

Стройэкспертиза

Республика Татарстан



отраслевой журнал в ваших интересах

май 2021

stroyex.pro

Малоэтажку
поддержат
комплексно

КАК

строить быстрее и дешевле?

сделать среду доступной?

позиционировать проекты в девелопменте?



**KAZAN
DIGITAL
WEEK 2021**
21–24 СЕНТЯБРЯ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

ПРИГЛАШЕНИЕ К УЧАСТИЮ

в Международном Форуме

представителей государственных и частных структур, заинтересованных в создании и продвижении цифровых технологий государственного управления, экономики и транспортной сферы.



ПОД ЭГИДОЙ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



УЧРЕДИТЕЛЬ ФОРУМА
КАБИНЕТ МИНИСТРОВ
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



kazandigitalweek.ru



Редакция:

Главный редактор: Тюрин Артем Дмитриевич
Шеф-редактор: Алина Минибаева
Авторы текстов: Елена Рычкова,
Александр Бублиевский,
Александра Севостьянова, Андрей Овчинников,
Алина Минибаева
Литературный редактор: Ольга Тюрина
Корректор: Аделя Халитова
Дизайн, верстка: Олег Бурилов

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/stroitelnyy-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, *начальник Управления 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, Росреестр, ГАУ «УГЭЦ РТ», Центр общественного контроля в сфере ЖКХ РТ, «Примавера», «Маленький Токио», Парки и скверы Татарстана и другие
Фото на обложке: Группа «Дар»

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
Отпечатано в ООО «Карты»
420095, Казань, ул. Восстания, 100
(843) 227-41-33, 227-41-28
www.karti-print.ru
Тираж 999 экземпляров
Распространяется бесплатно
16+

СОДЕРЖАНИЕ

События	2
АКТУАЛЬНОЕ	
Малоэтажку поддержат комплексно	4
Переходим на BIM	8
СТРОИТЕЛЬСТВО	
Чего боятся застройщики?	14
Строить быстрее и дешевле	17
Стройкомплекс начинает восстановление	21
Обмен ценным опытом	25
НЕДВИЖИМОСТЬ	
На «однушку» в Казани нужно копить 11 лет	28
Операция «Цифровизация»	30
ЖКХ	
«Домовой» воспитывает грамотного собственника	33
КОМФОРТНАЯ СРЕДА	
Сделать среду доступной	34
МАТЕРИАЛЫ	
Рынок стекломагниевых листов: темпы роста снизятся	38
МАРКЕТИНГ	
Правила позиционирования в девелопменте	42
КОНКУРСЫ	
Отраслевые конкурсы	46
КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ	
Календарь отраслевых мероприятий	48





ВВОД ЖИЛЬЯ В РТ: ГОТОВО 40% ОТ ПЛАНА

По данным на 17 мая, из запланированных к вводу в 2021 году 2 млн 670 тыс. кв. м жилья готово почти 40%. Об этом сообщил первый заместитель министра строительства, архитектуры и ЖКХ РТ Алексей Фролов. По линии коммерческого жилья запланированы к сдаче 164 дома на 1 млн 265 тыс. кв. м. Строительство 60 домов завершено, это 25% от плана. Степень готовности оставшихся 104 коммерческих домов следующая: 49 домов находятся в высокой стадии готовности; 35 в средней (30–70%); менее чем на треть готовы 20 домов. По программе социальной ипотеки запланирован 161 дом на 280 тыс. кв. м. 39 домов, на 76 тыс. кв. м, построены. При этом 75 соципотечных домов готовы более чем на 75%.

По линии индивидуального жилищного строительства запланированы к сдаче 8330 домов. Из них готовы 4940 — 60%.



РЕГИОНЫ РФ СМОГУТ БЫСТРЕЕ РАССЕЛЯТЬ АВАРИЙНОЕ ЖИЛЬЕ

Председатель Правительства Михаил Мишустин подписал постановление, благодаря которому субъекты РФ смогут выполнять программы по расселению аварийного жилищного фонда с опережением установленных сроков. Документ внес изменения в порядок предоставления субсидий Фонду содействия реформированию ЖКХ, который направляет финансирование в регионы. Это позволит субъектам получать средства на расселение аварийного жилья на перспективу, т.к. минимальным этапом региональной адресной программы будет считаться не только текущий год, но и последующие периоды. По данным Минстроя РФ, переселение граждан из аварийного жилья находится на особом контроле. Всего по программе за 2019–2021 годы переселено 186 тыс. человек из 3 млн кв. м аварийного жилья. С начала 2021 года переселено уже более 50 тыс. человек.



РОСРЕЕСТР ЗАПУСТИЛ ОНЛАЙН-СЕРВИС ДЛЯ АНАЛИТИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Сервис «Сведения о сделках с недвижимостью» размещен в открытом доступе на Публичной кадастровой карте и представляет собой тепловые карты оборота сделок с недвижимостью. С помощью нового инструмента можно получить информацию о сделках с недвижимостью в разрезе 85 субъектов РФ и восьми федеральных округов, в том числе в динамике за 2018–2020 годы. Сведения доступны поквартально, а также в целом за год. «Тематические карты сгруппированы по типам сделок и отображают количество зарегистрированных ипотек, договоров долевого участия, купли-продажи. Во втором разделе представлена статистика в форме индикаторов, диаграмм, графиков и списка лидирующих субъектов РФ, с помощью которых можно отследить динамику изменений количества сделок за весь период», — сообщил заместитель руководителя Росреестра Алексей Штейников.



ЗАКОНОПРОЕКТ О РАЗВИТИИ ИЖС ПРИМУТ ДО КОНЦА ГОДА

Законопроект, направленный на развитие индивидуального жилищного строительства, примут до конца текущего года. Об этом сообщил замминистра строительства и ЖКХ Никита Сташишин на мероприятии «Единой России», посвященном развитию ИЖС. «Законопроект полностью подготовлен Минстроем, он будет принят в этом году для того, чтобы мы во всех регионах запустили проекты нового качества индивидуального жилищного строительства», — сообщил Сташишин. Законопроект предусматривает распространение механизмов долевого строительства на малоэтажную застройку, внедрение типовых проектов ИЖС, комплексный подход к малоэтажному строительству с развитием необходимой инфраструктуры на территории застройки. Кроме того, документ предлагает распространить все льготные госпрограммы для строительства многоквартирных домов, в том числе ипотечные, на ИЖС.



АПАРТАМЕНТЫ ОТНЕСУТ К КАТЕГОРИИ ЖИЛЬЯ



Совет Федерации направил в Госдуму законопроект, где предлагают внести в нормативно-правовые акты понятие «многофункциональное здание» и распространить на данные объекты действие Жилищного кодекса РФ. Собственники апартментов в таких зданиях смогут перевести их в статус жилых помещений. Общие собрания собственников в многофункциональных зданиях будут проводиться по аналогии с ОСС в многоквартирных домах, и владельцы помещений получают долевое право на общее имущество в здании. Авторы документа также предлагают внести изменения в Градостроительный и Земельный кодексы РФ, чтобы дать застройщикам право возводить такие здания в общественно-деловых зонах. Субъекты РФ смогут устанавливать региональные нормативы проектирования многофункциональных зданий, в том числе обязанность возводить вместе с ними объекты социальной и иной инфраструктуры.

РОССИЯНЕ РАССКАЗАЛИ О СВОИХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ В ВЫБОРЕ КВАРТИР



Большинство россиян хотели бы приобрести двух- или трехкомнатное жилье площадью 55–70 кв. м, показал совместный опрос ДОМ.РФ и ВЦИОМ, охвативший 5700 человек в разных регионах страны. Этот тип квартир указали 85% респондентов с доходами не ниже средних, планирующих покупку жилья в ближайшие пять лет. 9% опрошенных рассматривают квартиры с четырьмя и более комнатами. О желании купить однокомнатное жилье заявили лишь 6% респондентов. Кроме того, как показал опрос, даже в городах-миллионниках, где велика плотность застройки и высотность зданий, большинство граждан предпочитают жилье средней этажности. 59% респондентов хотели бы купить квартиру в доме от одного до 12 этажей. 32% рассматривают дома до пяти этажей, 27% — в диапазоне от шести до 12 этажей. Только 14% опрошенных хотели бы жить в высотных домах.

В ТАТАРСТАНЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ГОЛОСОВАНИЕ ЗА ОБЪЕКТЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА — 2022



Голосование по выбору дворов и общественных пространств для благоустройства в 2022 году продлится до 30 мая на портале госуслуг Татарстана uslugi.tatarstan.ru и в мобильном приложении «Услуги РТ». Жители республики сами определяют общественные пространства и топ-200 дворов, реконструкция которых пройдет в рамках республиканской программы «Наш двор», а также выбирают приоритеты развития прибрежных зон для Стратегии развития реки Казанки. Набравшие наибольшее количество голосов общественные пространства в каждом районе будут благоустроены по федеральной программе «Формирование комфортной городской среды», а при выборе дворов в муниципальных образованиях будут учитываться активность жителей и количество проживающих в прилегающих многоквартирных домах. Каждый пользователь может принять участие в голосовании только один раз.

ЦЕНТР ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЖКХ РТ ОБУЧИТ БЕСПЛАТНО



НП «Региональный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ Республики Татарстан» проводит 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 ремонт 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.



Фото: «Примavera»

МАЛОЭТАЖКУ ПОДДЕРЖАТ КОМПЛЕКСНО

Программа поддержки индивидуального жилищного строительства начнет работать в России до конца 2021 года, заявил вице-премьер РФ Марат Хуснуллин. Поддержка объединит комплекс мер: программы ипотечного кредитования, стандартизация за счет применения типовых проектов, цифровизация процедур и сервисов ИЖС.



Ирек Файзуллин,
министр строительства и ЖКХ РФ

Развитие ИЖС — это одна из основных задач Минстроя. Сегодня ИЖС востребовано, около половины жилья создается по индивидуальному строительству, и нам необходимо обеспечить все условия, чтобы такое жилье активно строилось и хозяйственным, и промышленным способом. Министерство работает над мерами по упрощению ИЖС, и ключевым направлением здесь является разработка типовых проектных решений.



Марат Хуснуллин,
вице-премьер РФ

Стоит задача увеличить объемы и найти механизмы поддержки индивидуального жилищного строительства. Мы только частично отработали эти поручения. У нас уже есть опытный механизм запуска кредитования ИЖС от ДОМ.РФ. Сбер до конца года обещает выпустить такой ипотечный продукт. Мы тесно сотрудничаем с Центробанком. Уверен, что до конца года такой продукт будет выпущен.

Половина ввода по РТ приходится на ИЖС

По итогам 2020 года по ИЖС в России введено порядка 38,7 млн кв. м жилья, что примерно равно итогам 2019 года. В I квартале 2021 года объем ввода объектов ИЖС составил 9,7 млн кв. м, что к аналогичному периоду прошлого года больше почти на 22%.

