообщил глава Минстроя РТ **Марат Айзатуллин.**

На 87% выполнен план по ИЖС — готовы 10 374 дома. Из 148 многоквартирных домов сданы 83 общей площадью 608 тыс. кв. м.

Растущее предложение позволяет стабилизировать рост цен на жилье. Но есть еще один фактор — уход с рынка новостроек покупателей-инвесторов. Ранее рост цен во многом раскручивала спекулятивная составляющая.

— Доля инвесторских сделок с жильем стремительно сокращается. А за последний год, на мой взгляд, приблизилась к нулю, — делится **Наиль Калимуллин,** директор инвестиционного агентства недвижимости «Вквадрате».

Тренд подтверждает его коллега из Гильдии риэлторов РТ:

— Сегодня есть интересные предложения от застройщиков, в том числе с хорошей ценой квадратного метра, но все они не для инвестора, а для конечного покупателя, для того, кто будет жить там сам или приобретает жилье для своих детей, — говорит президент гильдии **Анастасия Голяшева.**

Покупка жилья сегодня — скорее сохранение средств, а не инвестиция. Но кое на чем еще можно заработать, рассказали «Стройэкспертизе» участники рынка.

Фондовый скепсис

Недвижимость относится к консервативным, низкорисковым инвестициям. Доверия к ней больше, ведь объект капстроительства присутствует физически, обычно для нее не характерен резкий обвал рыночных цен. Это тихая гавань для денег. Но у брокеров к строительной сфере традиционно присутствует скепсис.

Вадим Ложкин, директор филиала «Открытие Инвестиции» в Казани, говорит, что инвестиционная привлекательность жилья как класса активов невысокая. Текущие цены действительно очень выросли, доходность от сдачи квартиры в аренду, по его оценкам, не превышает 2% — инфляцию так не обогнать. Поэтому лучше присмотреться к акциям публичных девелоперов и некоторым облигациям.

Другой наш эксперт отметил, что рынок коммерческой недвижимости сейчас более всего привлекателен для инвестиций. Он меньше подвержен системному риску, в отличие от игр на рынке ценных бумаг, считает **Константин Иванов,** заместитель директора по развитию АН DI GROUP.

ТАТАРСТАН ВОЗВОДИТ ЖИЛЬЕ С ОПЕРЕЖЕНИЕМ ПЛАНА: НА КОНЕЦ ИЮЛЯ В РЕГИОНЕ ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ 2 МЛН. КВ. М ЖИЛЬЯ И ВЫПОЛНЕНО УЖЕ БОЛЕЕ 78% ОТ ГОДОВОГО ПЛАНА.

Коммерческая недвижимость: 10–15% годовых

— Инвестиции в недвижимость могут быть с целью получения стабильного пассивного дохода от сдачи в аренду или прибыли от перепродажи недвижимости. Рентабельность от сдачи в аренду квартир не превышает 5% в год. Но собственники квартир также могут рассчитывать на увеличение стоимости в перспективе, — уточняет Наиль Калимуллин.

По его словам, что касается аренды коммерческой недвижимости, при грамотном подходе рентабельность в среднем составляет 10–15% годовых, что при нынешней ключевой ставке для пассивного инвестора — хороший результат. А приобретение нежилых объектов — это крепкая консервативная инвестиция.

— Наиболее привлекательны стрит-ритейл и офисы. Правильно подобранные объекты можно выгодно сдавать в аренду, получая доходность от 10% годовых. Либо перепродать как ГАБ (готовый арендный бизнес). Основной тренд сегодняшнего дня — коллективные инвестиции в коммерческую недвижимость, он набирает популярность по всей России, — рассказал эксперт.

Фото: Romex Group

ДЕВЕЛОПЕР, ВКЛАДЫВАЮЩИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСОВ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССА А, БУДЕТ ИМЕТЬ САМУЮ ВЫСОКУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В НАШЕ «ВОЛАТИЛЬНОЕ» ВРЕМЯ. В КАЗАНИ ПОДОБНЫЕ ОФИСЫ И СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ЗАНЯТЫ НА 100%, И СПРОС ТОЛЬКО РАСТЕТ.

В фаворе склады и индустриальные объекты

Константин Иванов говорит, что большинство собственников коммерческой недвижимости в этом году сняли объекты с продажи и до конца 2022 года этот вопрос просят не поднимать. Сейчас рынок аренды ожил. Заявки на подбор поменялись:

- Хитами являются помещения 40 кв. м в стрит-ритейле, 12 кв. м в офисах, 150 кв. м в сухих складах.
- Федеральные компании подбирают офисы класса А и А– в диапазоне 1000–3000 кв. м с парковкой на 15–20 машино-мест.
- В индустриальной недвижимости лидируют заявки на аренду и покупку баз, складов от 1500–3000 кв. м с земельными участками в собственности от 1 до 3 га с хорошими подъездными путями, классов А и Б+.
- Стрит-ритейл полностью стоит. Ничего не строится, иностранные компании ушли, собственники делят крупные помещения на более мелкие лоты, стоимость квадратного метра за последние шесть месяцев не поменялась, а окупаемость инвестиций выросла.

Девелопер, вкладывающий в строительство офисов и индустриальной недвижимости класса А, будет иметь самую высокую рентабельность в наше «волатильное» время. В Казани подобные офисы и складские комплексы заняты на 100%, и спрос только растет, подытожил Константин Иванов.

Анастасия Голяшева, президент Гильдии риэлторов Татарстана

Есть разные варианты инвестирования. Те, кто вкладывается на короткие сроки, либо заморозили свои активы, либо инвестируют в другие рынки, в том числе в зарубежную недвижимость. Те, кто инвестирует на год и больше, сейчас придерживают свои активы в надежде, что цена на российскую недвижимость будет расти.

Сейчас в тренде жилье и коммерческая недвижимость за рубежом, прежде всего в Турции. Популярное направление — Аланийское побе-

режье, оно сейчас активно развивается. Минимальный порог входа для инвесторов — 5,5–6 млн руб.

На казанском жилье можно было хорошо заработать до начала 2022 года — невероятный скачок цен был в июле-августе прошлого года, рост продолжился до марта. Но потом ситуация изменилась — торг никогда не был таким, как в апреле-мае: люди скидывали сразу большие суммы.

Во вторичном сегменте пока затишье, ипотечные ставки только начали возвращаться к привычным 9–10% годовых. Пока нет понимания, когда рынок жилья полностью восстановится. Даже если покупатель имеет наличные средства и приобретает недорогую залоговую квартиру, то может выиграть лишь в перспективе года и более.

В последние годы было выдано рекордное число ипотек, те, кому будет сложно обслуживать свои кредиты, возможно, выставят свои квартиры на продажу, тем самым предложений на вторичном рынке прибавится. Впрочем, сильно дешево не будет никогда. Видя, сколько сейчас стоят новостройки, серьезного снижения на вторичке ждать не приходится.

Сегодня сложно понять, какие из проектов застройщиков Казани подойдут для инвесторов, где можно будет хорошо заработать. У застройщика есть госпрограммы, например, льготная ипотека, множество акций. А инвестор, который купит сейчас квартиру у застройщика и будет ее перепродавать, уже не сможет предоставить весь этот пакет привилегий — продать ее будет сложнее.

Впрочем, сохранить свои деньги в недвижимости однозначно можно.

Вадим Ложкин, директор филиала «Открытие инвестиции» в Казани

Если верить в то, что рынок недвижимости восстановится и спрос на жилую недвижимость будет расти, то можно, с инвестиционной точки зрения, заработать на акциях девелоперов.

На Московской бирже представлены несколько публичных девелоперов. Среди ярких и интересных наши аналитики выделяют ГК «Самолет» — одну из немногих компаний, которые анонсировали дивиденды и готовы направить на их выплаты почти 10 млрд руб. заработанных денег. Планы у топменеджмента достаточно амбициозные: компания считает, что продажи сохранятся, несмотря на высокие цены на недвижимость.

Другие публичные девелоперы в текущем году могут не выплатить промежуточные дивиденды своим акционерам.

На Московской бирже, помимо акций застройщиков, есть еще такой вид инвестиционных инструментов, как облигации. Этот класс активов более консервативен. Инвестор, который приобретает облигации, фиксирует для себя доходность, которую он получит, когда эта облигация будет гаситься. Можно обратить внимание на облигации компании «Джи Групп», у нас в регионе компанию больше знают как «Унистрой». Доходность этой облигации сейчас около 16% годовых, это интересная доходность в сравнении с депозитами.

Важно также понимать: если наша экономика все-таки попадет в жесткую рецессию и случится падение, то и застройщики столкнутся с проблемами. Возможный сценарий — отсутствие спроса и невозвраты ипотечных долгов, когда банки будут вынуждены продавать заложенное имущество. Если вспомнить 2008 год, то ценные бумаги застройщиков были под сильным ударом. Но можно посмотреть на ситуацию более позитивно: текущая ключевая ставка низкая, вероятно ее дальнейшее снижение. Действует множество ипотечных программ с господдержкой, стимулирующих спрос.

Напомню, что мой комментарий не является инвестиционной рекомендацией и каждый инвестор должен самостоятельно проанализировать свои риски.

Советы экспертов, содержащиеся в статье, носят информационный характер и не являются инвестиционными рекомендациями.

ГАУ «УГЭЦ РТ»

оказывает квалифицированные консультации по вопросам градостроительной деятельности

Получите разъяснения по вопросам, связанным с:

- техническими регламентами;
- санитарно-эпидемиологическими требованиями;
- требованиями в области охраны окружающей среды;
- требованиями в области пожарной безопасности;
- требованиями государственной охраны объектов культурного наследия;
- требованиями промышленной безопасности;
- требованиями к обеспечению надежности и безопасности электроэнергетических систем и объектов электроэнергетики;
- требованиями антитеррористической защищенности объекта;
- требованиями по определению сметной стоимости;
- обоснованием инвестиций в объекты капитального строительства.

ГАУ «УГЭЦ РТ» – ведущий экспертный центр в ПФО, проводит государственную и негосударственную экспертизу проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий в любом регионе России. Эксперты учреждения имеют опыт в профессии более 20 лет.

Услуга предоставляется по всей стране

На любом этапе подготовки проектной и сметной документации

Оперативно, по любым объектам строительства и вопросам любой сложности

Выбирайте удобный формат сами:
очное или видеосовещание с экспертами или же ответ с рекомендациями по устранению ошибок, на официальном бланке госучреждения.

Кому подойдет услуга:

Государственным и негосударственным заказчикам

Проектным организациям

Подрядным и строительным организациям

Физическим лицам

реклама

Дополнительная информация: **+7 (843) 207-06-04**

ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ

Вскоре столица Татарстана получит новый крупнейший объект реабилитационной медицины и станет одним из российских центров медицинского туризма.

Медцентр российского масштаба

Вид на выразительное 18-этажное здание медицинского комплекса Millenium Clinic уже открывается с левого берега Казанки. Ожидается, что свои двери многопрофильный медцентр откроет до конца этого года. На площади 64 тыс. кв. м разместятся современный реабилитационный центр на 300 мест и гостиничный комплекс на 175 номеров. Среди основных направлений работы обозначены не только неотложная, амбулаторная и стационарная помощь, но и восстановительная медицина, реабилитация при заболеваниях нервной и сердечно-сосудистой систем, реабилитация после протезирования, спортивных и бытовых травм.

Оснащенный по мировым стандартам комплекс сможет принимать более 150 тыс. пациентов в год и обещает стать одним из российских центров медицинского туризма.