В Татарстане на 2021 год поставлен план по вводу 2,67 млн кв. м жилья. Практически одинаковый объем запланирован по программам строительства многоквартирного инвестиционного жилья, а также по линии ИЖС — порядка 1,3 млн кв. м.

На ближайшие 10 лет перед нашей республикой стоит задача — увеличение ежегодного объема ввода жилья почти на 1 млн кв. м. Ориентировочно половина будет приходиться на малоэтажное домостроение.

Как сообщал ранее министр строительства и ЖКХ России Ирек Файзуллин, без развития индивидуального жилищного строительства невозможно выполнить нацио-

нальную задачу по введению 1 млрд кв. м жилья до 2030 года.

Дорожная карта утверждена

Дорожная карта по упрощению строительства ИЖС в РФ утверждена вице-премьером РФ Маратом Хуснуллиным 31 марта 2021 года.

Основные цели:

- Повышение защищенности граждан и кредиторов в рамках ИЖС
 - Повышение ликвидности объектов ИЖС за счет применения типовых (стандартизированных) проектов
 - Вовлечение в ИЖС специализированных компаний (производителей и застройщиков)
- Достичь их предполагается с помощью следующих мер:
- **Разработка федерального закона о регулировании комплексной застройки в ИЖС** (срок реализации — IV квартал текущего года), который будет направлен на:
 - 1) защиту прав граждан — участников долевого строительства;
 - 2) внедрение для ИЖС механизма

- счетов эскроу и проектного финансирования;
- 3) урегулирование вопросов с общим имуществом поселков.

■ Стандартизация ИЖС за счет применения типовых проектов

(срок реализации — II–IV кварталы текущего года), которая предусматривает формирование общедоступного реестра типовых проектов частных домов, актуализацию и расширение этого реестра.

■ Цифровизация процедур и сервисов ИЖС

(срок реализации — II–IV кварталы текущего года), которая предусматривает создание информационной системы по оказанию госуслуг в ИЖС:

- 1) проработка изменений в нормативно-правовые акты;
- 2) реализация цифрового сервиса «Строительство индивидуально-жилого и садового дома».

Проект федерального закона направлен АО «ДОМ.РФ» на согласование в Минстрой.

Минстрой совместно с Минпромторгом России, АО «ДОМ.РФ» и Ассоциацией деревянного домостроения организовал архитектурный конкурс на разработку типовых проектов жилых домов, а также социально-культурных объектов с использованием деревянных несущих конструкций. Для проведения конкурса типовых проектов разрабатывается техническое задание с привлечением профессиональных участников рынка. В итоге будет отобрано 80 проектов-победителей, на основании которых будет разработана проектно-сметная и рабочая документация, пройдена экспертиза. Это позволит в будущем для индивидуального жилищного строительства выбирать готовые проекты из перечня.

А что со спросом?

Спрос на ИЖС достаточный. Более того, в Татарстане продолжается ажиотаж на загородную недвижимость. По сравнению с 2020 годом спрос на квартиры, индивидуальные



НА БЛИЖАЙШИЕ 10 ЛЕТ ПЕРЕД НАШЕЙ РЕСПУБЛИКОЙ СТОИТ ЗАДАЧА — УВЕЛИЧЕНИЕ ЕЖЕГОДНОГО ОБЪЕМА ВВОДА ЖИЛЬЯ ПОЧТИ НА 1 МЛН КВ. М. ОРИЕНТИРОВОЧНО ПОЛОВИНА БУДЕТ ПРИХОДИТЬСЯ НА МАЛОЭТАЖНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ.

дома и земельные участки увеличился в 2,5 раза. Такие данные приводит Росреестр Татарстана.

Так, за три месяца 2021 года ведомством зарегистрировано около 60 тыс. договоров купли-продажи на объекты недвижимости. В прошлом году их было чуть более 23 тыс. При этом жители Татарстана активно покупают не только квартиры, но и загородную недвижимость. В этом году по республике заключено договоров купли-продажи на квартиры — около 29,5 тыс., порядка 4,5 тыс. — на жилые дома и более 25,5 тыс. — на земельные участки. В прошлом году, для сравнения, количество договоров на жилую недвижимость составило 14,6 тыс., на земельные участки — 8,4 тыс.

Заместитель руководителя Управления Росреестра по РТ **Лилия Бурганова:**

— Недавно мы сообщали, что значительно увеличился спрос на земельные участки, и пока этот спрос сохраняется. В марте, как и в феврале, было заключено более 9,5 тыс. договоров купли-продажи. В среднем это в три раза больше, чем мы регистрировали ранее. Также не менее активно жители респу-



ЖИТЕЛИ ТАТАРСТАНА АКТИВНО ПОКУПАЮТ НЕ ТОЛЬКО КВАРТИРЫ, НО И ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. В ЭТОМ ГОДУ ПО РЕСПУБЛИКЕ ЗАКЛЮЧЕНО ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НА КВАРТИРЫ — ОКОЛО 29,5 ТЫС., ПОРЯДКА 4,5 ТЫС. — НА ЖИЛЫЕ ДОМА И БОЛЕЕ 25,5 ТЫС. — НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ. В ПРОШЛОМ ГОДУ, ДЛЯ СРАВНЕНИЯ, КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СОСТАВИЛО 14,6 ТЫС., НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ — 8,4 ТЫС.

блики покупают квартиры и дома. На данные объекты недвижимости в этом году нами зарегистрировано уже около 34 тыс. договоров. В прошлом году их было менее 15 тыс.

Поддерживать спрос в рамках дорожной карты на федеральном уровне предлагается за счет ипотечных программ. Например, действует продукт от Банка ДОМ.РФ — льготная ипотека на возведение объектов ИЖС с процентной ставкой от 6,1% годовых. Также на ИЖС распространяют уже действующие госпрограммы льготного ипотечного кредитования — «Семейная ипотека» (ставка кредитования — не более 6% годовых), «Дальневосточная ипотека» (не более 2%).

При этом ипотечное кредитование, по мнению Минстроя, станет существенным стимулом развития частного домостроения, что может способствовать выполнению задачи нацпроекта «Жилье и городская среда» по ежегодному вводу 120 млн кв. м жилья. **□**

Ключевые параметры рынка недвижимости Казани в I квартале 2021 года

Показатель	Январь	Февраль	Март	I кв. 2021 года
Количество договоров купли-продажи жилья в Казани, шт.	2930	4455	4261	11 646
Количество договоров купли-продажи ИЖС в Казани, шт.	308	476	380	1164
Количество договоров купли-продажи земельных участков в Казани, шт.	1216	1439	1282	3937

Источник: данные Росреестра по РТ

Что тормозит развитие ИЖС?

- ИЖС осуществляется силами самих граждан, крайне низкое количество комплексных проектов ИЖС реализуется индустриальным способом.
- Обеспечение участков инженерной и транспортной инфраструктурой ложится на плечи собственников, что повышает риск нарушения строительных норм, а также увеличивает затраты граждан.
- Незрелость и недостаточное проникновение ипотечного кредитования на рынок ИЖС.
- Высокие риски несоблюдения технологий строительства, нарушения сроков строительства, в том числе из-за небольшого количества комплексных проектов ИЖС, реализуемых индустриальным способом по типовым проектам.

ПЕРЕХОДИМ НА BIM



С 1 января 2022 года на объектах госзаказа станет обязательным применение технологий информационного моделирования. Татарстан основательно готовится к новому этапу, поэтому 22 апреля в Минстрое РТ прошел большой семинар по внедрению технологий информационного моделирования в строительство Республики Татарстан — от проектирования до проведения экспертизы, организатором которого выступило ГАУ «УГЭЦ РТ».

Держать руку на пульсе

Семинар по внедрению технологий информационного моделирования (ТИМ) в строительном комплексе республики вызвал большой интерес: среди слушателей представители строительных и проектных организаций, заказчики и технические заказчики, сотрудники профильных ведомств. Выступали эксперты из Казани, Москвы и Санкт-Петербурга.

Открывая семинар, начальник ГАУ «УГЭЦ РТ» **Мазит Салихов** подчеркнул, как важно идти в ногу со временем.

— По поручению Министерства строительства РТ мы разработали программу обучения по новым технологиям для заказчиков, ГИПов, строителей и сметчиков. Цель нового образовательного направления, которое реализуется у нас в республике, в том числе на базе ГАУ «УГЭЦ РТ», — обучение навыкам цифрового

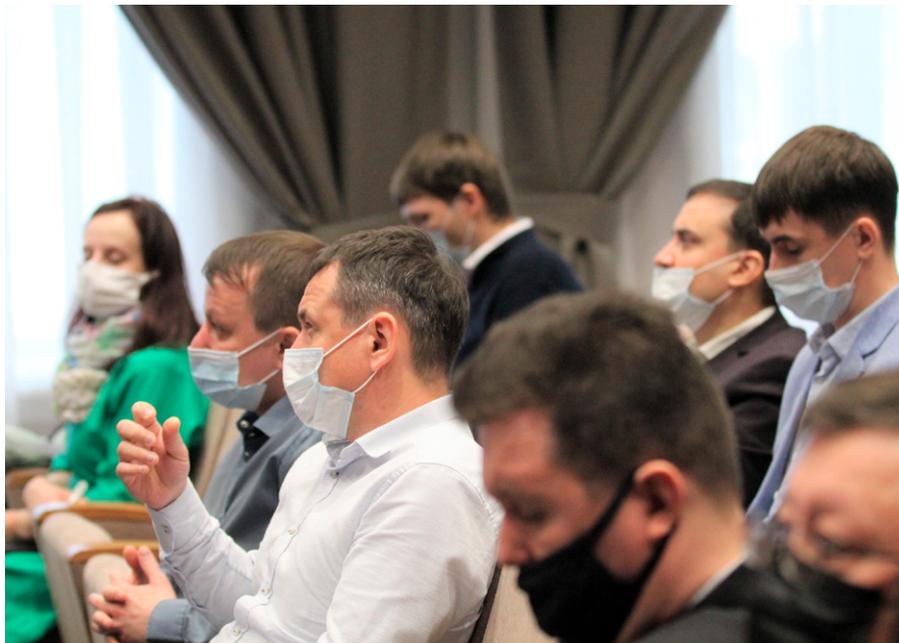
управления проектами в строительной отрасли, которые необходимы в нынешних условиях всем, кто занимается строительством, — рассказал Мазит Салихов. — ГАУ «УГЭЦ РТ» выступает центром содействия по внедрению BIM-технологий в Татарстане. В учреждении создана рабочая группа и разработан подробный план по внедрению технологии информационного моделирования в процедуру экспертизы проектной документации. Мы уже начали обучать цифровым технологиям наших сотрудников, которые имеют отношение к процедуре проведения экспертизы. Также, совместно с проектировщиками, проводим круглые столы, изучаем российское программное обеспечение, мониторим программы обучения, участвуем в мероприятиях по данной теме, оказываем содействие всем заказчикам и заявителям в процедуре проведения экспертизы проектной документации.

В ходе семинара рассмотрены следующие темы:

- Использование цифровых технологий в стройкомплексе Татарстана
- Нормативно-правовое регулирование в области ТИМ
- Определение сметной стоимости работ по подготовке проектной документации, содержащей информационную модель
- Реализация цифровых технологий на отечественных программных продуктах
- Комплексное внедрение программных решений
- Внедрение цифровых технологий на предприятии, стандарты организации и практика взаимодействия с заказчиками
- Опыт внедрения ТИМ в экспертизу проектов, выполненных с применением цифровой информационной модели в СПб ГАУ «ЦГЭ»
- Особенности приема документации, выполненной в BIM, на экспертизу в ГАУ «УГЭЦ РТ»
- Разработка и контроль качества информационной модели в ГАУ «УГЭЦ РТ»
- Подготовка кадров в области ТИМ на базе учебного центра ГАУ «УГЭЦ РТ» и т.д.

Начиная с самых азов

Начальник отдела архитектуры, градостроительства и инженерных изыска-



ний ГАУ «УГЭЦ РТ» **Игорь Алексеев** рассказал о законодательно-правовом регулировании в области цифровых технологий и основах экспертизы цифровых моделей объектов. Сегодня понятия «технологии информационного моделирования» и «информационная модель» законодательно закреплены в Градостроительном кодексе РФ и проходят красной нитью через все этапы, которые регулирует градостроительное законодательство, — от процесса проектирования изысканий и экспертизы до строительства и эксплуатации.

— Правила формирования и ведения информационной модели, состав сведений, документов и материалов, включаемых в информационную модель и представляемых в форме электронных документов, требования к форматам указанных электронных документов устанавливаются Правительством РФ, кроме случаев, когда такие документы и материалы содержат сведения, составляющие государственную тайну, — отметил эксперт. Он рассказал о сводах правил, которые вступают в силу с 1 июля 2021 года, в области информационного моделирования, о требованиях к цифровым моделям, в том числе принятым в ГАУ «УГЭЦ РТ».

Доклад советника ГАУ «УГЭЦ РТ» Любви Каримовой был посвящен роли технического заказчика в организации процесса информационного моделирования, определении сметной стоимости работ по подготовке проектной документации, содержащей информационную модель.

— Стоимость работ по подготовке проектной и (или) рабочей документации, содержащей материалы в форме информационной модели, определяется с использованием справочников базовых цен на проектные работы в строительстве, сведения о которых включены в федеральный реестр сметных нормативов, с учетом положений Методики (приказ Минстроя





России от 24.12.2020 № 854/пр) и корректирующих коэффициентов, применяемых при определении стоимости работ по подготовке проектной (или) рабочей документации, содержащей материалы в форме информационной модели, приведенных в приложении 1 к Методике, — отметила **Любовь Каримова**.

Практические кейсы

Участников семинара заинтересовали практические кейсы по внедрению BIM-технологий с нуля.

Директор ООО «Архитектурное бюро АБ1» **Иван Мошка** поделился наработками своей компании в эффективном применении информационных моделей, а также опытом заказчика, рассказав и о трудностях этого пути:

— Сложность в том, что технология моделирования, например при организации производственного процесса, не была описана. На тот момент были только наработки других организаций, но мы создавали свою историю. Исходя из своего опыта, мы пришли к тому, что сейчас сможем выполнить весь цикл строительства жилых зданий с помощью цифровой модели.

Максим Нечипоренко, замдиректора Renga Software, показал, как реализуются технологии информационного моделирования на отечественном софте.

— Нужны такие инструменты, чтобы можно было комплексно проектировать, создавать на самых ранних этапах модели с последующим формированием необходимой отчетной документации по этой модели. Мы постоянно развиваем программу, — подчеркнул разработчик.

Специалист ООО «СиСофт Казань» **Елена Бердинских** представила материал о комплексном внедрении программных решений компании Autodesk (Revit, AutoCad, Navisworks, Inventor, Civil 3D) в реальных проектах, отметив, что цифровая модель здания — это единая база данных, в которой хранится вся информация о проекте — от экономического обоснования инвестиций до эксплуатации и реконструкции объекта.

Заместитель гендиректора по ИТ ГУП «ТИГП» **Дмитрий Полковников** подробно рассмотрел аспекты внедрения ТИМ (технология информационного моделирования) на предприятии:

— Главное на любом предприятии — охватить и понять принцип работы технологий информационного моделирования. Это продукт, который позволит проектировать объекты нового строительства, реконструкции, капремонта и реставрации в новом, цифровом формате.

Множество откликов вызвал доклад ведущего специалиста по технологиям информационного моделирования СПб ГАУ «ЦГЭ» **Александра**

Шило, рассказавшего об опыте внедрения ТИМ в экспертизу проектов, выполненных с использованием цифровых технологий:

— При поступлении первых цифровых объектов было не совсем понятно, как с ними работать. Необходимо было их стандартизировать, чтобы атрибуты этих моделей и элементы были правильным образом названы и классифицированы. И тогда пришло понимание, что без требований к цифровым информационным моделям не обойтись. Эти требования были нами разработаны. Сейчас они в открытом доступе на нашем сайте, каждый может с ними ознакомиться.

Руководитель технической службы ГАУ «УГЭЦ РТ» **Гузель Нугуманова** рассказала об особенностях приемки документации, выполненной в ТИМ, на экспертизу в ГАУ «УГЭЦ РТ», подчеркнув, что цифровая информационная модель предоставляется в электронной форме одновременно с подачей заявления и представлением комплекта проектной документации.

Эксперт отдела специализированных экспертиз ГАУ «УГЭЦ РТ» **Марсель Гайнутдинов** прояснил вопрос контроля качества цифровой модели. Разработаны чек-листы проверки информационной модели, начато описание методологии проверок для дальнейшей возможной автоматизации проверки проекта, разработаны первичные рекомендательные требования к разработке цифровой модели. Ведется обучение по данному направлению — проекты программ курсов повышения квалификации для ГИПов, заказчиков, строителей и сметчиков представила начальник отдела организационной работы ГАУ «УГЭЦ РТ» **Ирина Баранова**.

Слушатели семинара почерпнули разнообразные теоретические и практические знания, в том числе — по внедрению цифровых технологий с нуля, что предстоит многим организациям сначала в сфере госзаказа, а затем, по прогнозам экспертов, и в коммерческом строительстве — учитывая, сколько ресурсов может сэкономить цифровая модель.

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПО ВСЕЙ РОССИИ ПО УНИКАЛЬНОЙ БОНУСНОЙ ПРОГРАММЕ

Государственное автономное учреждение «Управление государственной экспертизы и ценообразования Республики Татарстан по строительству и архитектуре» предлагает **УНИКАЛЬНУЮ БОНУСНУЮ ПРОГРАММУ ПО НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ ПРОЕКТОВ.** Возможное снижение стоимости экспертизы при повторных обращениях **ДО 50%.**



Вы получите:

- ✔ Экспертное заключение государственного образца с подписью и печатью на фирменном бланке
- ✔ Работаем по всем регионам Российской Федерации
- ✔ Рассматриваем проекты любой сложности
- ✔ Короткие сроки рассмотрения проектов
- ✔ Персональный куратор вашего проекта

Проконсультироваться по индивидуальным условиям:
+7 (843) 272-56-84 (доб. 230)
Guzel.Nugumanova@tatar.ru
gosekspertiza-rt.ru

Миссия ГАУ «УГЭЦ РТ»: обеспечить надежность, безопасность зданий и сооружений на стадиях проектирования, строительства и эксплуатации, а также гарантировать соблюдение экономических интересов государства, содействуя реализации единой государственной ценовой политики в инвестиционно-строительной деятельности.

30 лет

на рынке экспертизы. Один из крупнейших в Приволжском федеральном округе РФ экспертных центров

24/7

электронный формат взаимодействия

50

аттестованных экспертов



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.

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ



**ЧЕГО БОЯТСЯ
ЗАСТРОЙЩИКИ?**

**ОБМЕН ЦЕННЫМ
ОПЫТОМ**

**СТРОИТЬ БЫСТРЕЕ
И ДЕШЕВЛЕ**

**НА «ОДНУШКУ»
В КАЗАНИ НУЖНО
КОПИТЬ 11 ЛЕТ**

**СТРОЙКОМПЛЕКС
НАЧИНАЕТ
ВОССТАНОВЛЕНИЕ**

**ОПЕРАЦИЯ
«ЦИФРОВИЗАЦИЯ»**



ЧЕГО БОЯТСЯ ЗАСТРОЙЩИКИ?

Ближайшее будущее принесет строительной отрасли много перемен. Через пару месяцев истечет срок программы льготной ипотеки, до конца года проектировщикам предстоит подготовиться к внедрению BIM-технологий, а Президент РФ настолько обеспокоен растущими ценами на жилье, что появились разговоры об их госрегулировании. Что обо всем этом думают сами участники рынка?

Есть ли жизнь после июля?

Всех без исключения участников строительного рынка волнует вопрос: что ждет отрасль во втором полугодии (читай: что будет с продажами жилья после весьма вероятной отмены льготной ипотеки)? На данный момент программа действует до 1 июля, и о перспективах ее продления пока неизвестно. По мнению игроков строительного рынка, завершение программы льготной ипотеки — это самое значительное событие второго полугодия 2021 года, вокруг которого будут концентрироваться все основные усилия застройщиков.

— Мы объективно понимаем, что в большинстве регионов нашего присутствия, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Перми, программа льготной ипотеки, скорее всего, продолжения не получит, — посетовал коммерческий директор Московского региона ГК «КОРТРОС» **Дмитрий Железнов**. — Сейчас мы видим повышенный спрос на жилье — покупатели стремятся успеть взять льготную ипотеку, даже те, кто мог бы спокойно, не торопясь, заключить эту сделку и позже. В связи с этим мы, безусловно, волнуемся и переживаем за третий квартал, в котором, по нашим ощущениям, мы почувствуем сильное падение спроса, причем на фоне пика второго квартала это падение может быть очень глубоким — по пессимистичным прогнозам, на 30–50%. Понятно, что это техническая история — спад после пика плюс сезон летних отпусков, но опасения и беспокойство присутствуют.

Застройщики будут активно бороться за сократившийся спрос, предлагая разнообразные акции, скидки, специальные условия, предположил представитель застройщика. Скорее всего, будет активно идти работа с банками в плане субсидирования ставок, предоставления каких-то беспроцентных периодов, арендных, ипотечных каникул. В целом есть надежда, что падение спроса окажется краткосрочным и к концу года, в ноябре-декабре,

рынок стабилизируется и продажи выйдут на стандартный уровень.