Многое в одном

Вести строительство в таком динамичном и статусном мегаполисе, как Казань, — значит следовать современным архитектурным тенденциям. Органично вписать здание Millenium Clinic в окружающий микрорайон и пейзаж с видом на реку авторам проекта помогает в том числе применение современных строительных материалов. Даже на эскизе центр выглядит продолжением окружающего его ландшафта. Визуальные легкость и прозрачность достигаются за счет использования панорамного остекления. Обращает на себя внимание

реклама

и эффектная, нестандартная входная группа.

Но еще интереснее внутреннее содержание здания. Millenium Clinic — не просто больница, а многопрофильный центр, объединяющий множество помещений с самым различным функционалом. Среди них палаты, операционные, рабочие кабинеты врачей, гостиничные номера и даже современные конференц-залы и переговорные.

Когда необходимо создать множество помещений с различным функционалом и особенностями эксплуатации, на помощь приходят системы сухого строительства КНАУФ. В руках проектировщиков и строителей это гибкий инструмент, позволяющий управлять внутренней организацией пространства, оперативно и экономично воплощать практически любые решения.

Здание с особыми требованиями

Объекты медицинского назначения должны быть спроектированы так, чтобы максимально удовлетворять потребностям учреждения, которое в нем разместится. Высочайшие требования предъявляются к качеству

— На строительстве Millenium Clinic используются гипсокартон, перегородки, потолки, штукатурка производства КНАУФ. Высококачественные материалы этого производителя мы постоянно применяем при возведении и реконструкции объектов, предполагающих интенсивную эксплуатацию. КНАУФ предлагает свои продукты в составе комплектных систем, что дает нам быстроту и легкость монтажа и позволяет сократить сроки выполнения работ. Можно создавать и вести отделку конструкций сложной геометрической формы. За облицовочными материалами предусмотрено размещение различных коммуникаций. По отзывам строителей, работать с этими материалами легко и приятно, — **говорит представитель застройщика Андрей Поручиков.**

реклама

КОГДА НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ МНОЖЕСТВО ПОМЕЩЕНИЙ С РАЗЛИЧНЫМ ФУНКЦИОНАЛОМ И ОСОБЕННОСТЯМИ ЭКСПЛУАТАЦИИ, НА ПОМОЩЬ ПРИХОДЯТ СИСТЕМЫ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КНАУФ. В РУКАХ ПРОЕКТИРОВЩИКОВ И СТРОИТЕЛЕЙ ЭТО ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ УПРАВЛЯТЬ ВНУТРЕННЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРОСТРАНСТВА, ОПЕРАТИВНО И ЭКОНОМИЧНО ВОПЛОЩАТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫЕ РЕШЕНИЯ.

и безопасности внутренней отделки помещений, а также к гигиеническим регламентам. Не менее важен дизайн, а главное — соблюдение требований к экологичности, ведь речь идет о самом ценном — о здоровье.

КНАУФ стал одним из ведущих поставщиков материалов для нового медицинского центра. На объект поставлялись такие проверенные временем продукты компании, как перегородки, сухие цементные и гипсовые смеси. Выбор проектировщиков обусловлен удобством и скоростью монтажа, низким весом конструкций на основе КНАУФ-листов, гибкостью таких решений. Помимо эстетики и прочности отделка создает благоприятный для человека микроклимат в помещениях — ведь используются только натуральные и безопасные материалы.

Кроме того, на объекте Millenium Clinic использовались влагостойкие цементные плиты КНАУФ. Это особенно важно в помещениях, где предполагается интенсивное использование воды или где проводится частая влажная уборка. При этом они обладают огнестойкостью, что жизненно необходимо для здания, где может находиться много людей с ограниченными возможностями по здоровью. В чрезвычайной ситуации это должно помочь безопасно эвакуировать всех или даже завершить критически важные процедуры.

Системы сухого строительства сегодня — неотъемлемый компонент возведения современных объектов в Республике Татарстан. Технология использовалась при возведении таких значимых для региона объектов, как «Казань Экспо», школа «Адымнар», здания в инновационном городе Иннополис, при реконструкции Национальной библиотеки. Теперь этот список пополнил казанский Многопрофильный комплекс Millenium Clinic, который станет одним из крупнейших медицинских учреждений Поволжья.

реклама

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

17-21 ОКТЯБРЯ МОСКВА 2022

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

10000 УЧАСТНИКОВ

450 МЕРОПРИЯТИЙ

500 СПИКЕРОВ

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ

- ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
- РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС
- ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
- DIGITAL-ТЕХНОЛОГИИ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КОНГРЕССА

Google Play

App Store

REALCONGRESS.RU

ГЛАВНЫЙ ПАРТНЕР

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР

КЛЮЧЕВОЙ ПАРТНЕР

ВЕДУЩИЙ ПАРТНЕР

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ИНТЕРНЕТ–ПАРТНЕР

СПОНСОРЫ И ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИЙ

РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ ТИМ — НЕ ХУЖЕ ЗАРУБЕЖНЫХ

Минстрой России координирует работу по развитию российского программного обеспечения для ТИМ на всех этапах жизненного цикла объектов капитального строительства. Предполагается, что оно заместит программные продукты ушедших с российского рынка иностранных компаний.

К декабрю 2022 года планируется сформировать набор программных продуктов и решений для эффективного и прозрачного процесса строительства и эксплуатации объектов.

«Информационное моделирование — важнейшее направление развития стройотрасли. Российские наработки ничем не хуже зарубежных. Где-то есть пробелы, которыми не занимались, потому что необходимые инструменты были в зарубежном ПО», — отметил замминистра строительства и ЖКХ РФ **Константин Михайлик.**

«В полной мере импортозаместить программное обеспечение для информационного моделирования в строительстве вполне возможно», — считает **Дмитрий Абакумов,** директор по работе с корпоративными клиентами ГК «СиСофт» (CSoft).

Комплексная система информационного моделирования и 3D-проектирования объектов капитального строительства Model Studio CS — разработка ГК «СиСофт» (CSoft), предназначена для проектирования объектов гражданского и промышленного строительства и других отраслей, где требуется информационное моделирование: добыча и переработка нефти и газа, минеральных ресурсов, ТЭК, водо- и электроснабжение.

Возможности линейки Model Studio CS расширены отраслевыми решениями, такими как Генплан, Строительные решения, Трубопроводы, Кабельное хозяйство, Канализация, Отопление и вентиляция, Молниезащита, ОПС.

Программные решения ГК «СиСофт» (CSoft) способны заместить более десятка продуктов иностранных вендоров и полностью отвечают требованиям, предъявляемым Главгосэкспертизой к российской строительной документации. Продукт совместим с зарубежным софтом, что делает возможным перенос данных из него в Model Studio CS.

Программные продукты ГК «СиСофт» (CSoft) используют проектные подразделения ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть»», АК «Алроса», АО «Ростехинвентаризация — Федеральное БТИ», инженерные центры, входившие в состав РАО «ЕЭС России», Госкорпорации «Росатом» и другие.

Специалисты ГК «СиСофт» (CSoft) оказывают бизнесу оперативную помощь при переходе на отечественное ПО в рамках импортозамещения, проводят вебинары по цифровизации строительной и инженерной отраслей.

Важную роль играет господдержка ИТ-сферы, реализуемая Правительством РФ. Это наверняка станет хорошим стимулом для отечественных компаний-разработчиков, а финансирование новых, критически важных разработок будет способствовать развитию отрасли и значительно ускорит импортозамещение.

Партнерский материал

DF

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ФОРУМ

власть • девелопер • банк

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

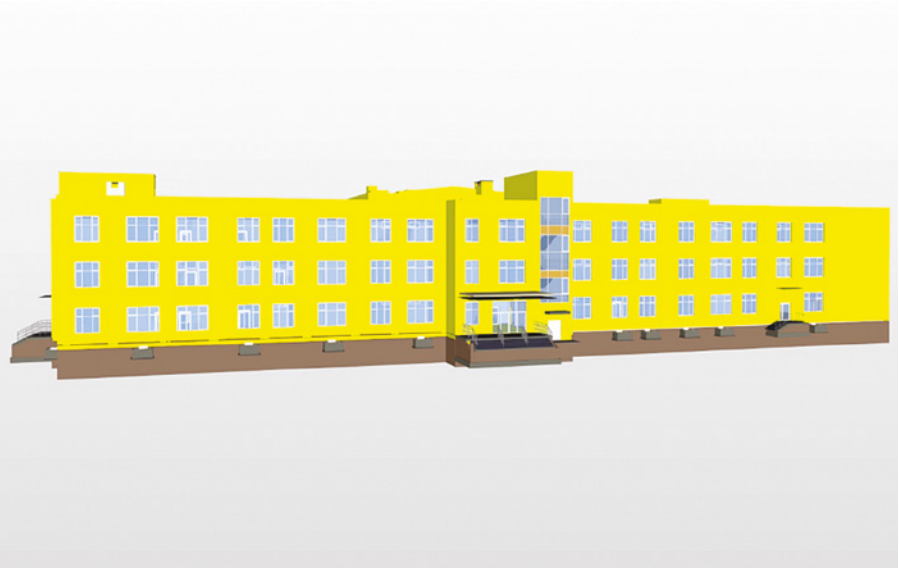
26 ОКТЯБРЯ — МОСКВА

REAL ESTATE PROFESSIONALS' ASSOCIATION Repa

Организатор

КАК ПРОХОДИТ ПРОВЕРКА ЦИФРОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

ГАУ «УГЭЦ РТ» проводит государственную и негосударственную экспертизу проектной документации, в состав которой, помимо стандартного пакета проектной документации, может входить цифровая информационная модель объекта капитального строительства.



Методика проверки цифровых информационных моделей (ЦИМ) в ГАУ «УГЭЦ РТ»

Проверка специалистом отдела приемки

- Проектная документация и модель рассматриваются на соответствие требованиям к комплектности, форматам и наименованию файлов.
- После положительного рассмотрения модель передается эксперту, отвечающему за качество формирования информационной модели, для осуществления дальнейших проверок.

Проверка экспертом ТИМ

- Проверки осуществляются в два этапа: на корректность параметров модели и на соответствие требованиям технических регламентов.
- Затем формируется отчет, который передается вместе с моделью ведущему эксперту для дальнейшего рассмотрения.

Проверка экспертом по ценообразованию

- На этом этапе выгружаются объемы из ЦИМ и сравниваются с проектными объемами. Сведения выгружаются в отчет. Срок проверки сметной документации на соответствие объемов проектной документации напрямую зависит от того, насколько полно составлена ЦИМ.

Проверка ведущим экспертом и подготовка заключения по объекту

На этом этапе проводятся автоматизированные проверки, которые позволяют проверить ЦИМ на классификацию элементов, на наличие требуемых атрибутов, дублирование и прямое пересечение элементов, на назначение слоев элементов ЦИМ, а также на соответствие требованиям.

- Результаты проведения экспертизы цифровой информационной модели включаются в положительное заключение экспертизы.

Как начинается проверка?