Льготная ипотека стала драйвером продаж и в Оренбургской области. Как отметил CEO инвестиционно-строительной компании «М-ЛЕВЕЛ» **Серикгалий Мукатаев**, продажи компании «М-ЛЕВЕЛ» увеличились на 30%. Но поскольку малоэтажные объекты компании находятся за городом, вторым драйвером стала и сельская ипотека. Что касается прогнозов, то оренбургские застройщики также ожидают провала в третьем квартале, прогнозируя снижение объема продаж на 20% (не сильно просесть поможет как раз действующая сельская ипотека), но надеются на возвращение баланса в четвертом квартале, поскольку, по наблюдениям, лучшим периодом для продаж в регионе является ноябрь.

— Во втором квартале мы будем анонсировать наш новый проект, чтобы привлечь внимание клиентов, переключить их внимание с льготной ипотеки и показать, что мы успешны даже по прошествии года пандемии, — поделился стратегией Мукатаев.

Призрак госрегулирования

Президент России Владимир Путин в своем выступлении в начале апреля выразил озабоченность ростом цен на жилье: в среднем по России они увеличились на 12%, а в ряде регионов и на 20–30%. В связи с этим он поручил ФАС проверить ситуацию на рынке. По неко-

торым данным, это может привести к государственному регулированию стоимости жилья.

— Мнение, которое высказал глава государства, для нас является серьезным звонком, поскольку от его позиции напрямую зависит и работа профильных министерств и ведомств. На самом деле многие драйверы, которые привели к росту цен на жилье, лежат в области управленческих решений, принимаемых нашими органами исполнительной власти, — подчеркнул гендиректор СРО А «Объединение строителей СПб» **Алексей Белоусов**. — Напомню, что два года назад, когда обсуждались поправки в ФЗ-214, все эксперты говорили, что это наверняка приведет к росту цен и даже называли примерные цифры — 15–20%. Так что данное обстоятельство не могло быть неожиданностью, в том числе и для Президента, ведь он подписывает все законы.

Помимо этого нужно вспомнить и позицию Центробанка России, который пошел на то, чтобы, с одной стороны, понижать ключевую ставку, а с другой стороны, ввести налог на депозиты, что стимулировало привлечение денег в стройку. В итоге в прошлом году впервые за очень долгое время мы наблюдали превышение спроса над предложением. Наконец, немаловажным фактором стало снижение курса рубля, также во многом спланированное Центробанком в рамках исполнения поручений Президента и бюджет-

МНЕНИЕ, КОТОРОЕ ВЫСКАЗАЛ ГЛАВА ГОСУДАРСТВА, ДЛЯ НАС ЯВЛЯЕТСЯ СЕРЬЕЗНЫМ ЗВОНКОМ, ПОСКОЛЬКУ ОТ ЕГО ПОЗИЦИИ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ И РАБОТА ПРОФИЛЬНЫХ МИНИСТЕРСТВ И ВЕДОМСТВ. НА САМОМ ДЕЛЕ МНОГИЕ ДРАЙВЕРЫ, КОТОРЫЕ ПРИВЕЛИ К РОСТУ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, ЛЕЖАТ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, ПРИНИМАЕМЫХ НАШИМИ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ.



ных обязательств, напомнил Белосов. Это привело к подорожанию цен на стройматериалы, в первую очередь металл, а также росту цен в рублях на импортные строительные и отделочные материалы.

— Все это привело к тому, что цены на жилье росли темпами, которых мы не видели, пожалуй, уже лет десять. Так что озабоченность Президента понятна, но, с другой стороны, эта ситуация была абсолютно предсказуема. Мы очень надеемся,

что никаких мер, направленных на принудительное госрегулирование цен, не будет. Потому что в этих условиях стройка работать не сможет, — заключил эксперт.

Гендиректор Института строительной отрасли **Кирилл Холопик** провел параллель с повышением цен на металл, напомнив, что недавно вице-премьер РФ **Марат Хуснуллин** поручил проверить цены на арматуру на предмет наличия сговора.

ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ, НА КОТОРЫЙ НУЖНО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ, — НЕ ТЕКУЩИЙ ВВОД ЖИЛЬЯ, А ЧИСЛО СДЕЛОК ЕГО КУПЛИ-ПРОДАЖИ. ЕСЛИ ПРОДАЖИ ИДУТ ХОРОШО, ДАЮТ, К ПРИМЕРУ, ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ В 10%, ЗНАЧИТ, И ОБЪЕМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА БУДЕТ РАСТИ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ НА 10% КАЖДЫЙ ГОД. А В ОБЛАСТЬ ЦЕН ВООБЩЕ НЕ НАДО ВМЕШИВАТЬСЯ, ИХ ОПРЕДЕЛЯЕТ СООТНОШЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

— Я уверен, что такого сговора нет, — высказался Холопик. — Но важно, чтобы ФАС подтвердила, что повышение цен происходит не вследствие сговора, а в соответствии с законами рынка. Такое подтверждение крайне важно для госполитики. И если оно будет, то есть шанс вскоре перейти к цивилизованным решениям. Основной показатель, на который нужно ориентироваться, — не текущий ввод жилья, а число сделок его купли-продажи. Если продажи идут хорошо, дают, к примеру, ежегодный прирост в 10%, значит, и объем текущего строительства будет расти не менее чем на 10% каждый год. А в область цен вообще не надо вмешиваться, их определяет соотношение спроса и предложения.

Самое главное — это продажи. Как их можно регулировать с точки зрения государства? Наверное, двумя способами — значительный рост доходов населения и доступность ипотеки. К сожалению, доходы населения сегодня топчутся на месте. Значит, остается льготная ипотека. Если ее отменят из-за того, что растут цены на жилье, то надо забывать о высоких показателях ввода жилья.

— Смысл построить 80 млн многоквартирных домов, если продать удастся всего 30 млн? — задался вопросом эксперт. — Куда девать остальные 50 млн? Когда вдвое увеличатся продажи, тогда можно будет планировать и увеличение ввода жилья.

Застройщики с этим мнением полностью согласны.

— Последний год показал, что наращивать продажи возможно, даже на растущих ценах, но в условиях определенного стимулирования спроса при помощи господдержки. Без увеличения объемов продаж наращивать объемы стройки бессмысленно, поскольку эти дома будут стоять пустыми коробками, без жильцов, стареть и ветшать, никому не нужные, — подтвердил Дмитрий Железнов. — А при увеличении продаж рост объемов ввода жилья будет происходить автоматически. **С**



СТРОИТЬ БЫСТРЕЕ И ДЕШЕВЛЕ

Решение задач, поставленных Стратегией строительной отрасли, всероссийской реновацией, невозможно без возрождения индустриального строительства, способного выпускать панельные дома с ценой на 30% ниже монолитного и скоростью возведения в два-три раза выше. Однако большинство производителей бетона и ЖБИ испытывают ряд системных проблем: устаревшая производственная база, недостаточная квалификация персонала из-за исчезновения профтехучилищ, сложность работы при поставках для госзаказа.



Автор статьи — Александр Бублиевский, заместитель директора Ассоциации «Железобетон», руководитель ЭГ1.3 «Товарный бетон и раствор, сборные железобетонные изделия и конструкции» Минпромторга РФ, член научного совета Минпромторга РФ

Срок реализации проектов растет

Производство ЖБИ с начала 2021 года уменьшилось на 15,2% к аналогичному периоду 2020 года. Одним из тревожных индикаторов строительного рынка стало увеличение на 15% среднего срока реализации проектов, который сейчас составляет 27 месяцев. Строить нужно быстрее и дешевле.

Строительная активность все больше концентрируется в наиболее развитых городах страны. Это связано со снижением уровня спроса, не обеспечивающего достаточную рентабельность продаж, что стало видно с переходом на проектное финансирование. Также на это влияют отсутствие местных производителей стройматериалов, дорогая логистика и различные климатические условия.

Соотношение между предложением жилья в новостройках и спросом на него в разных регионах России различно. Спрос на жилье в первом полугодии 2020 года снизился, но это не отразилось на строительстве, оно продолжалось в прежнем режиме. Во второй половине года положение поменялось, спрос стал превышать предложение. Рост спроса произошел с начала действия госпрограммы льготной ипотеки (конец апреля 2020 года).

Спрос вырос, а объем предложения снизился. Факторами снижения предложений новых объектов жилья на рынке, по нашему мнению, являются:

- реформа долевого строительства, которая привела к уходу с рынка многих мелких застройщиков;
- госпрограмма льготной ипотеки на новостройки с субсидированием ставки до 6,5%, породившая ажиотажный спрос на «первичку».

Очевидно, текущий год будет переломным в сложившейся ситуации. По данным Минстроя, за два месяца этого года в России выдано разрешений на строительство в 70 регионах более чем 3,578 млн кв. м жилья, что на 18% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Основным фактором, повлиявшим на увеличение числа полученных разрешений на строительство и запуск новых проек-

тов, стал рост спроса на покупку жилья. Дальнейшая динамика спроса и предложения будет зависеть от действий Правительства в отношении льготной ипотеки.

Сборный ЖБИ: цены прибавили 30%

Если говорить о ценах на материалы, следует отметить существенное подорожание металлопроката в IV квартале 2020 года. В зависимости от региона и номенклатуры рост цены составил до 50%, а по ряду позиций (арматура) — до 100%. Естественно, это не могло не сказаться на стоимости сборного железобетона. Так, средняя цена конструкций из сборного железобетона в прошлом году выросла на 30%, с начала этого года подросла еще на 2,6%. Наибольший рост средней цены производителей ЖБИ (без НДС) за период января — декабря 2020 года к соответствующему периоду 2019 года наблюдался у конструкций сборных строительных железобетонных прочих — на 36,4%. Наибольшее снижение цены отмечено у конструкций стен и перегородок сборных железобетонных — на 9,7%. Общий уровень цен на строительные материалы в России может вырасти к концу года на 15%.

В рамках реализации стратегии «агрессивного развития строительной отрасли» и проведения проекта всероссийской реновации в стране должна начаться реализация этого грандиозного проекта. Пока не ясны ни форма, ни содержание, ни методы реновации, как это будет осуществляться. То, что можно было реализовать в Москве, может не получиться в регионах. Да и будет ли вообще, во многих субъектах федерации на это может не хватить ни сил, ни средств. Очевидно, начнутся «пилотные» проекты в ряде областей. Для реализации таких масштабных целей, как реновация, нужно возрождать индустриальное домостроение с перевооружением заводов ЖБИ и ДСК, которые смогли бы производить серии домов с низкой себестоимостью квадратного метра жилья,

ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТАКИХ МАСШТАБНЫХ ЦЕЛЕЙ, КАК РЕНОВАЦИЯ, НУЖНО ВОЗРОЖДАТЬ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ С ПЕРЕВООРУЖЕНИЕМ ЗАВОДОВ ЖБИ И ДСК, КОТОРЫЕ СМОГЛИ БЫ ПРОИЗВОДИТЬ СЕРИИ ДОМОВ С НИЗКОЙ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ, СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКОЙ И ВЫСОКОЙ СКОРОСТЬЮ СБОРКИ. ДЛЯ ЭТОГО НУЖНЫ «ДЛИННЫЕ» КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ, КОТОРЫЕ У НАС В СТРАНЕ НЕ ПРАКТИКУЮТСЯ.



свободной планировкой и высокой скоростью сборки. Для этого нужны «длинные» кредиты и инвестиции, которые у нас в стране не практикуются.

А пока — серия банкротств заводов ЖБИ: энгельское ЗАО «Производственное предприятие ЖБК-3»; саратовское ОАО «Завод „Железобетон“»; липецкое ОАО «Завод „Железобетон“»; данковское ОАО «Завод железобетонных изделий». Правда, справедливости ради следует признать, что зачатки инвестиционной деятельности в создании новых производств тоже появляются.

Проблемы предприятий бетона и железобетона:

- Недостаточная квалификация персонала на предприятиях бетона и железобетона. Исчезновение профтехучилищ, готовящих рабочий персонал. Низкий уровень обучения технологов в вузах.
- Строительные компании не хотят связываться с госзаказом и государством, об этом

свидетельствуют цифры по госзакупкам в строительстве: 35% конкурсов на госзаказ признано несостоявшимися, так как строители теряют интерес к госзакупкам. Аналогичная ситуация и с заводами ЖБИ. При проведении тендеров продукции, поставляемой по госзаказу, необходимо получать подтверждение о российском происхождении продукции (постановление Правительства РФ № 616). Процедура под-

тверждения до такой степени безобразна и запутанна, что получить это подтверждение на бетонную продукцию и ЖБИ заводы не могут. Поэтому есть риск, что заводы не смогут участвовать в тендерах по 44-ФЗ, где обязательное требование — наличие этого подтверждения.

- Многие предприятия, производящие железобетон, имеют выручку, соответствующую критерию малого или среднего предприятия, но большую

ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТЕНДЕРОВ ПРОДУКЦИИ, ПОСТАВЛЯЕМОЙ ПО ГОСЗАКАЗУ, НЕОБХОДИМО ПОЛУЧАТЬ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О РОССИЙСКОМ ПРОИСХОЖДЕНИИ ПРОДУКЦИИ (ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ № 616). ПРОЦЕДУРА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДО ТАКОЙ СТЕПЕНИ БЕЗОБРАЗНА И ЗАПУТАННА, ЧТО ПОЛУЧИТЬ ЭТО ПОДТВЕРЖДЕНИЕ НА БЕТОННУЮ ПРОДУКЦИЮ И ЖБИ ЗАВОДЫ НЕ МОГУТ.



численность персонала, что связано с отсталостью технологической базы — еще прошлого века. Так, например, предприятие, имеющее выручку около 700–800 млн в год и численность 450 человек, не относится к субъектам МСП и не может воспользоваться мерами государственной поддержки для таких компаний.

- Недостаток собственных финансов мешает предприятию вести инвестиционно-технологическую деятельность. Получить кредиты по выгодным процентам тоже не получается. Большинство предприятий отрасли железобетона продолжают работать на оборудовании, изготовленном в прошлом веке, на старых технологиях, сталкиваются с огромным количеством трудностей и находятся на грани закрытия. В рамках объявленной всероссийской цифровизации смешно вы-

глядят заводы, у которых нет автоматизированных технологических процессов. Необходима комплексная модернизация предприятий железобетонной промышленности с финансовой кредитной поддержкой, с процентами по кредиту — меньше, чем рентабельность производства. Этому мог бы способствовать Фонд развития промышленности, но, к сожалению, даже кредит на реконструкцию в 500 млн руб. обрастает массой бумажной волокиты и нежеланием ФРП рассматривать технологические аспекты модернизации предприятия. Его интересует только финансовая сторона. Поэтому за все время существования ФРП проведена реконструкция только одного предприятия с его поддержкой.

- На рынке ЖБИ высок уровень недобросовестной конкуренции, есть демпинг цен на про-



В РАМКАХ ОБЪЯВЛЕННОЙ ВСЕРОССИЙСКОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ СМЕШНО ВЫГЛЯДЯТ ЗАВОДЫ, У КОТОРЫХ НЕТ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ. НЕОБХОДИМА КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗОБЕТОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ФИНАНСОВОЙ КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ, С ПРОЦЕНТАМИ ПО КРЕДИТУ — МЕНЬШЕ, ЧЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА.

дукцию с низким качеством. Вот здесь декларирование готовой продукции ЖБИ (промаркированной заводским ОТК) могло бы принести пользу.

- Решение задач, поставленных Стратегией строительной отрасли, всероссийской реновацией, невозможно без возрождения индустриального строительства, способного выпускать панельные дома с ценой на 30% ниже монолитного и скоростью возведения в два-три раза выше. Это достигается комплексным подходом к модернизации предприятий сборного железобетона с инновационным потенциалом, четко сформулированными целями и задачами.

Новое производство должно быть гибким и быстро перенастраиваемым, автоматизированным и компьютеризованным, энергоэффективным, со сниженной материалоемкостью, чтобы снизить себестоимость продукции. **С**



СТРОЙКОМПЛЕКС

НАЧИНАЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Во II квартале строительная отрасль войдет в фазу восстановительного роста, отбивая кризисные потери, считают аналитики Центра конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ. Главным драйвером этого роста станет жилищное строительство.

Аналитики НИУ ВШЭ подвели итоги работы строительной отрасли России в I квартале 2021 года. В исследовании использованы результаты ежеквартальных опросов, проводимых Росстатом среди руководителей около 6000 строительных организаций, различных по численности занятых, в 82 субъектах РФ.

Ключевые отраслевые тенденции:

- Возращение к допандемической траектории развития.
- Динамика основных индикаторов, характеризующих предпринимательскую уверенность, деловой климат, бизнес-потенциал и рискоустойчивость, свидетельствует о максимально

позитивных эффектах, достигнутых по итогам I квартала.

- Отдельные производственные и финансово-экономические тренды в рамках продолжающейся адаптации остаются частично деформированными: около 40% респондентов указали, что сложившийся портфель заказов «ниже нормального

уровня» (38% — годом ранее) — только в 14% строительных организаций зафиксирован рост заказов на подрядную деятельность; в 24% сокращение (в аналогичном периоде 2020 года — 21% против 24%) — в 18% организаций наблюдался рост физического объема работ; в 29% — снижение (27% против 28% годом ранее).

- Обострение проблемы недостатка квалифицированных рабочих констатировали в 20% строительных фирмах против 17% кварталом ранее на фоне низких темпов роста численности занятых — только в 13% организациях происходил набор специалистов, тогда как в 24% продолжалось их сокращение (18% против 26% годом ранее).
- Подъем предпринимательских настроений руководителей: 28% ориентированы на увеличение физического объема работ; 21% ожидают рост числа заключенных договоров; 18% планируют расширять численность занятых и 30% ожидают увеличения прибыли.

Обобщенная конъюнктура в строительстве

Обобщенные результаты обследования состояния делового кли-

НАЧИНАЯ СО II КВАРТАЛА Т.Г. ОТРАСЛЬ ВОЙДЕТ В ФАЗУ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО И КОМПЕНСАЦИОННОГО РОСТА, «ОТБИВАЯ» ПОТЕРИ ПАНДЕМИЧЕСКОГО 2020 ГОДА. ПРИЧЕМ ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ЭТОГО РОСТА СТАНЕТ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОКА ЕЩЕ С КРАЙНЕЙ ОСТОРОЖНОСТЬЮ ОТНОСЯТСЯ К ИНВЕСТИЦИЯМ В НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.

мата подрядных организаций России дают основания констатировать высокую результативность набирающего обороты восстановления и адаптации к новой пандемической реальности.

По итогам I квартала 2021 года впервые строительные организации вышли на уровень темпов деловой активности, регистрируемых в аналогичном периоде 2020-го. Данный факт подтверждает позитивно обновленная динамика Индекса предпринимательской уверенности (далее ИГУ), который по отношению к IV кварталу улучшил значение на 3 п.п., до отметки (-15%), что является одним из лучших значений за 2018–2019 годы.

Увеличение занятости во II квартале 2021 года было запланировано более чем у 20% строительных орга-

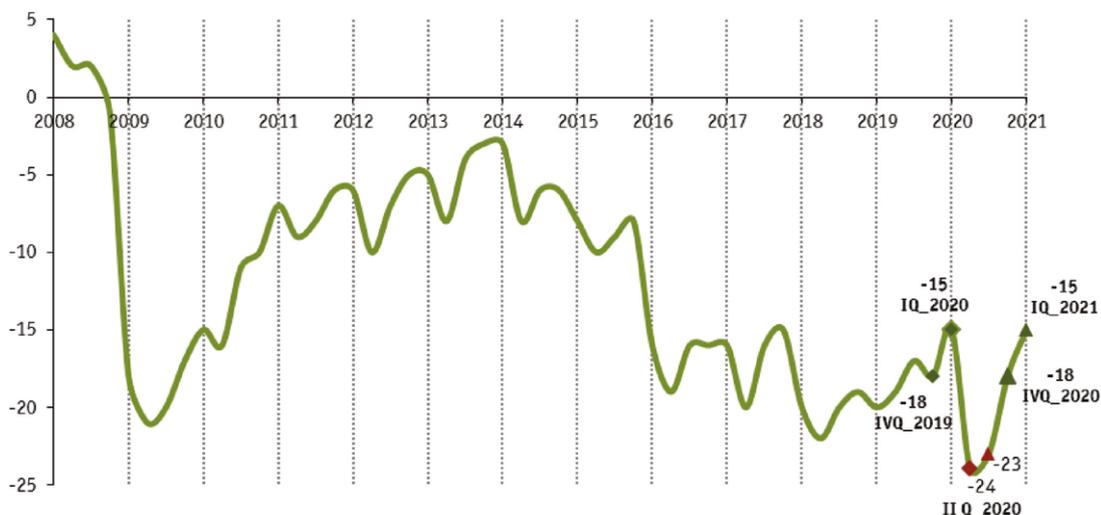
низаций. Баланс ожиданий оценок численности работников скорректировался по сравнению с IV кварталом еще на 3 п.п., до (+7%) с (+4%), углубляясь в зону положительных значений.

Фактическое состояние портфеля заказов отличилось очередным скромным сокращением негативной динамики, однако повышенный уровень стрессового напряжения в сегменте все еще сохраняется. Баланс оценки изменения показателя поднялся до (-37%) с (-40%) в IV квартале.