Проверка ЦИМ проводится с помощью специализированного программного комплекса, куда ведущий эксперт или специалист отдела приемки загружает информационные модели разных разделов. На этом этапе по сводной модели можно сразу определить соответствие или несоответствие параметров нормативным требованиям и совпадают ли координаты в информационной модели. Если параметры или координаты не соответствуют — ЦИМ с замечаниями эксперта направляется проектировщику, чтобы он внес

реклама

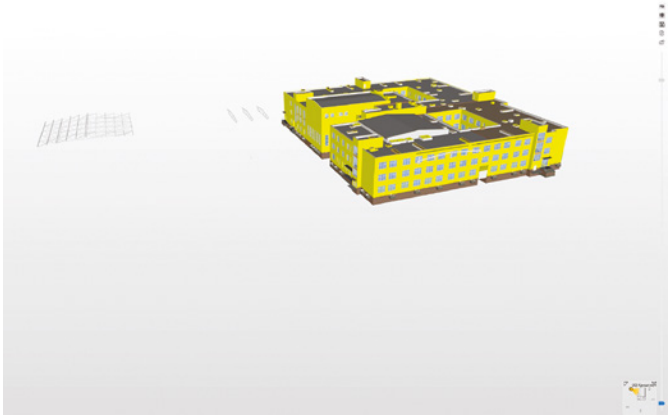


Рис. 1

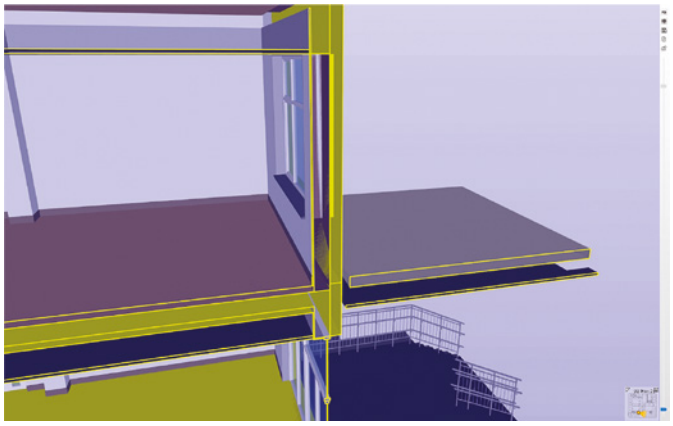


Рис. 2

Рис. 3

Рис. 4

корректировки или дал координаты смещения (рис. 1).

Визуальная проверка ЦИМ

Далее ЦИМ передается в работу эксперту, отвечающему за информационную модель. На этом этапе проводится визуальная проверка на соответствие техническому заданию на разработку ЦИМ, нормативной документации и правилам разработки моделей. Визуальная проверка состоит из просмотра информационной модели по чек-листу. Например, стена должна иметь разделенную структуру. Как можно увидеть на рис. 2, данное требование было соблюдено.

Автоматизированная проверка ЦИМ

Далее происходит автоматизированная проверка ЦИМ на коллизии, наполненности атрибутами и т.д. Параллельно эксперты по разделам, при необходимости, оценивают ЦИМ на соответствие проектным решениям.

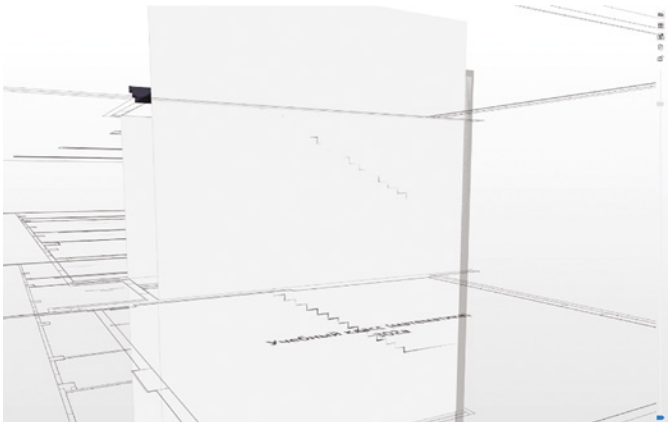


Рис. 5

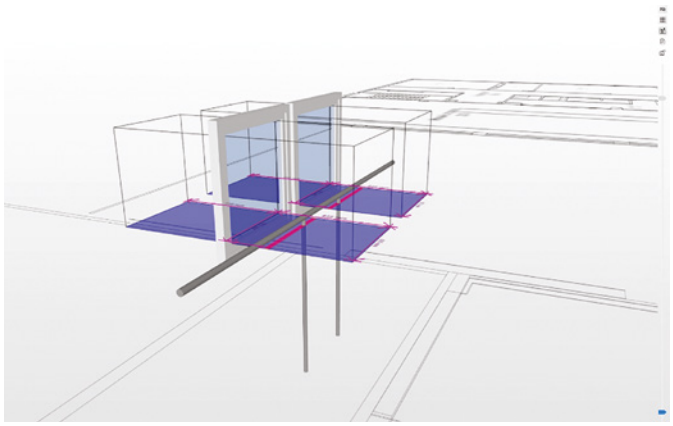


Рис. 6

реклама

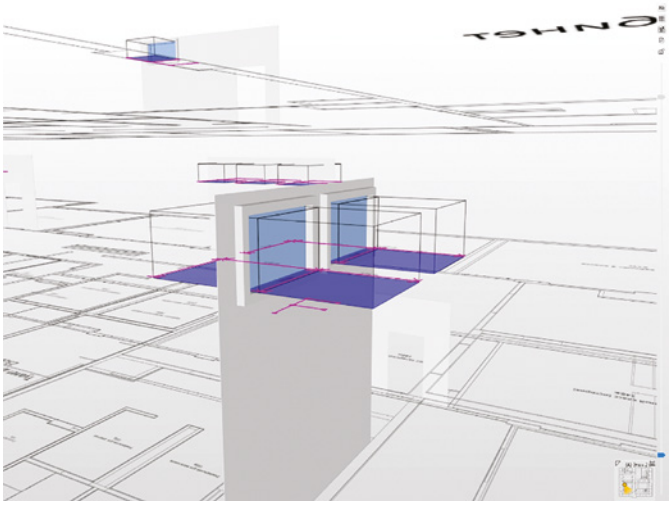


Рис. 7

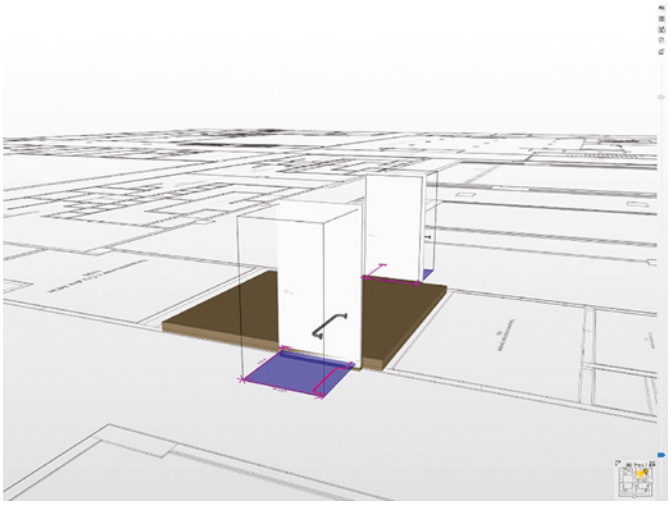


Рис. 8

Давайте на примере рассмотрим результаты, которые получилось увидеть. В модели есть места, где штукатурка, кирпичная кладка и прочие стеновые элементы находятся друг в друге (рис. 3).

Еще один пример — наличие дублирующих помещений (рис. 4), что в дальнейшем может привести к неверному подсчету ТЭПов здания.

Также в ЦИМ могут быть незначительные пересечения, например, наслаивание штукатурки на стену (рис. 5). Данные ошибки ни на что не влияют и могут быть исправлены на этапе проработки стадии РД.

Автоматизированный поиск ошибок в ЦИМ также позволяет находить ошибки не только по геометрическим пересечениям, но и интеллектуальные, например, наличие свободной зоны перед окнами и дверями. Как можно увидеть на рис. 6, перед окнами не сделан проем и окна примыкают к слою штукатурки.

Или же ограждения находятся очень близко к окнам, что впоследствии может привести к невозможности открывания окон (рис. 7).

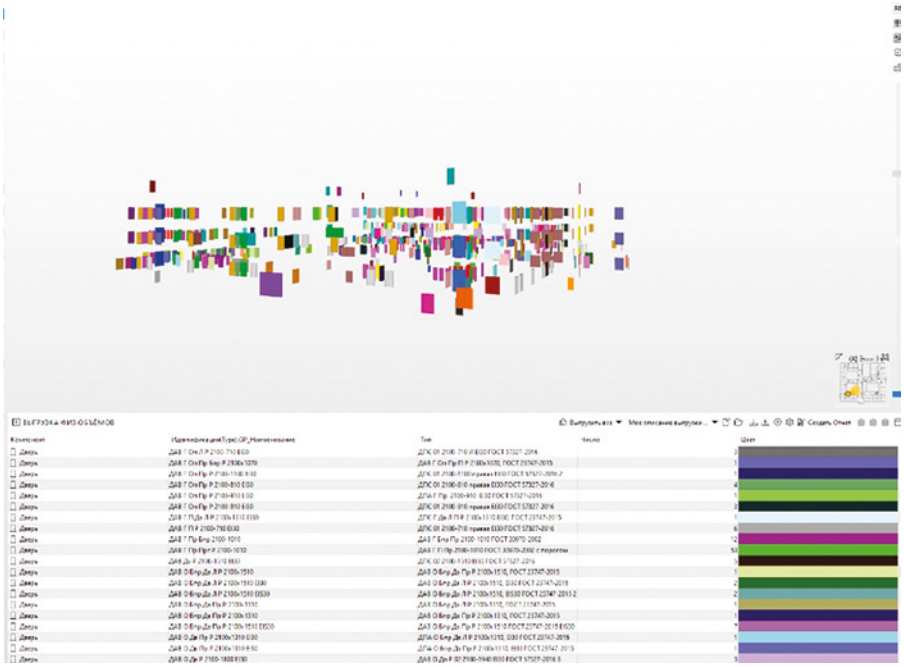


Рис. 9

Так же и с дверями, очень легко увидеть посторонние элементы перед ними, что также приведет к невозможности их открывания (рис. 8).

Проверка смет

Информационную модель можно использовать в качестве базы данных и выгружать из нее физические объемы. Для этого необходимо, чтобы в модели были заполнены все соответствующие атрибуты. Как можно увидеть на рис. 9, в модели в дверях заполнены все атрибуты, которые были заложены в требованиях к разработке моделей, и с этим можно уже работать в дальнейшем, т.е. выгружать данные для последующей работы.

ГАУ «УГЭЦ РТ» принимает на экспертизу проекты с ЦИМ

- Пройти экспертизу в ГАУ «УГЭЦ РТ» может любой заказчик из любого региона РФ:
- Экспертиза проводится онлайн. Подать документы можно через личный кабинет на сайте gosekspertiza-rt.ru.
- Загрузить ЦИМ в формате ifc в специальный раздел «Информационная модель».
- Получить экспертное заключение государственного образца.

реклама

ИГОРЬ МАНЫЛОВ: «С ЭКСПЕРТИЗОЙ ТАТАРСТАНА МЫ НАХОДИМСЯ В ПОЛНОМ АЛЬЯНСЕ»

11 июля 2022 года в Казани состоялась встреча коллектива ГАУ «УГЭЦ РТ» с начальником Главгосэкспертизы России Игорем Евгеньевичем Маныловым. Основным вопросом встречи стала цифровизация органов экспертизы и использование цифровых сервисов в работе.