Загрузка производств растет

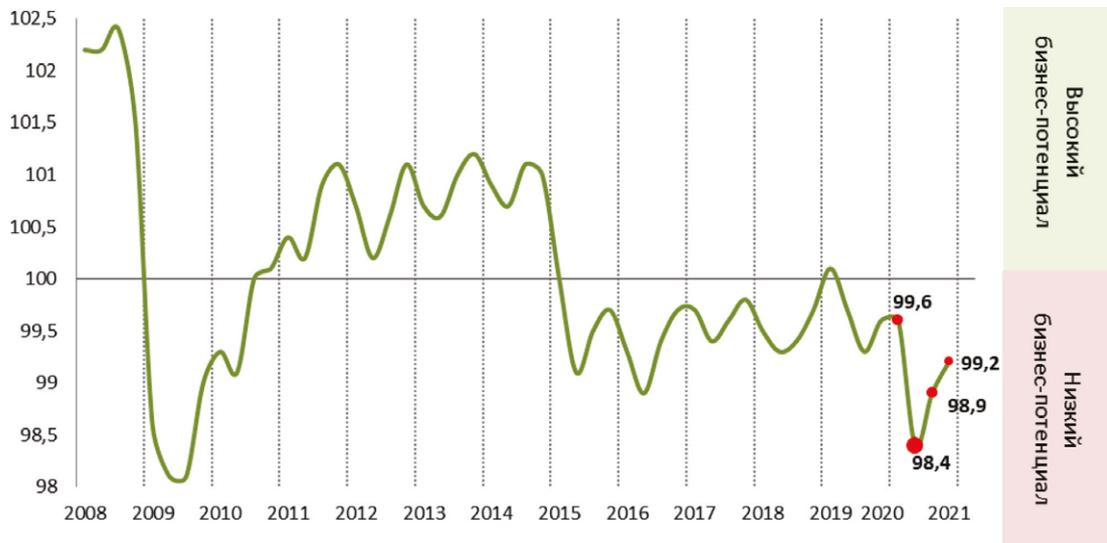
К тому же отмечено восстановление загрузки производственных мощностей до среднего значения 2019 года — 62% (59% и 61% во II и IV кварталах 2020 года соответственно). На момент обследо-

Динамика Индекса предпринимательской уверенности в строительстве, %



Источник: Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ; Росстат

Динамика Индекса бизнес-потенциала в строительстве, %



Источник: Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ; Росстат

рабочих мест, пусть и низкоквалифицированных. Вместе с тем данная проблема в основном сопровождается небольшими и слабыми в финансовом отношении строительными фирмами. Крупные подрядные организации находят возможности найма россиян для проведения строительных работ, правда, с увеличением стоимости их труда по сравнению с мигрантами из ближнего зарубежья. Во многом увеличение численности российских строителей на прозрачном строительном рынке обеспечивается за счет ухода этих людей из неформальной экономики, где профессия строителя имеет достаточно широкое распространение.

Рост стоимости труда и недостаток персонала всегда побуждают разумных предпринимателей увеличивать производительность труда за счет технологических нововведений и применения новых, более эффективных управленческих и инновационных схем, что, по-видимому, и наблюдается сегодня у относительно благополучных строительных компаний. В результате, если сравнивать полученные текущие и ожидаемые оценки респондентов по численности занятых в отчетном квартале с их паническими ожиданиями в эпицентре первой пандемической волны (начало II квартала 2020 года), то сегодняшние

итоги можно признать просто выдающимися.

Ипотечным заемщикам важна уверенность

Значительную роль в мотивации населения к покупке жилья сыграла льготная ипотека. Сегодня все чаще раздаются голоса об отмене этого механизма, отчасти справедливо ссылаясь на рост цен на жилье из-за относительно легкого доступа к дешевым деньгам и ухудшения банковской ликвидности из-за риска необеспеченных кредитов. Вместе с тем поражение в ликвидности и рост плохих долгов вряд ли сегодня смутят чрезмерно монополизированную банковскую систему. Банковский бизнес в настоящее время представляет собой, пожалуй, самый устойчивый и благоприятный вид экономической деятельности.

На последних двух своих заседаниях ЦБ РФ дал очевидный сигнал бизнесу и людям, что цикл снижения ключевой ставки (с лета 2019 года) закончился, подняв ставку до 5%. Это означает, что будут расти ставки по потребительскому и ипотечному кредитованию. В этих условиях, по-видимому, следует не останавливать полностью льготное ипотечное кредитование, а точно его реформировать. Скорее всего, надо

сохранить льготную ставку для наиболее слабых в финансовом отношении регионов, где проживает преимущественно низкодоходное население. Постараться не допускать приобретение жилья населением по льготной ставке исключительно в инвестиционных целях и осуществить ряд других регуляторных преобразований.

Сегодня возможность покупки и получения индивидуального жилья является одним из главных индикаторов, характеризующих качество жизни населения страны. И это при том, что около 75% жителей России являются потенциальными миллионерами, обладая приватизированной жилой собственностью. А это означает, что подавляющее большинство населения страны обладает существенными залоговыми средствами для получения ипотечных и потребительских кредитов. Хотя при высоком фоне экономической и санитарной неопределенности брать на себя существенные кредитные обязательства — занятие весьма рискованное. Для этого помимо льготной ставки и достаточного залога надо иметь уверенные ожидания по росту или как минимум стабильности своих реальных доходов на ближайшие пять-восемь лет. **□**

Источник: Центр конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ

ОБМЕН ЦЕННЫМ ОПЫТОМ



ГАУ «УГЭЦ РТ» посетили коллеги из Северной столицы. Представители СПб ГАУ «ЦГЭ» приехали, чтобы изучить опыт Татарстана в вопросах ценообразования и сметного нормирования, деятельности учебного центра, а также поделиться своим опытом проведения экспертизы с информационной моделью.

Делитесь лучшим

На встрече с делегацией СПб ГАУ «ЦГЭ» заместитель министра строительства, архитектуры и ЖКХ РТ Данис Вильданов отметил, что ГАУ «УГЭЦ РТ» является поддержкой для республиканского Минстроя.

— В Республике Татарстан по итогам прошлого года реализуется 50 государственных программ с общим объемом финансирования

54,3 млрд руб., а с привлечением внебюджетного финансирования, включая программу социальной ипотеки, это более 100 млрд руб. за год. И все технические задания проверяются нашей экспертизой: контроль идет с самого начала строительного процесса, обеспечивая не только качество, но и весомую экономию для республиканского бюджета, — рассказал **Данис Вильданов**. — ГАУ «УГЭЦ РТ» —

это костяк высокопрофессиональных специалистов, один из столпов, благодаря которому удается реализовывать амбициозные задачи, поставленные руководством республики. Мы всегда готовы к сотрудничеству и настроены на непрерывное развитие: открыты к тому, чтобы учиться, и к тому, чтобы учить.

— Услуги нашего учебного центра высоко востребованы даже в кризис.

С Санкт-Петербургским Центром госэкспертизы у нас сложилось эффективное сотрудничество. Мы всегда открыты для нового и готовы делиться своими знаниями с коллегами. Такая интеграция позволяет реализовывать поставленные Правительством России задачи наиболее эффективным способом, — отметил начальник ГАУ «УГЭЦ РТ» **Мазит Салихов**.

Татарстанской экспертизе действительно есть чем гордиться. В республике реализуются десятки программ в сфере строительства, многие из которых, к слову, после «пилотирования» в РТ распространяются на все регионы России — например, программа по развитию парков и скверов, «Наш двор», строительство инфекционной больницы им. А.Ф. Агафонова за 100 дней и другие.

Еще один повод для гордости — конкурс «Лучший сметчик РТ», в котором участвуют специалисты со всей страны. Всего в конкурсе с 2014 года попробовали свои силы 258 сметчиков из многих регионов РФ.

— Мы давно хотели посетить казанских коллег, тем более что между нашими экспертными учреждениями подписано соглашение о взаимодействии и сотрудничестве. Хотелось бы продолжить эту традицию, мы ожидаем несомненно хороших результатов от этого визита, — отметила директор СПб ГАУ «ЦГЭ» **Ирина Косова**.

Знания — в массы

Особый интерес у коллег из Санкт-Петербурга вызвала работа учебного центра ГАУ «УГЭЦ РТ». У СПб ГАУ «ЦГЭ» тоже есть свой учебный центр, но он функционирует всего несколько месяцев, тогда как учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ» ведет свою историю с 1934 года и выполняет функции образовательного центра Минстроя РТ.

Сегодня центр сотрудничает более чем с 50 преподавателями, упор делается на практику. Особой популярностью пользуются программы повышения квалификации от 16 до 72 академических часов — здесь учатся слушатели из многих регионов России. Есть очное, заочное, дистанционное обучение, но очные



программы слушатели любят, безусловно, больше.

ГАУ «УГЭЦ РТ» развивает уникальные направления обучения. Это ежегодный семинар по экспертизе и ценообразованию в строительстве, конкурс по сметному делу, семинары по индивидуальному жилищному строительству, обучение принципам проектирования доступной среды — эта программа проводится с 2013 года, ежегодно в ней обучаются около 100 специалистов со всей страны. Одним из «козырей» учебного центра являются курсы по ценообразованию в строительстве. В этой области ГАУ «УГЭЦ РТ» накоплен значительный опыт.

Учебный центр готовит курсы не только по строительному направлению, но и по другим, например, по перевозке опасных грузов, оказанию первой медицинской помощи, охране труда, пожарно-техническому минимуму, профессиональным стандартам, юридическим и кадровым вопросам. Показатели, с которыми учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ» закончил 2020-й, были лучше показателей 2019 года.

Новые технологии

Специалисты СПб ГАУ «ЦГЭ» поделились опытом в области информационных технологий. Учреждение работает с 2009 года и занимает лидирующие позиции в области вне-





дрения информационного моделирования и оказания экспертных услуг в электронном виде. С 2018 года СПб ГАУ «ЦГЭ» интегрировано с региональным порталом госуслуг и Единым порталом системы строительства Санкт-Петербурга. Заявления на экспертизу и экспертную оценку уже несколько лет можно подать онлайн.

— Тем самым городское правительство строго отслеживает исполнение нами сроков всех этапов проведения государственной экспертизы — например, мы не можем рассматривать заявления на проведение экспертизы проектной документации более трех дней, — рассказала **Ирина Косова**.

В 2010 году Центр государственной экспертизы первый в России начал разрабатывать программный комплекс, на базе которого автоматизируются процессы экспертизы. А в 2020 году Центру удалось первым среди организаций, оказывающих услуги по государственной экспертизе проектной документации и инженерных изысканий, разработать и запустить бесплатное мобильное приложение для заявителей. Приложение «Госэкспертиза онлайн» доступно каждому на любом мобильном телефоне или гаджете, позволяет узнать статус заявления, проконтролировать, оплачен ли договор, узнать начало рассмотрения проектной документации, ознакомиться с уведомлением о выявленных недостатках, полу-

чая информацию об их устранении и готовности заключения в режиме реального времени 24/7.

В Санкт-Петербургском Центре государственной экспертизы помимо этого имеется опыт разработки стандартов работы специалистов в области экспертизы по направлениям их деятельности, приобретенный в ФАУ «Главгосэкспертиза». В прошлом году они запустили программу развития сотрудников «ЦГЭ – Территория роста. 1.0».

Переходим на ТИМ

Вопрос перехода на цифровую модель проектирования сегодня один из самых актуальных. В связи с этим ГАУ «УГЭЦ РТ» был интересен опыт коллег из Санкт-Петербурга по внедрению BIM-технологий, практике оценки цифровых информационных моделей на объектах.

СПб ГАУ «ЦГЭ» начало эту деятельность в 2015 году. В 2017 году были выбраны первые объекты, запроектованные с применением технологий информационного моделирования (ТИМ). В 2019 году разработаны первые в стране автоматизированные проверки проектов с применением информационных моделей, затем — первый регламент по проведению экспертизы с применением ТИМ, утверждены первые в России требования к цифровой информационной модели объекта капитального строительства. В 2020 году СПб ГАУ

«ЦГЭ» впервые выпустили положительное заключение по проектной документации плюс цифровую информационную модель по объекту капитального строительства, а затем и по линейному объекту. А весной 2021 года были разработаны первые требования к цифровым информационным моделям линейных объектов.

Несмотря на имеющиеся в настоящий момент трудности, такие как неразвитая нормативная база, удорожание проектов на первом этапе внедрения BIM (порядка 14–16% от стоимости проектирования), трудности, связанные с обучением персонала в области информационных технологий, это направление представляется чрезвычайно перспективным.

В свою очередь специалисты ГАУ «УГЭЦ РТ» рассказали о своем опыте работы по проектам с информационными моделями. Эксперты обеих организаций в живом диалоге обсудили практические стороны вопроса.

— Мы постоянно на связи с коллегами из других городов — Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, на встречах находим ответы на многие актуальные вопросы, вносим свои предложения по совершенствованию нормативной, законодательной базы, — отметил **Мазит Салихов**. — Благодаря такой интеграции, уверен, поставленные задачи по внедрению информационных технологий будут решены в полном объеме.

НА «ОДНУШКУ» В КАЗАНИ НУЖНО КОПИТЬ 11 ЛЕТ



Крупнейшая российская платформа онлайн-рекрутинга hh.ru и компания ЦИАН составили рейтинг российских городов, жители которых могут быстрее всех накопить на однокомнатную квартиру или первоначальный взнос по ипотеке. Комментирует Александра Севостьянова, руководитель пресс-службы hh.ru Поволжье.

Компании hh.ru и ЦИАН проанализировали финансовые возможности российских работников по покупке квартиры и накоплениям на первоначальный взнос по ипотеке. В рамках исследования были составлены рейтинги профессий, представители которых могут быстрее всего купить квартиру в своем городе и в Москве исходя из предлагаемых зарплат.

Методика расчета

В расчет рейтингов вошли данные hh.ru по средним предлагаемым зарплатам в различных профобластях и городах страны, данные ЦИАН по средней стоимости однокомнатной квартиры на вторичном рынке в столице и городах страны, по средним ставкам по ипотечным кредитам на вторичном рынке, а также суммы прожиточного минимума для трудоспособного населения в разных регионах, установленные Правительством РФ на 2021 год. Методология рейтинга была построена с учетом финансовых возможностей ежемесячных накоплений (предлагаемая зарплата за вычетом прожиточного минимума) работников и суммы первоначального взноса в размере 15% от стоимости квартиры.

Лидеры и аутсайдеры

Сейчас среднее зарплатное предложение в Казани составляет 42 565 руб., а средняя цена одно-

комнатной квартиры на вторичном рынке — 4 130 000 руб. Жителям Казани на покупку «однушки» в столице Татарстана в среднем придется копить 11 лет, а для того, чтобы накопить на первоначальный взнос для ипотеки, понадобится два года. В Казани быстрее всех — за восемь лет — накопить на однокомнатную квартиру могут топ-менеджеры, представители добывающей отрасли и автомобильного бизнеса. На год дольше придется копить работникам из сферы строительства и ИТ-специалистам. 13 лет потребуется на покупку квар-

тиры работникам туристической и гостинично-ресторанной сфер, а также административному персоналу. А для того чтобы накопить на однокомнатную в Москве, казанцам в среднем понадобится 25 лет.

В топ-3 лидеров по скорости накоплений на квартиру в своем городе вошли Челябинск, Оренбург и Саратов — в среднем работникам этих городов понадобится всего пять лет на покупку однокомнатной квартиры. Аутсайдерами стали Москва, Санкт-Петербург, Владивосток и Казань — процесс накоплений займет более десяти лет. **С**





Город	Сколько копить на покупку однокомнатной квартиры в своем городе, годы	Сколько копить на первоначальный взнос для покупки однокомнатной квартиры в своем городе в ипотеку, годы	Сколько копить на покупку однокомнатной квартиры в Москве, годы	Сколько копить на первоначальный взнос для покупки однокомнатной квартиры в ипотеку в Москве, годы
Челябинск	5	1	27	4
Оренбург	5	1	28	4
Саратов	5	1	28	4
Ульяновск	6	1	29	4
Волгоград	6	1	27	4
Рязань	6	1	27	4
Киров	6	1	32	5
Тольятти	6	1	34	5
Омск	6	1	26	4
Астрахань	6	1	29	4
Пермь	7	1	28	4
Ростов-на-Дону	7	1	26	4
Ярославль	7	1	30	4
Краснодар	7	1	23	3
Липецк	7	1	31	5
Кемерово	7	1	31	5
Ижевск	7	1	31	5
Самара	7	1	28	4
Уфа	7	1	23	3
Воронеж	7	1	26	4
Махачкала	7	1	29	4
Красноярск	7	1	25	4
Екатеринбург	8	1	23	3
Пенза	8	1	31	5
Тюмень	8	1	22	3
Новосибирск	8	1	24	4
Барнаул	8	1	33	5
Иркутск	8	1	23	3
Томск	9	1	29	4
Хабаровск	9	1	22	3
Нижний Новгород	9	1	26	4
Казань	11	2	25	4
Владивосток	12	2	21	3
Санкт-Петербург	12	2	19	3
Москва	18	3	18	3



ОПЕРАЦИЯ «ЦИФРОВИЗАЦИЯ»

Сферу недвижимости ожидают значимые изменения. В их числе новые законодательные инициативы в области гражданского оборота недвижимости, повышение качества оказания госуслуг в электронном виде, цифровая трансформация и реинжиниринг процессов в Росреестре, реализация эксперимента по созданию единого информационного ресурса о земле и недвижимости (ЕИР), развитие геодезии и картографии.

Все это обсуждалось на итоговой коллегии Росреестра в конце апреля. В ней приняли участие Премьер-министр РТ **Алексей Песошин** и заместитель руководителя Управления Росреестра по РТ **Артем Костин**.

По словам руководителя ведомства **Олега Скуфинского**, Росреестр

должен стать сервисным провайдером и источником полных, достоверных и актуальных пространственных данных для граждан, бизнес- и профсообщества, органов власти, по сути центром компетенции по земле и недвижимости.

Ежегодно Росреестр оказывает более 133 млн услуг. При этом

только в Татарстане ежегодно обрабатывается порядка 1 млн заявлений на совершение учетно-регистрационных действий.

Всего Росреестр Татарстана в 2020 году зарегистрировал более 800 тыс. прав на объекты недвижимости, поставил на кадастровый учет около 82 тыс. объектов.

Кроме того, было зарегистрировано более 19 тыс. договоров участия в долевом строительстве; более 100 тыс. ипотек, в том числе более 7000 по госпрограммам — сельской и льготной.

ФГИС ЕГРН

В прошлом году произошло знаковое событие — объединение ранее разрозненных баз данных в единую систему ФГИС ЕГРН. По словам Олега Скуфунского, переход на единую систему ФГИС ЕГРН планировался с 1 января 2017 года, однако процесс завершён только в октябре 2020 года. При этом более 70% от общего объёма данных в ЕГРН было перенесено в прошлом году. В Татарстане данная система недвижимости начала работать с 16 сентября 2020 года. Проведённая Росреестром Татарстана предварительная работа позволила обеспечить непрерывность и качество процесса оказания государственных услуг в сфере недвижимости и ни на один день не останавливать учётно-регистрационные действия.

Электронные услуги

Важнейшим для ведомства является показатель электронных услуг. В настоящее время 79% всех услуг ведомства оказывается в цифровом формате, из них в электронном виде предоставляется 31% учётно-регистрационных действий и 91% сведений ЕГРН. Доля электронной ипотеки на конец 2020 года составила 37,4%. В Татарстане в электронном виде поступает пятая часть всех обращений в сфере недвижимости. Самые активные заявители в республике — нотариусы (40% всех электронных обращений) и физические лица (25%).

В ближайшее время Росреестр совместно с Минцифрой планируют

запустить на Едином портале госуслуг онлайн-витрину, которая обеспечит доступ граждан к сведениям об их имуществе. Ещё одна цель — предоставление выписок из ЕГРН на портале госуслуг в режиме онлайн к концу 2021 года.

Законодательные инициативы

В 2020 году вступили в силу федеральные законы, благодаря которым:

- у застройщиков появилась возможность подавать без доверенности от физических и юридических лиц в Росреестр документы на регистрацию права собственности от имени дольщика;
- все ошибки в определении кадастровой стоимости рассматриваются в пользу правообладателя объекта недвижимости;
- «дачная амнистия» возобновлена и расширена.

В 2021 году вступят в силу:

- федеральный закон, который позволит органам местного самоуправления выявлять правообладателей объектов недвижимости для включения в ЕГРН;
- федеральный закон о «гаражной амнистии», который позволит в упрощённом порядке оформить гаражи и земельные участки, на которых они расположены.

Эксперимент по созданию единого ресурса о земле и недвижимости (ЕИР)

В настоящее время в четырёх пилотных регионах, среди которых Республика Татарстан, Иркутская

область, Пермский и Краснодарский край, проводится эксперимент по созданию единого ресурса о земле и недвижимости. Единый информационный ресурс объединит сведения из государственных информационных систем, например Минэкономразвития, Минприроды, Минсельхоза, Минкультуры, Росреестра, ФНС, Росимущества, Рослесхоза, Роснедр, Росводресурсов, госкорпорации «Роскосмос», и региональных информационных систем).

Сейчас в Татарстане утверждён перечень информационных систем и ресурсов органов исполнительной власти республики для интеграции с федеральной государственной информационной системой ЕИР, проводится работа по наполнению Единого государственного реестра недвижимости необходимыми данными.