О цифровой трансформации

Ознакомительную экскурсию по ГАУ «УГЭЦ РТ» провел директор учреждения **Мазит Салихов.** Он особо остановился на актуальной сейчас теме цифровой трансформации строительной сферы:

— Сегодня мы стоим на пороге новой эры в строительстве и эксплуатации зданий, когда необходимость создания эффективной структуры управления данными является одним из критериев безопасности и надежности объектов строительства. Цифровая трансформация отрасли идет активными шагами, и в этом большая заслуга нашего Правительства, которое поддерживает инновации и способствует их быстрому применению для улучшения качества строительства. В данном вопросе лидером и нашим главным союзником является Главгосэкпертиза России. ГАУ «УГЭЦ РТ» поддерживает внедрение инноваций в экспертную деятельность.

К технологиям информационного моделирования мы готовы полностью. С 2015 года проводим экспертизу проектов, выполненных с применением технологий информационного моделирования (ТИМ).

Все эксперты нашего учреждения обучены работе с технологиями информационного моделирования.

При поддержке Минстроя РТ разработано несколько видов обучающих программ по ТИМ — для заказчиков, проектировщиков, строителей и сметчиков и проведено обучение порядка 350 человек.

Что касается цифровизации деятельности, могу сказать, что для нашего учреждения это жизненно важно, чтобы быстро и оперативно взаимодействовать с заявителями, — подчеркнул Мазит Салихов. — В настоящее время мы максимально используем все онлайн-возможности. В том числе цифровые сервисы, разработанные Минстроем России и Главгосэкспертизой России, — Единый государственный реестр заключений экспертизы, Единую цифровую платформу экспертизы, выдаем заключения в xml-формате. В применении этих сервисов мы видим большие преимущества, как с точки зрения автоматизации процедуры экспертизы, так и для отрасли в целом.

О подходах к работе

Также в этом году эксперты ГАУ «УГЭЦ РТ» вместе с Санкт-Петербургской экспертизой участвуют в проекте Главгосэкспертизы России «Экспертиза будущего 5.0» с проектом создания электронного сервиса по взаимодействию между заявителями и экспертными организациями «Календарь экспертизы» на базе Единой цифровой платформы экспертизы.

Ознакомившись с деятельностью ГАУ «УГЭЦ РТ», в том числе по направлениям цифровой трансформации и учебной деятельности, начальник Главгосэкспертизы России **Игорь Манылов** отметил, что ему близки подходы учреждения.

Динамика по работе в цифровых сервисах, в том числе в ЕЦПЭ, в ГАУ «УГЭЦ РТ» положительная.

В то же время эксперты ГАУ «УГЭЦ РТ» внесли ряд предложений, которые могут улучшить работу сервиса.

— Работниками Главгосэкспертизы России проводится глобальная работа по модернизации и совершенствованию технологических решений и сервисов ЕЦПЭ. Хотел бы также отметить открытость наших коллег к обсуждению вопросов по работе в цифровой платформе и оперативную обратную связь, — сообщил Мазит Салихов.

Комментируя дальнейшее развитие ЕЦПЭ, Игорь Манылов сказал, что, когда будет пройден период зрелости этой системы, будет необходим переход к управлению знаниями. В идеале система управления требованиями должна быть вшита в систему проектирования, пояснил он.

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Профессия строителя — одна из самых сложных, значимых и созидательных. Их усилиями преображаются целые города, формируется комфортная среда и создается достойное качество жизни людей.

Этот праздник объединяет множество профессионалов — строителей, проектировщиков, изыскателей, архитекторов, инженеров, сметчиков. Сейчас всем нам приходится работать в нестандартных условиях, быстро приспосабливаясь к новым вызовам. Но строитель — профессия для людей смелых и сильных духом, настоящих патриотов, которые трудятся на благо родной страны и показывают достойные результаты своей работы.

От меня лично и от имени сотрудников ГАУ «УГЭЦ РТ» примите поздравления с нашим профессиональным праздником — Днем строителя!

Желаю вам счастья, здоровья и процветания! Успешно завершать все задуманные проекты, совершенствоваться в своем деле и с легкостью достигать все новых высот. Пусть ваш труд всегда будет востребован и по достоинству оценен.

Попутного вам ветра во всех начинаниях, неиссякаемой энергии для новых свершений и больших прекрасных дел!

Мазит Салихов,
директор ГАУ «Управление государственной экспертизы и ценообразования Республики Татарстан по строительству и архитектуре»

ОЖИДАНИЯ ВЫШЕ ЗАРПЛАТ

Зарплаты с начала года не изменились, профконкуренция снижается, а объем найма вырос — с такими итогами рынок труда Татарстана в строительной сфере подошел к середине лета.

Комментирует Александра Севостьянова, руководитель пресс-службы HeadHunter Поволжье

По данным hh.ru, крупнейшей российской онлайн-платформы по поиску работы и сотрудников, средние зарплатные ожидания соискателей Татарстана в сфере строительства, недвижимости с начала года выросли на 4% и в июне составили 56,3 тыс. руб.

При этом заметных изменений в средних зарплатных предложениях в июне относительно январских показателей не наблюдается: разница составляет менее 1%. Сейчас соискателям отрасли в среднем предлагают 53,7 тыс. руб.

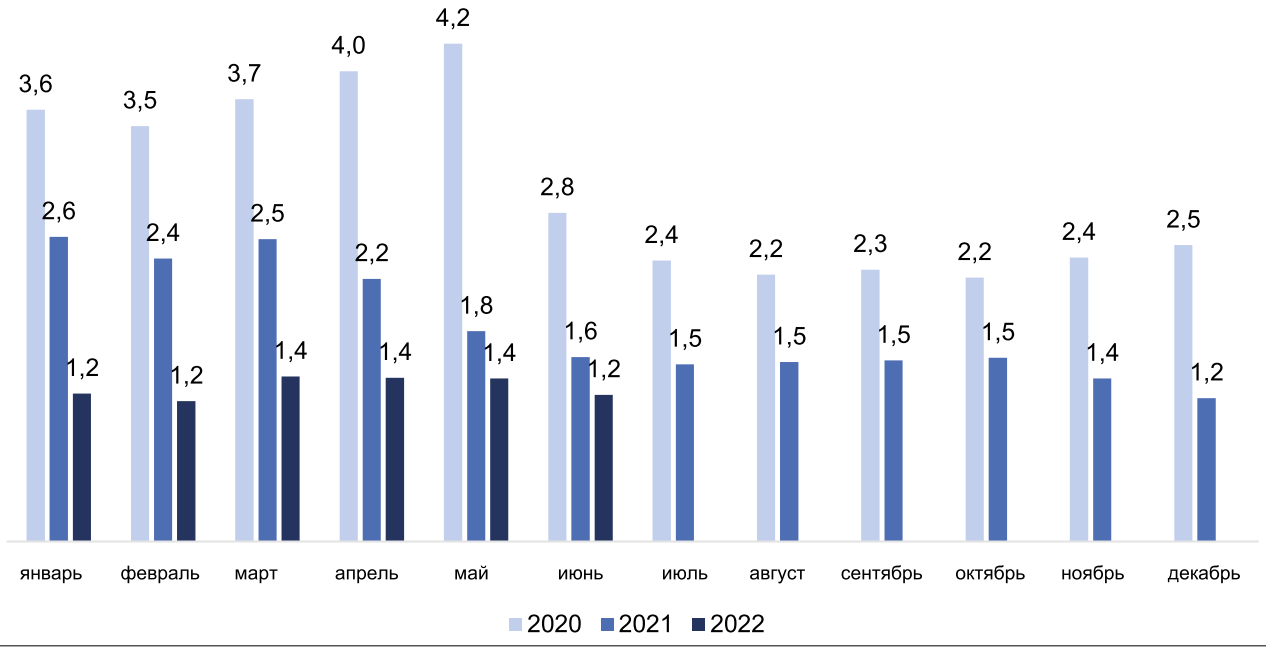
Уровень профессиональной конкуренции вновь демонстрирует снижение: после незначительных колебаний в весенний период в июне показатели вновь вернулись к январским – hh.индекс составил всего 1,2 резюме на 1 вакансию при комфортных для рынка труда 5–6 резюме на предложение.

А вот объем найма в начале лета в Татарстане вырос и относительно прошлогодних показателей, и по сравнению с весенним периодом. После снижения активности работодателей, выраженной в количестве вакансий, весной этого года помесячная динамика демонстрирует рост в июне на 6% относительно мая.

По сравнению с прошлым годом показатели выросли на 53% – сейчас сфера строительства находится на 2-м месте в регионе по наиболее высокой динамике вакансий (опережает лишь добывающая отрасль: +76%).

Динамика резюме в первый летний месяц снизилась на 4% относительно мая – подобное снижение активности соискателей является характерным для летнего периода. Стоит отметить, что при этом по сравнению с прошлым годом активность соискателей сферы на рынке труда выросла на 22% – это отчасти объясняется внешними факторами и общими настроениями соискателей, к примеру, желание / потребность сменить работу на более высокооплачиваемую или найти подработку.

Динамика hh.индекса (соотношение резюме на 1 вакансию), РТ



ГАУ «УГЭЦ РТ» — ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЙ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

ПРОВОДИТ КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

- **3-7 октября** Управление ТИМ-проектами
- **3-7 октября** ТИМ для главных инженеров проектов
- **3-7 октября** ТИМ для строителей
- **10-14 октября** ТИМ для сметчиков

- **СЕМИНАР 27 сентября** Технологии информационного моделирования на стадии проектирования, экспертизы и строительства. Практика применения и перспективы развития

Задачи программы обучения:

- Сформировать представление о ТИМ
- Дать рабочие инструменты по применению ТИМ для каждой целевой аудитории
- Сформировать четкий алгоритм работы всех участников строительного процесса
- Дать широкое представление по всему имеющемуся в настоящее время программному обеспечению с целью сформировать у целевой аудитории знания и навыки работы на разном программном обеспечении

Программа курсов повышения квалификации включает изучение следующих тем:

ВСЕ КУРСЫ ДОСТУПНЫ ОНЛАЙН

- Законодательное нормативно-правовое регулирование деятельности заказчика с учетом технологий информационного моделирования (ТИМ)
- Экспертиза проектов, созданных с помощью ТИМ
- Подготовка задания на проектирование объекта капитального строительства с применением ТИМ
- Экспертиза сметной документации проектов, выполненных с ТИМ
- ТИМ на этапе проектирования
- Программное обеспечение для информационного моделирования зданий и сооружений
- Эффективное управление ТИМ

реклама

Записаться на обучение:
+7 (843) 253-75-49
info@proff-standart.ru, proff-standart.ru
г. Казань, ул. Шуртыгина, 22

ЖКХ

БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ЖИТЕЛЕЙ ТАТАРСТАНА НЕДОВОЛЬНЫ ТЕКУЩИМ РЕМОНТОМ

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И КАПРЕМОНТ

БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ЖИТЕЛЕЙ ТАТАРСТАНА НЕДОВОЛЬНЫ ТЕКУЩИМ РЕМОНТОМ

Ассоциация «Региональный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ Республики Татарстан» провела опрос населения на тему «Опрос в рамках мониторинга по текущему ремонту и содержанию жилого дома».

Опрос проходил в целях мониторинга удовлетворенности населения качеством текущего ремонта в подъездах многоквартирных домов, качества содержания жилого дома управляющими организациями. Полученную информацию планируется довести до органов власти, профильных министерств и ведомств.

Методика опроса

В ходе исследования было опрошено порядка 700 жителей Республики Татарстан. Большинство опрашиваемых были из Казани — 66,6%, Ютазинский район — 17%, Зеленодольский район — 6%, Набережные Челны — 2,7%, Елабужский район — 1,9%, остальные районы РТ — 5,8%.

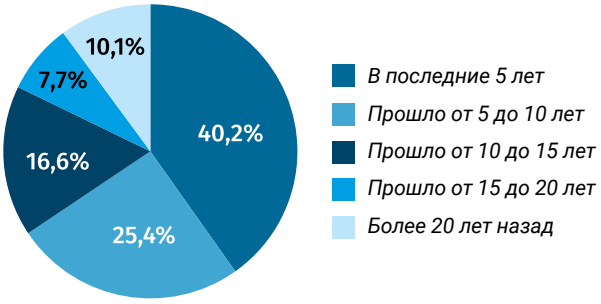
Опрос состоял из 19 вопросов

68% опрашиваемых в качестве формы управления домом выбрали управляющие компании, 24,8% опрошенных указали, что их домом управляют ТСЖ, ТСН, 3,9% опрошенных затруднились ответить, какая форма управления их домом, у 2,3% дома находятся в непосредственном управлении, у 1,1% — ЖСК.

Результаты

Около 53% респондентов недовольны состоянием ремонта в своем подъезде. 25,4% опрошенных дали оценку состояния ремонта в подъезде: «в целом довольны, но есть нюансы». И лишь 21,7% довольны ремонтом в своем подъезде.

В АДРЕС АССОЦИАЦИИ «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЖКХ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН» ПОСТУПАЕТ МНОГО ЖАЛОБ ПО ПОВОДУ ОТСУТСТВИЯ ТЕКУЩЕГО РЕМОНТА В ПОДЪЕЗДАХ, ПЛОХОГО СОДЕРЖАНИЯ ЖИЛОГО ДОМА СО СТОРОНЫ УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.



У 40% прошедших опрос текущий ремонт в подъезде делали в последние 5 лет. 25,4% респондентов утверждают, что после ремонта в подъезде прошло от 5 до 10 лет. У 16,6% прошло от 10 до 15 лет. У 7,7% — от 15 до 20 лет. 10% анкетируемых выбрали ответ «Более 20 лет назад».

- У большей части респондентов — 71,3% — имеется домофон в подъезде. У 2,8% домофон имеется, но не работает. 26% выбрали ответ «Нет домофона».
- Примерно у половины опрошенных входная группа в подъезд требует ремонта. У 21,6% имеются некритичные замечания к входной группе. 28,3% утверждают, что входная группа в их доме не нуждается в ремонте.
- У большинства опрошенных — 55,6% — входные двери в подъезд не нуждаются в ремонте. У 24% опрошенных входные двери нуждаются в ремонте, они не закрываются, из них дует. У 20,4% на входных дверях в подъезд необходимо заменить доводчик.
- На вопрос «Нуждаются ли в ремонте окна в вашем подъезде?» 59,6% анкетируемых указали «Нет». 20,5% респондентов считают, что окна в их подъезде нужно ремонтировать, потому что они продувают. 12,5% указали, что окна в подъезде нуждаются в ремонте, так как они сломаны, отсутствуют стекла, а 7,5% выбрали «Да, запорные устройства на окнах не работают».
- У 32,3% опрошенных напольное покрытие в подъезде не нуждается в ремонте. У 27,3% покрытие в подъезде старое, плитка сломана, местами ее нет. 27,6% анкетируемых считают, что частичный ремонт пола в подъезде не помешал бы. У 12,8% некритичная ситуация.
- Почти 43% прошедших опрос указали, что стены в их подъезде в ужасном состоянии, рассыпается штукатурка, разводы на потолке от воды.
- 26,7% считают, что ремонт в подъезде не помешал бы, можно закрасить надписи на стенах, но в целом некритично.
- У 30,3% ремонт в подъезде не требуется.
- У 33,4% респондентов провода спрятаны в кабель-каналы. У 31,4% прошедших опрос провода частично спрятаны, но есть просто закрепленные на стене. У 24,5% провода в подъезде висят в хаотичном состоянии и требуют приведения в порядок. У 10,6% провода просто закреплены на стене.
- У большей части опрошенных, а именно 55,5%, с щитками в подъезде все хорошо, они закрыты. 32,5% выбрали ответ «Провода из щитков не торчат, но сами щитки не помешало бы привести в нормальный вид».
- 60% прошедших опрос утверждают, что с освещением в подъезде у них все хорошо. У 26% имеются проблемы с освещением в подъезде, лампы необходимо заменить, плафоны от ламп сломаны. У 14% плафоны от ламп сломаны, но сами лампы меняют по необходимости.
- У 51% интервьюируемых в подъезде установлены энергосберегающие лампы, у 49% — обычные.
- Многие опрошенные — 55,2% — не имеют датчиков движения на освещение в своем подъезде. У 39,3% респондентов датчики движения на освещение в подъезде установлены. 5,5% утверждают, что датчики движения на освещение установлены не на каждом этаже.
- У 47% интервьюируемых отсутствуют почтовые ящики в подъезде. У 18,4% некоторые почтовые ящики требуют ремонта.
- У большинства респондентов (54,8%) необходимая информация на информационном стенде размещена. У 30,2% респондентов информации на стендах нет. 15% опрошенных заявили, что в подъезде у них отсутствует информационный стенд.
- На вопрос «Насколько регулярно проводится уборка в вашем подъезде?» 44,4% анкетируемых указали «1 раз в месяц и реже». 31,3% респондентов выбрали «1 раз в неделю». 16,4% указали, что в подъезде убираются 2 раза в месяц, а 7,9% — 2 раза в неделю.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И КАПРЕМОНТ

Российский жилой фонд пребывает не в лучшем состоянии, много ветхого и аварийного жилья. Поэтому большую важность приобретает капитальный ремонт. Несколько лет назад в этой сфере была проведена реформа, которая серьезно изменила порядок его проведения. Но появились новые проблемы. Одна из них — порядок ценообразования на осуществление работ. Сегодня оно скорее мешает, чем помогает отладить бесперебойный механизм капремонта.

Министерство старается держать руку на пульсе

На сегодня в России действует огромная программа по капитальному ремонту, в ней числится 800 тыс. домов, из них в 45 тыс. ведутся восстановительные работы. На эти цели в год выделяется 180 млрд руб.

По словам заместителя министра строительства и ЖКХ **Алексея**

Ересько, капитальный ремонт радикально отличается от строительства, так как требует более тонкого умения вести работы в силу того, что зачастую он проходит без отселения жильцов. Это требует несколько иной профессиональной подготовки персонала таких подрядных организаций. Эти особенности и определяют в немалой степени специфику ценообразования в этой сфере.

По словам чиновника, сегодня это очень острый вопрос, который находится на контроле у Правительства РФ. Оно принимает меры по сохранению темпов и объемов капремонта, также принимаются законы и постановления с учетом новых трендов и специфики нынешней ситуации. Так, Минстроем были инициированы изменения в Жилищный кодекс, которые позволяют региональным операторам капремонта предоставлять подрядчикам аванс до 30% от общей сметы работ; также дано право изменять сумму договора до 30% в связи с ростом цен на строительные материалы.

По словам чиновника, Минстрой провел анализ этого решения; в 2021 году 21 регион планировал менять стоимость подряда, в 2022 году таких уже 22, на общую сумму в 62 млрд руб.

Важный вопрос — методика пересчета сметы. Долгое время он был настоящим камнем преткновения. Сейчас министерством подготовлен ряд изменений. Если они будут внедрены, это облегчит всю ситуацию с изменением договоров.

Подрядчики берут паузу

Пока Минстрой вынашивает планы, как изменить положение на фронтах капремонта к лучшему, ситуация остается напряженной. По словам Президента НОСТРОЙ **Антона Глушкова,** рост цен на стройматериалы продолжает влиять на общее положение в этой сфере. Средний рост индекса цен для капитального ремонта кирпичного дома составил 6,7%.

НОСТРОЙ провел изучение этого вопроса в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Так, в СФО в среднем стоимость капремонта возросла на 18% при норме прибыли в 8,7%. Эта величина недостаточна для компенсации роста цен на стройматериалы. При этом недофинансирование объектов составило 30%. В целом сходная ситуация и на Дальнем Востоке.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ В МАСШТАБАХ ВСЕЙ СТРАНЫ, ТО 48% КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУР ПРИЗНАНЫ НЕСОСТОЯВШИМИСЯ. ПО СФО И ДФО ЭТИ ПОКАЗАТЕЛИ, СООТВЕТСТВЕННО, 30,6% И 29,6%. ПО МНЕНИЮ АНТОНА ГЛУШКОВА, ЭТО ПЛОХОЙ ПРИЗНАК, КАПРЕМОНТ НЕПРИВЛЕКАТЕЛЕН ДЛЯ МНОГИХ ПОДРЯДЧИКОВ.

Если говорить в масштабах всей страны, то 48% конкурсных процедур признаны несостоявшимися. По СФО и ДФО эти показатели, соответственно, 30,6% и 29,6%. По мнению Антона Глушкова, это плохой признак, капремонт непривлекателен для многих подрядчиков.

Процент выполнения работ по капремонту домов за пять месяцев текущего года в целом по России составил 15,1%, в СФО — 33,2%, в ДФО — 29,6%. Есть несколько регионов, где вообще ничего не выполнено или сделано очень мало.

На этом фоне вряд ли вызовет удивление, что наполнение ФГИС ЦС происходит медленно, хотя темпы несколько ускорились. Есть надежда, что к концу 2022 года этот показатель приблизится к 100%. Это позволит гораздо оперативнее оценивать складывающуюся ситуацию и вносить в нее коррективы.

По мнению **Асии Гудзь,** заместителя исполнительного директора Ассоциации региональных опера-

ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭТОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДОЛЖНЫ БЫТЬ УВЕЛИЧЕНЫ КОЭФФИЦИЕНТЫ ПЕРЕРАСЧЕТА. ПОКА НЕ ПРОИЗОЙДЕТ ПЕРЕХОДА НА РЕСУРСНЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА СУММЫ КОНТРАКТА, СЛЕДУЕТ ПЕРЕСМОТРЕТЬ ИНДЕКСЫ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ РАБОТ.

торов капремонта (АРОКР), такое большое количество несостоявшихся конкурсов свидетельствует о несовершенстве существующих процедур, прежде всего определения предельной стоимости капремонта. Чтобы сохранить для компаний привлекательность этого вида деятельности, должны быть увеличены коэффициенты перерасчета. Пока не произойдет перехода на ресурсный метод расчета суммы контракта, следует пересмотреть индексы по отдельным видам работ.

Ключевой момент

Ответственность за капитальный ремонт лежит на регионах. Именно они выполняют весь объем работ и напрямую сталкиваются с теми проблемами и недоработками, которые существуют в этой сфере. Как говорит **Ирина Сосновская,** начальник отдела капитального ремонта Минстроя Красноярского края, стоимость проведения работ — ключевой момент в реализации подряда. С проблемами роста цен на стройматериалы в крае по-настоящему столкнулись в 2021 году. Уже в марте следующего года возникли вопросы с поставкой импортного оборудования. Для смягчения ситуации были предприняты оперативные меры, в частности, пересмотрены суммы договоров по капремонту.

В апреле ситуация стабилизировалась, увеличение предельной стоимости договоров дало положительные результаты. Хотя и эта мера не всегда помогает, приходится увеличивать расходную часть общей программы капремонта, а это ведет к перерасходу средств. Нужны управленческие решения для увеличения доходной части программы капремонта.

У региональных операторов свои узкие места. **Михаил Попелышев,** генеральный директор регионального фонда капитального ремонта многоквартирных домов Красноярского края, указывает на то, что подготовка документов происходит в чересчур короткие сроки — три-четыре месяца. А средние сроки самих ремонтных работ — два-четыре месяца. Это приводит к тому, что нет времени для корректировки проектной документации.

Без расселения жильцов увеличиваются затраты на проведение капремонта, что зачастую мешает подрядчикам определять свои реальные расходы. Эти компании обычно совсем небольшие, у них нет средств на содержание квалифицированных сметчиков. Вот они и попадают впросак. Тем более в ситуации роста цен на стройматериалы, когда индексы пересчета сметной стоимости не компенсируют это удорожание. Положение усугубляется тем, как показывает анализ, что существует большое недофинансирование объектов по сравнению со сметной стоимостью. Все это генерирует убытки подрядчиков.

Все приведенные выше факты говорят об одном: новый механизм капремонта требует дальнейшей донастройки.

Источник: iastr.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ
УПРАВЛЕНИЕ ЖКХ

www.upravlenie-gkh.ru

ПРОГРАММА

V ВСЕРОССИЙСКАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖКХ»

ОРГАНИЗАТОР:

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ
УПРАВЛЕНИЕ ЖКХ

В программе конференции:

- Взаимодействие жилищных и ресурсоснабжающих организаций
- Изменения в порядке расчётов КР на СОИ
- Работа с должниками: взыскание задолженности и укрепление платежной дисциплины
- Ответственность для РСО за перебои с КУ для граждан
- Тарифная политика
- Технологическое присоединение к сетям
- Стандарты раскрытия информации
- Фальсификации ОСС
- Как перестроить отношения с подрядчиками и собственниками
- Сессии «Открытый микрофон»
- Деловая игра «От идеи к действию»

КУРОРТ КРАСНАЯ ПОЛЯНА 17-19 АВГУСТА 2022

Новотель Конгресс Красная Поляна
г. Сочи, Адлерский район, с. Эсто-Садок,
ул. Горная, д.4

Координатор проекта

Золин Юрий Михайлович
тел.: +7 (903) 126-66-01, e-mail: zolin@od-group.ru

Исполнительная дирекция

Информационный портал «Управление ЖКХ»,
ул. Пришвина, д. 8, корп. 2, г. Москва, Россия, 127549,
тел./факс: +7(499)-372-10-39 www.upravlenie-gkh.ru

СЛОЖНО, НО МОЖНО: КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Корпоративные продажи непопулярны. Девелоперы относятся к ним с недоверием — результат отложен во времени, сделок мало, стандартные подходы не работают. Тем не менее есть компании, которые корпоративный канал продаж настроили и получают результаты. Руководитель Центра управления продажами GMK Анна Шишкина рассказала об этом инструменте и опыте застройщиков.

Корпоративные продажи — продажи сотрудникам или клиентам предприятий, с которыми заключено партнерское соглашение. По этому соглашению конечному покупателю предоставляются особые преференции для покупки недвижимости.

Если квартиру покупают сотрудники, они, как правило, должны соблюдать определенные условия. Например, покупатель должен подтвердить, что он работник в компании партнера, а также обратиться к девелоперу без участия агентов недвижимости.

Если квартиру покупают клиенты организации, то по следующей схеме: партнер рекомендует купить квартиру, а в случае приобретения получает бонусы от девелопера для своих клиентов, которые стимулируют их вернуться.

Есть несколько способов корпоративных продаж.

Предприятие покупает квартиры. Такую программу реализует, например, «Атомстройкомплекс» в Екатеринбурге.

Способ 1. Предприятие покупает квартиры

Идеальный сценарий для девелопера, который, как все идеальное, случается нечасто. Предприятий, готовых приобретать квартиры, ограниченное количество, выход на них непрост, но результат стоит того.

Такую программу реализует, например, «Атомстройкомплекс» в Екатеринбурге.

Компания продает квартиры предприятиям уже несколько лет. У девелопера 15 проектов в портфеле, он вводит много жилья и ему есть что предложить. Пока сосредоточены именно на таких продажах, в компании есть сотрудник, который занимается исключительно корпоративным направлением.

Андрей Суменков, руководитель направления корпоративных продаж «Атомстройкомплекс»: «Для компании, с точки зрения получения прибыли, наиболее выгодна продажа по схеме «застройщик — юридическое лицо», при условии, что это инвестиционный договор. При таком сценарии денежные средства можно сразу привлекать в строительство. Предприятий, которые готовы покупать квартиры сотрудникам или для других своих целей, мало, это единицы, но у нас есть постоянные партнеры».

Какому застройщику интересны корпоративные продажи? Тому, который строит много или строит массовое понятное жилье. Потому что в корпоративных продажах целевая аудитория — линейный персонал, средний класс. Корпоративные продажи подойдут тому, кто понимает, что продавать нужно много и основных каналов не всегда достаточно. Еще один случай — выход в другой город, когда обычных маркетинговых активностей для «раскачки» объекта недостаточно.

Сейчас компания планирует внедрить также инструмент лидогенерации, то есть продажу конечному потребителю — работнику или клиенту компании-партнера.

Способ 2. Субсидии сотрудникам

Компании, с которыми заключено партнерство, предоставляют субсидии сотрудникам: это может быть ссуда на первоначальный взнос или помощь с погашением платежей. Инструмент подходит только тем компаниям, которые вкладываются в удержание сотрудников. В этом случае у застройщика есть шанс на долгосрочное сотрудничество. Выйти на такие компании затруднительно, обычно договоренности заключаются на уровне руководителей.

Схожим образом корпоративные продажи работают внутри групп компаний. В одной компании может быть несколько организаций, связанных общим делом (например, девелопмент, завод, управляющая компания и т.д.) или несколько видов бизнеса (девелопмент, гостиница, ресторан, спортивный клуб). И девелоперская компания дает скидку сотрудникам «соседей» по холдингу.

Например, именно так застройщик «Территория жизни», Пенза, реализует корпоративную программу.

Холдинг, помимо девелоперской компании, включает в себя и производственные предприятия, там трудятся более 1300 человек. Компания предоставляет сотрудникам беспроцентный «стартовый капитал»

Субсидии сотрудникам. Именно так застройщик «Территория жизни», Пенза, реализует корпоративную программу.

КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ ИНТЕРЕСНЫ ЗАСТРОЙЩИКАМ МАССОВОГО ЖИЛЬЯ, ПОТОМУ ЧТО В КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖАХ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ — ЛИНЕЙНЫЙ ПЕРСОНАЛ, СРЕДНИЙ КЛАСС. КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ ПОДОЙДУТ ТОМУ, КТО ПОНИМАЕТ, ЧТО ПРОДАВАТЬ НУЖНО МНОГО И ОСНОВНЫХ КАНАЛОВ НЕ ВСЕГДА ДОСТАТОЧНО. ЕЩЕ ОДИН СЛУЧАЙ — ВЫХОД В ДРУГОЙ ГОРОД, КОГДА ОБЫЧНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ ДЛЯ «РАСКАЧКИ» ОБЪЕКТА НЕДОСТАТОЧНО.

на покупку квартир в своих жилых комплексах. «Стартовый капитал» также может быть и безвозвратным, при условии, что сотрудник после приобретения жилья отработает в компании больше трех лет.

С одной стороны, так компания формирует программу лояльности, создавая наполнение для HR-бренда, это помогает привлекать и удерживать ценные кадры. С другой, генерит дополнительные продажи квартир.

Оксана Маркова, коммерческий директор ГК «Территория жизни»: «Наша корпоративная программа работает более пяти лет и решает несколько задач — лояльность сотрудников холдинга, удержание в штате ценных кадров, дополнительный канал продаж. Это очевидно. Но если заглянуть чуть глубже — житель комплекса, как правило, лояльно относится к месту, где живет, к нему приходят родственники и друзья в гости, тем самым наш сотрудник-житель еще и запускает отличный «сарафанный маркетинг». В среднем корпоративные продажи приносят 5–6% от общего объема выручки, но фактически эта цифра больше: иногда клиент-сотрудник выбирает базовые условия покупки».

Субсидия — инструмент удержания и повышения лояльности работников, способ показать, что компания заботится о своих сотрудниках и всячески их поддерживает. Так можно удерживать важные кадры: тех, кого сложно привлекать на предприятие, или тех, чей уровень зарплаты невысокий и важно подпитать любовь к организации другим способом. К тому же это повышение доверия к компании — сотрудники рассчитывают, что работодатель вряд ли заключит договор с сомнительным девелопером и проверит его.

Способ 3. Лидогенерация

Девелопер заключает партнерское соглашение, по которому сотрудники компании-партнера гарантированно получают скидку на квартиры.

Партнер обеспечивает девелоперу доступ к сотрудникам, дает разрешение на распространение информации. Плюс такого формата в том, что договориться с предприятием проще, но есть и минус — эксклюзивные партнерские отношения выстроить не получится.

«Унистрой» медленно, но верно идет по пути лидогенерации в корпоративных продажах.

Компания изначально понимала, что это неспешный путь. Тестируют разные варианты, выходят на клиентов напрямую через организа-

«УНИСТРОЙ» РЕАЛИЗУЕТ КОРПОРАТИВНУЮ ПРОГРАММУ ВМЕСТЕ С КРУПНЫМ КАЗАНСКИМ АВТОСАЛОНОМ «КАН АВТО». РАБОТНИКИ АВТОСАЛОНА МОГУТ ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ НА КВАРТИРУ, А РАБОТНИКИ ДЕВЕЛОПЕРА, СООТВЕТСТВЕННО, МОГУТ БОЛЕЕ ВЫГОДНО КУПИТЬ АВТОМОБИЛЬ.

«Унистрой» медленно, но верно идет по пути лидогенерации в корпоративных продажах.

ции или через банки и их зарплатные проекты.

Даже при отсутствии больших продаж инструмент не бросают, развивая его последовательно, и уже заключили несколько партнерских соглашений с компаниями.

Например, «Унистрой» реализует корпоративную программу вместе с крупным казанским автосалоном «КАН Авто». Работники автосалона могут получить скидку на квартиру, а работники девелопера, соответственно, могут более выгодно купить автомобиль.

У «Унистроя» есть и другие партнерские инструменты, не связанные напрямую с продажами именно сотрудникам партнера. Например, у них действует программа, по которой покупатели могут получить бонусы на путешествие. Принцип следующий: клиенты Coral Travel получают от туроператора промокод на покупку квартиры. Приобретая квартиру по этому промокоду, они получают бонусы на покупку путешествия. Фактически это преференция, которая может доходить до 100 тыс. руб.

Искандер Юсупов, коммерческий директор «Унистроя»: «Для нас работа с организациями — это отдельный канал продаж, который помогает диверсифицироваться, находить новые лиды, открывать новые возможности для наших клиентов благодаря сотрудничеству компаний. Да, это небыстрый и непростой путь, этим инструментом нужно заниматься, должен быть ответственный за направление. Факультативным способом это работать не будет. Нужно быть готовым, что вначале результатов не будет и потом они будут расти медленно, здесь важны терпение и вера».

«Аквилон» — эталонный пример корпоративных продаж.

«Аквилон» — эталонный пример корпоративных продаж.

Корпоративная жилищная программа более семи лет пользуется стабильным спросом среди покупателей — сотрудников компаний-партнеров «Аквилона».

Участники программы получают дополнительную скидку на квартиру. Размер дисконта зависит от региона и достигает 125 тыс. руб. В сочетании с другими акциями от застройщика он позволяет максимально снизить итоговую стоимость квартиры. В корпоративно-жилищной программе девелопера участвуют крупные и средние предприятия, банки-партнеры, а также сотрудники бюджетных организаций.

В рамках программы «Аквилон» регулярно проводит информационные встречи на площадках партнеров. Сотрудники могут получить консультацию по всем вопросам покупки квартиры, не тратя время на отдельный визит в офис продаж.

Группа «Аквилон» запускала корпоративную жилищную программу как стратегическое средство поддержки спроса. Все начиналось с исследований: проводили опросы клиентов, собирали информацию о месте работы, анализировали результаты, формировали пул потенциальных партнеров — финансово устойчивых предприятий в разных отраслях.

Результаты программы существенные — в среднем корпоративные продажи приносят 15% годовой выручки.

По схожей схеме действуют и другие продвинутые федеральные застройщики, например, «Брусника» и «Эталон». Но если у «Брусники» размер скидки тоже фиксированный, как и у «Аквилона», варьируется только в зависимости от комнатности, то у «Эталона» — процент от стоимости приобретаемого жилья.

Почему сложно работать с корпоративными продажами?

Потому что очень трудозатратно. Девелоперу корпоративные продажи нужнее, чем предприятию, при этом среднестатистический девелопер тоже не очень стремится ими заниматься. В b2b-продажах сложная цепочка — нужно сначала продать идею организации, чтобы она дала доступ к конечному потребителю. Надо изучить клиента и конечную целевую аудиторию. Понять, на какие предприятия идти, на какие нет. Потом уговорить предприятие встретиться, заключить партнерское соглашение, попасть в организацию. Там тоже нужно вести какую-то работу, а какую? Провести презентацию? Непонятно, сколько лидов придет. А кого отправлять? Менеджеров? Они и так на потоке обрабатывают заявки... Одним словом, у застройщика, который думает про работу с b2b-продажами, вопросов больше, чем ответов.

Как запустить корпоративные продажи?

- Выберите способ, который вам подходит. Одному девелоперу больше подойдет лидогенерация, другому — прямая продажа юрлицам по инвестиционному договору, третий сможет найти партнера, который готов предоставить субсидии сотрудникам. Это зависит от многих факторов: города, градообразующих предприятий, уровня жизни населения, а также продукта, который вы реализуете, и объемов строительства.
- Тестируйте разные гипотезы. Каждый способ корпоративных продаж реализуется по-разному, у каждого — своя технология внедрения.
- Пробуйте и не бросайте! Корпоративные продажи не дают быстрого результата. Иногда уходит несколько лет. Однако в наше время иметь несколько разных прокачанных каналов продаж — уже мастхэв.

Источник: GMK

УЧАСТНИКИ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ СМЕТЧИК – 2022» ДЕЛЯТСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ

Каждый год конкурс «Лучший сметчик» открывает новые таланты сметного дела. «Стройэкспертиза» побывала на третьем, заключительном, туре конкурса и пообщалась с участниками.

В третий тур конкурса вышли 56 человек. Для удобства иногородних участников был предложен онлайн-формат. А их было немало: Красноярск, Новосибирск, Симферополь, Хакасия, Ярославль, Камчатка — пожалуй, были представлены все уголки страны. Были и иностранные участники — из Туркменистана.

А участники очной формы поделились с нами своими впечатлениями от конкурса.

Проверить себя и расти в профессии

Как рассказала ведущий инженер **Марьяна Хамидуллина,** в конкурсе решила участвовать, чтобы оценить свои навыки. И это оказался интересный, познавательный опыт. По ее словам, организация конкурса выстроена на высоком уровне, организаторы всегда на связи, разъясняют непонятные моменты. Но хотелось бы в испытаниях видеть больше практических заданий, где можно показать свои навыки и умения, а не только теоретическую часть, потому что сметчики — в первую очередь практики.

Участница из Нижнекамска — **Елена Шипкова,** работает начальником СДО на Камском заводе промышленного оборудования. Она говорит, что в конкурсе хочет проверить себя — насколько профессиональна и опытна в сметном деле. Предыдущие этапы ей показались слишком теоретическими, а вопросы в них — немного сложными. В конкурсе участвует впервые. Если не займет одно из призовых мест, то попробует свои силы еще раз.

Ольга Мухаметдинова, ведущий инженер КФУ, в профессиональных конкурсах пока не участвовала, и это ее первый опыт. Она отметила, что участникам пришлась бы кстати информация о том, какие разделы необходимо повторить. Например, когда был тестовый этап, было много вопросов по договорным отношениям — это относится не только к сметному делу, но и к юридическим аспектам.

Инженер из Казани **Инсаф Сафин** участвует в конкурсе второй год подряд. Его мотивация — получить новые знания в процессе подготовки к конкурсу. В этом году хочет добиться своей цели, войти хотя бы в первую тройку.

Руслан Хайдаров — заместитель начальника сметного отдела, приехал из Башкортостана. Он отмечает высокий уровень организации конкурса, оперативные консультации участников. Его цель — испытать себя и развиваться в профессии.

Организаторы конкурса «Лучший сметчик» всегда рады получить обратную связь, поэтому провели опрос участников из разных уголков страны.

Результаты опроса

Благодаря участию конкурсанты объективно оценили свои знания и наиболее важным выделили для себя: «Недостаточно просто хорошо знать сметно-нормативную базу, нужно более масштабно подходить к своей профессии», «Нужно постоянно совершенствоваться в своем деле, получать новые знания, уметь выступать перед аудиторией и верно формулировать и доносить свои мысли».

90% респондентов указали, что повысили и освежили свои профессиональные знания благодаря подготовке к конкурсу, повторению теории и изучению дополнительной литературы.

Большинство опрошенных отметили, что принимали участие заочно в формате онлайн, что не предоставило возможности ближе познакомиться с коллегами-конкурентами, но планируют поддерживать с ними связь после церемонии награждения, ведь общение и обмен знаниями с коллегами никогда не помешают.

После участия в конкурсе «Лучший сметчик — 2022» интерес вновь побороться в следующем году за звание «Лучший сметчик» имеется более чем у 60% респондентов.

Предложения и пожелания

Наибольшее число респондентов отметили, что необходимо добавить практические задания. Основное количество конкурсантов все же считают, что задания подобраны правильно и имеют разный необходимый уровень сложности.

Респонденты высказали предложение провести конкурс за городом, в формате «мозгового штурма». Еще одно пожелание — сократить общий срок проведения конкурса, а также сформировать перечень рекомендуемой литературы для подготовки к конкурсу.

Организаторы конкурса благодарят всех участников опроса за активность и интересные идеи. И высказывают пожелание к конкурсантам: лучше готовиться по теоретической части, а не только полагаться на знание практики и специализированных программ.

— В то же время радует, что с каждым годом наш конкурс становится все более популярным. На него ежегодно заявляется все больше участников, — отмечает председатель конкурсной комиссии **Татьяна Антонова,** начальник Управления ценообразования в строительстве ГАУ «УГЭЦ РТ».

Впереди подведение итогов конкурса и награждение конкурсантов фирменными золотыми значками и памятными призами. Торжественное мероприятие состоится в августе текущего года и будет приурочено ко Дню строителя.

«ЛУЧШИЙ ДОМ. ЛУЧШИЙ ДВОР»

Стартовал Всероссийский конкурс лучших практик управления многоквартирными домами «Лучший дом. Лучший двор».

Победителей определят до 5 сентября. Конкурс состоится при поддержке Минстроя России, а также Фонда развития территорий и Национального центра общественного контроля в сфере ЖКХ «ЖКХ Контроль».

Принимаются заявки по шести номинациям: «Лучшая практика работы совета многоквартирного дома», «Лучшая практика работы ТСЖ», «Самый дружный дом», «Лучшая практика проведения капитального ремонта», «Лучший подъезд», «Лучший двор».

Оценивать поступившие заявки будут по актуальности проблем или задач, которые решаются в кейсе, новизне и креативности, возможности тиражировать практику.

Подать заявку на участие в конкурсе можно до 15 августа на сайте moydom.er.ru.

КЕРАМОГРАНИТ В АРХИТЕКТУРЕ

Компания Estima объявляет о запуске нового сезона конкурса «Керамогранит в архитектуре Eco Stile». Конкурс станет уже 11-м по счету. К участию приглашаются дизайнеры, архитекторы и студенты профильных вузов из всех стран. В этом году в рамках проведения конкурса бренд планирует привлечь внимание общественности к проблеме сохранения ресурсов нашей планеты. Экологичный продукт от компании Estima как нельзя лучше отвечает экотрендам и мотивирует пересмотреть свое отношение к привычным вещам.

КЕРАМОГРАНИТ В АРХИТЕКТУРЕ | ECO STYLE SEASON

Среди номинаций — экодизайн в интерьере и экстерьере жилых и коммерческих помещений, студенческие проекты, реализованные проекты.

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 20 сентября.

Подробности — на сайте организаторов: kva.estima.ru.

КОНКУРСНАЯ ПРОГРАММА BEST INTERIOR FESTIVAL

Открыт прием заявок на участие в юбилейном V Всероссийском архитектурном фестивале Best Interior Festival (BIF), который пройдет в Москве с 28-го по 30 сентября.

В рамках деловой, выставочной и конкурсной программ будут представлены лучшие современные тенденции в сфере интерьерного дизайна.

Смотр-конкурс проводится по двум разделам: «Реализованный жилой интерьер» и «Реализованный общественный интерьер».

Прием заявок на участие в смотре-конкурсе — до 16 августа включительно; конкурсных материалов — до 25 августа включительно.

Оглашение результатов состоится на церемонии награждения 30 сентября.

Подробности — на сайте конкурса: interiorpremia.ru.

ПРЕМИЯ PROESTATE & TOBY AWARDS 2022

Proestate & Toby Awards — единственная международная премия в сфере девелопмента, оценивающая российские компании и проекты.

Профессиональное жюри определит победителей в таких блоках номинаций, как жилая, коммерческая, гостиничная недвижимость, Proptech. Также в числе номинаций — загородные бизнес-парки, промышленные, многофункциональные, исторические, медицинские здания, корпоративные объекты. Экспертный совет по редевелопменту РГУД выступает партнером премии и учредителем номинации Renewal для лучших проектов по редевелопменту.

На конкурс могут быть представлены проекты, введенные в эксплуатацию (весь объект или первая очередь) с 1 января 2021-го до 31 марта 2022 года.

К участию в премии не допускаются проекты, победившие в прошедших премиях, но допускаются проекты, ставшие номинантами и финалистами прошлых лет.

Сроки регистрации: до 16 сентября 2022 года.

Сайт премии: proawards.ru.

«ЗОЛОТОЙ ТРЕЗИНИ»

Ежегодная международная премия для архитекторов, реставраторов и дизайнеров. Премия проводится в пятый раз. Ее девиз — «Архитектура как искусство». Принимаются проекты авторов со всего мира, выполненные или сданные не ранее 2020 года. Лучшие работы пополнят собрание Государственного музея истории Санкт-Петербурга и будут экспонироваться на выставке в Петропавловской крепости. В 2022 году на «Золотом Трезини» представлены 20 основных и три специальные номинации. Прием заявок проходит с 1 марта по 15 сентября 2022 года на сайте goldtrezzini.ru. К участию приглашаются девелоперы и проектировщики, архитекторы и реставраторы, дизайнеры и декораторы, театральные художники, а также студенты архитектурных вузов и кафедр. География проектов и номинантов не ограничена. Участие бесплатное.

Победителей премии объявят 15 ноября 2022 года в Эрмитажном театре.

ПРЕМИЯ GREEN PROPERTY AWARDS 2022

Green Property Awards — единственная премия, определяющая лучшие объекты недвижимости, обладающие наиболее технологичными характеристиками в России, здания, в которых сочетаются все требования, соответствующие высоким стандартам энергоэффективности, экологичности и долговечности для пользователей, а также лучшие компании, работающие с green-объектами.

Подать заявку на участие могут не только собственники, но и девелоперы, управляющие компании, проектировщики, архитекторы в случае, если их проекты сертифицированы по международной или российской системе зеленых стандартов.

В основных номинациях премии Green Property Awards могут принимать участие девелоперские проекты, реализованные на территории России, проекты на стадии завершенной проектной документации и стадии реализации. Обязательным условием для подачи заявки является наличие действующего экосертификата из перечня принимаемых.

В этом году будут новые номинации, в том числе «Девелопер года» и «ESG-бренд».

Прием заявок открыт до 12 августа 2022 года.

Сайт премии: eawards.ru.

ЮРИСТЫ МИНСТРОЯ РТ КОНСУЛЬТИРУЮТ

В Татарстане работает информационно-консультационная группа бесплатной юридической помощи жителям сельской местности.

В ее состав входят представители Министерства юстиции РТ, Ассоциации юристов России, Адвокатской и Нотариальной палат и юридического отдела Министерства строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства РТ.

Специалисты разъясняют порядок подготовки и оформления документов в своих ведомствах, информируют о текущих изменениях в законодательстве, предоставляют населению информацию о государственных услугах в своих ведомствах.

Минстрой РТ оказывает гражданам юридическую помощь в виде правового консультирования в устной и письменной форме по вопросам, относящимся к его компетенции.

Такие консультации проводятся также в рамках мероприятий к Международному дню матери, Дню защиты детей.

Уточнить график проведения следующих консультаций можно по телефону горячей линии Минстроя РТ: (843) 231-14-10.

СТОЛКНУЛИСЬ С КОРРУПЦИЕЙ? СООБЩИТЕ НАМ!

Вы столкнулись с проявлениями коррупции по вопросам, относящимся к компетенции Минстроя РТ? Сообщите о них по телефону горячей линии: (843) 231-14-10.

Для оценки и координации антикоррупционной работы в Минстрое РТ создана Комиссия по противодействию коррупции, в состав которой входят представители общественности.

Ежеквартально на официальном сайте министерства размещаются результаты антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов, разрабатываемых министерством. Эти проекты размещаются в разделе «Независимая антикоррупционная экспертиза» с указанием контактных данных разработчика (Ф.И.О. ответственного лица, должность, телефоны, адреса электронной почты, дополнительная информация), а также дат начала и окончания приема заключений по результатам независимой антикоррупционной экспертизы.

Размещение заказов для нужд министерства идет в соответствии с требованиями Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Информация о проведении торгов прозрачная и общедоступная. Она размещается на официальном сайте www.zakupki.gov.ru.

Мониторинг цен на закупаемую продукцию позволяет избежать необоснованного завышения стоимости госконтракта.

Исключены искусственные ограничения и необоснованно завышенные требования к участникам, выработаны единый подход и критерии при оценке конкурсных заявок.

Проводится работа по раскрытию информации о деятельности организаций в сфере управления многоквартирными домами.

Представители НП «Региональный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ РТ» проводят встречи с населением, где разъясняют положения Жилищного кодекса РФ о правах и обязанностях участников жилищных отношений и системе контроля над управляющими компаниями.

В рамках проекта «Школа грамотного потребителя» идет работа по жилищному просвещению председателей советов многоквартирных домов (старших по домам и активистов). На выездных приемах и по Skype специалисты Минстроя консультируют население и ведут разъяснительную работу.

КАЛЕНДАРЬ ОТРАСЛЕВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

ОНЛАЙН

ЕЖЕМЕСЯЧНО

«Ценообразование и сметное нормирование в строительстве»
I ступень — начинающие сметчики
Онлайн-трансляция
Подробнее на сайте proff-standart.ru

2 АВГУСТА

Все о стройке: «Цифровизация строительной отрасли — что ждет рынок»
Онлайн круглый стол
- Цифровизация строительной отрасли и госрегулирование
- Сколько стоит цифровизация застройщику
- Узкие места перехода на цифру и внедрения ТИМ
- Успешные кейсы по переходу к цифровым экосистемам

Подробнее на сайте vse-o-strojke.ru

3 АВГУСТА

«Определение предельной стоимости строительства. Составление смет по НЦС»
Онлайн-трансляция
Подробнее на сайте proff-standart.ru

10 АВГУСТА

«Управление проектом в строительстве. ГОСТ Р 57363-2016»
Онлайн-трансляция
Подробнее на сайте proff-standart.ru

9 АВГУСТА

Все о стройке: «Маркетинг новостроек. Что продавать и как»
Онлайн круглый стол
- Что происходит с продажами недвижимости.
- Значение маркетинга для динамики продаж, оправдываются ли вложения?
- Как распределяют бюджет застройщики в условиях ограниченности ресурсов.
- Собственные агентства недвижимости — дают ли сверхрезультат эффективности
- Кейсы крупнейших застройщиков

Подробнее на сайте vse-o-strojke.ru

10 АВГУСТА

«Практические примеры реализации технологии информационного моделирования в инвестиционно-строительных проектах»
Вебинар от Университета Минстроя
- Нормативно-правовая база для применения ТИМ
- Практический пример применения ТИМ для целей госзаказа
- Создание, экспертиза и проверка информационной модели

08/2022

- Выпуск проектно-сметной документации

Подробнее на сайте niisf.org

14 АВГУСТА

«Продуктовые тренды жилого девелопмента — 2022–2023»
Вебинар от «Школы девелопера»
Подробнее на сайте development-school.com

17 АВГУСТА

«Методика определения сметных цен на эксплуатацию машин и механизмов»
Онлайн-трансляция
Подробнее на сайте proff-standart.ru

23 АВГУСТА

Всероссийский практический вебинар «Технологическое присоединение к сетям. Критерии ТСО»
Новые правила подключения в теплоснабжении, водоснабжении и водоотведении

- Критерии сетевых организаций в теплоснабжении, водоснабжении и водоотведении
- Правовые позиции ФАС России о критериях ТСО: разбор кейсов, образующихся на практике
- Решение Верховного суда от 27.04.2022 № АКПИ22-163
- Практика регионов

Подробнее на сайте upravlenie-gkh.ru

5 АВГУСТА

«Особенности предоставления и оформления земельных участков в рамках проектирования объекта капитального строительства»
Казань, учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ», ул. Шуртыгина, 22

5 АВГУСТА

«Люди в бетоне»
Конференция про команду в недвижимости
Москва, технопарк «Сколково»

11–12 АВГУСТА

Бизнес-тур «Современный жилой девелопмент Казани»
Объекты тура: ЖК Art City, «Лето», «Весна» («Унистрой»). 10:30–11:30 ЖК «Мой ритм», «Солнечный город» («Ак Барс Дом»), «Новые Горки» (ГК «Грань») и т.д.
Казань, подробнее на сайте development-school.com

08/2022

17–19 АВГУСТА

V Всероссийская практическая конференция «Эффективная работа и управление предприятиями ЖКХ»
Взаимодействие жилищных организаций и РСО

- Изменения в порядке расчетов КР на СОИ
- Работа с должниками
- Ответственность для РСО за перебои с КУ для граждан
- Тарифная политика
- Техприсоединение к сетям
- Стандарты раскрытия информации
- Фальсификации ОСС
- Как перестроить отношения с подрядчиками и собственниками

Сочи, «Новотель Конгресс Красная Поляна»

19 АВГУСТА

Организация автотранспортной деятельности на предприятии: анализ изменений в законодательстве
Казань, учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ», ул. Шуртыгина, 22

25 АВГУСТА

Летний бизнес-бранч для девелоперов: от цифры к стройке
На повестке: перспективные технологии, революционизирующие отрасль, проблемы их регулирования и процесс реализации, а также новые тенденции в экономике и механике девелоперских проектов
Москва, Sheraton Palace Hotel

25 АВГУСТА

GMKTalks I Методы финансирования: актуализация и поиски решений
Вопросы дискуссии:

- Проектное финансирование в текущей ситуации
- Госсубсидирование ипотеки и другие инструменты поддержки
- Актуальные и альтернативные инструменты финансирования
- Недвижимость как инвестиционный инструмент
- Девелоперы и инвесторы: проблематика взаимоотношений и пути их выравнивания

Москва, Дом атлантов,подробнее на сайте talks.gmk.ru

25–26 АВГУСТА

Основы управления многоквартирными домами
Казань, учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ», ул. Шуртыгина, 22

25 АВГУСТА

Конференция **«Антикризисные решения для строительной отрасли»**
Пути трансформации отрасли, возможности цифровизации и повышения эффективности управления проектами строительства

- Оптимизация бизнес-процессов в реализации проектов строительства
- Стройплощадка 2.0. Цифровая трансформация процессов

Москва, МТПП, 2-й этаж, Малый зал

Международная выставка инструмента
International tool expo

mitex™

МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
EXPOCENTRE FAIRGROUNDS, MOSCOW

ПОЛУЧИТЬ БИЛЕТ

8-11 НОЯБРЯ NOVEMBER 2022

Организатор
МОСКВА РОССИЯ ЕВРОЭКСПО VIENNA AUSTRIA EUROEXPO

При поддержке
ЭКСПОЦЕНТР
РСПП

Стратегический партнер
Ассоциация Торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации РАТПЭ

0+ реклама

Информационные партнеры:
потребитель www.master-forum.ru
МИР хорошего ИНСТРУМЕНТА
КОМПОЗИТ XXI ВЕК

Интернет-партнер:
MASTER-FORUM.RU

mitexpo.ru

1-я в России профессиональная выставка глэмпинга

THE GLAMPING WORLD

МИР ГЛЭМПИНГА

МИР ГЛЭМПИНГА

13-15 сентября | 2022

МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

WWW.GLAMPING-WORLD.RU

КОНФЕРЕНЦИЯ ЛОГИСТИКА БУДУЩЕГО 2022

17 ФЕВРАЛЯ – ЕКАТЕРИНБУРГ
03 МАРТА – КАЗАНЬ
22 МАРТА – МОСКВА
14 АПРЕЛЯ – САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
27 МАЯ – TRUKFEST
09 ИЮНЯ – ТАШКЕНТ
23 ИЮНЯ – ВЛАДИВОСТОК
07 ИЮЛЯ – ЛОГПИКНИК, МОСКВА
08 СЕНТЯБРЯ – НОВОСИБИРСК
06 ОКТЯБРЯ – АЛМАТЫ
20 ОКТЯБРЯ – ЛОГПИКНИК, ТАШКЕНТ
17 НОЯБРЯ – МОСКВА
08 ДЕКАБРЯ – РОСТОВ-НА-ДОНУ
15 ДЕКАБРЯ – СТАРТ, ГИД СКЛАДЫ РФ

LOGCONF.RU