«Реализация эксперимента создаст дискуссионную площадку для взаимодействия федеральной, региональной власти. Это позволит на системной основе актуализировать нормативно-правовую базу, регулиующую вопросы регистрации. Сейчас мы в начале пути создания единого информационного ресурса, — отметил Алексей Песошин. — Но положительный опыт уже имеем». Так, он упомянул о работе с Минфином по освобождению физических и юридических лиц от уплаты госпошлины за регистрацию ранее возникших прав.

«Надеемся, что наша совместная работа позволит решить и такие вопросы, как порядок наследования, учёта выморочного имущества и его передачи в собственность субъектов и муниципальных образований», — сказал Песошин.

Важным фактором эксперимента является наличие единой электронной картографической основы региона, отметил он.

Сейчас Росреестром и РТ реализуется программа, в рамках которой уже в этом году на территории Татарстана будут изготовлены цифровые ортофотопланы масштаба 1:10000. **С**

Пресс-служба Росреестра по РТ



X ЮБИЛЕЙНЫЙ САММИТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ В КАЗАНИ

17 ИЮНЯ 2021 ГОДА В 17:30
KAZAN PALACE BY TASIGO
ВХОД ПО ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫМ
БИЛЕТАМ

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ

В ПРОГРАММЕ:

1. Первая Региональная Премия в сфере недвижимости РГУД в Республике Татарстан
2. Интеллектуальная игра от Магистра игры и обладателя приза «Бриллиантовая сова» Александра Друзя

«ДОМОВОЙ» ВОСПИТЫВАЕТ ГРАМОТНОГО СОБСТВЕННИКА

В рамках проекта «Школа грамотного потребителя» Центр общественного контроля в сфере ЖКХ Республики Татарстан проводит в школах города Казани обучающую игру по ЖКХ «Домовой».



ный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ РТ):

— Цель игры «Домовой» — научить школьников беречь коммунальные ресурсы, которые они потребляют. Объяснить ученикам, как расходуется вода, электроэнергия, газ, что существуют расходы ресурсов в определенных объемах. На сегодняшний день мы не можем воспитать грамотного собственника уже во взрослом возрасте, поэтому будем стараться воспитывать его с детства, проводя обучающие мероприятия и классные часы со школьниками и студентами высших учебных заведений. **□**



«Домовой» — уникальная игра, которая помогает школьникам в игровой форме изучить азы сферы ЖКХ и дает знания о том, что такое жилищные и коммунальные услуги и как рассчитывается размер платы за ЖКУ на примере многоквартирного дома.

Школьники оказываются в условиях, приближенных к реальным ролям собственников жилья и управляющих организаций, при расчете платы за жилищно-коммунальные услуги.

Первая игра состоялась 21 апреля в школе № 137 Кировского района Казани, специалисты Центра провели игру для учеников 9-го класса. Занятия проходили на двух уроках. Каждый состоял из теоретической и игровой частей. Ведущий давал вводную информацию о жилищных и комму-

нальных услугах, которую игроки усваивали на практике — решением задач.

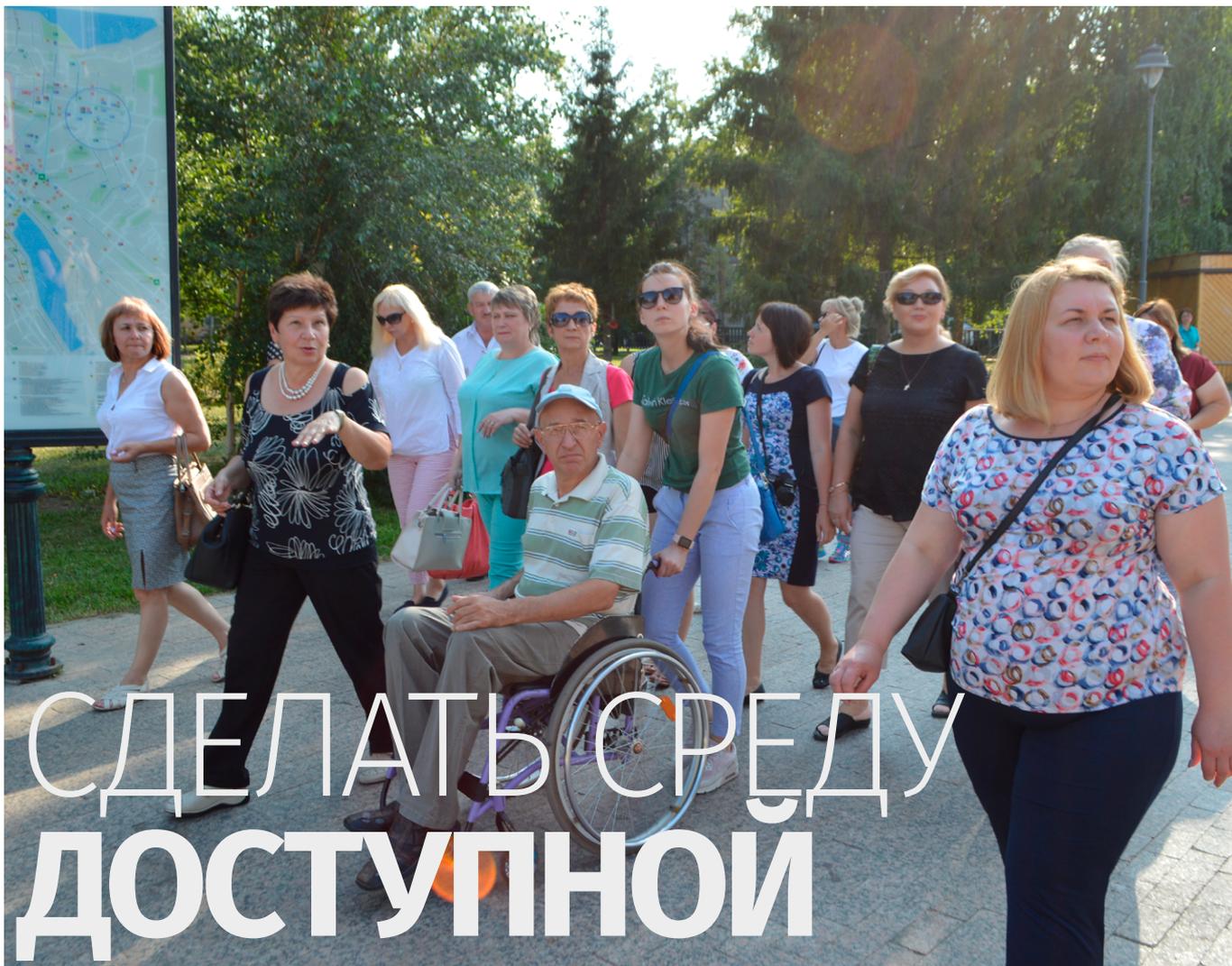
Игра нацелена как на самостоятельную работу учеников, так и на командную. Каждый участник попробовал себя в роли собственника жилья и в роли сотрудника управляющей организации.

В игровой части использовались упрощенные методики расчетов и условные значения стоимости услуг (тарифов), приближенные к реальным и необходимые для получения базовых знаний о том, как формируется плата за услуги.

Следующая игра состоится в лицее № 26 им. Мусы Джалиля Авиастроительного района Казани.

Дмитрий Романов, исполнительный директор НП «Региональ-





СДЕЛАТЬ СРЕДУ ДОСТУПНОЙ

В 2012 году Россия ратифицировала Конвенцию ООН о правах инвалидов. С тех пор законодательство в этой сфере было существенно переработано, в частности, в целях реализации задачи формирования безбарьерной среды. Весомый вклад в развитие этого направления вносит ГАУ «УГЭЦ РТ», в учебном центре которого проводится обучение по программе повышения квалификации «Создание доступной среды жизнедеятельности инвалидов», востребованное специалистами со всей России.

Кому это件 полезно

— Четыре принципа доступной среды — доступность, безопасность, информативность и комфортность, — рассказала **Ирина Просвирякова**, советник министра строительства, архитектуры и ЖКХ РТ, эксперт-инспектор системы добровольной сертификации товаров, услуг (работ) в области предупреждения причинения вреда при формировании

и обеспечении безбарьерной среды для инвалидов и МГН, член рабочей группы по экспертизе и доработке первых редакций проектов национальных стандартов РФ по обеспечению доступности объектов и услуг для инвалидов и других МГН. — Напомню, с 2016 года все заново строящиеся объекты должны в полном объеме соответствовать всем требованиям доступности для инва-

лидов — за этим строго следит Госстройнадзор, с которым мы активно сотрудничаем, а Госэкспертиза контролирует, чтобы эти нюансы были четко прописаны в проектной документации. Курс повышения квалификации по доступной среде ГАУ «УГЭЦ РТ» — живой, мобильный, с упором на практическое применение знаний, поскольку нормативная база в данной сфере активно меняется.

Только за последние годы по вопросам формирования безбарьерной среды жизнедеятельности для инвалидов в действие вошли несколько ГОСТов, вносятся изменения в базовый Свод правил СП 59.13330.2016 «Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения. Актуализированная редакция СНиП 35-01-2001», идет работа по экспертизе и доработке окончательных стандартов в сфере доступной среды. Отмечу, что еще в 2011 году республика стала одним из пилотных регионов, где началась реализация важнейшей госпрограммы «Доступная среда», и мы за эти годы накопили большой практический опыт.

Слушатели курса — проектировщики, строители, архитекторы, руководители учреждений, входящих в программу «Доступная среда», представители администраций городов и муниципальных районов, сотрудники, непосредственно сопровождающие инвалидов на объектах, — они должны знать, какие есть препятствия и как помочь инвалидам их преодолеть. Понятие сопровождения людей, относящихся к маломобильным группам населения, сегодня вошло в строительные нормативы, но чтобы грамотно сопровождать, надо знать множество нюансов.

— В зависимости от специализации слушателей и целей обучения программа имеет разную длительность — от одного до трех дней. Часто, пройдя один курс повышения квалификации, слушатели заявляются на курс повторно — чтобы обсудить результаты применения полученных знаний и задать вопросы, которые возникли в процессе работы. После завершения программы мы не «бросаем» наших слушателей, а сопровождаем их и после обучения. Я всегда оставляю свои контакты, можно задать вопросы, получить обратную связь, — отметила Ирина Просвирякова.

Ставка на практику

В программе — очное обучение с лекциями, семинарами-обсуждениями, практическими занятиями (которые проводят сами инвалиды), выездами на объекты с доступной средой — чтобы наглядно показать, как правильно организовывать комфортные условия для людей с ограниченными возможностями здоровья. Подробно изучаются нормативы, положения законодательства в данной области — законы, своды правил, стандарты. Большое внимание уделяется практической составляющей.

Учебный центр тесно и плодотворно сотрудничает с ТРО Всероссийского общества инвалидов,

представители общества выступают на курсе экспертами, проводят практические занятия, рассказывают, как инвалиды пользуются доступной средой, дают обратную связь архитекторам и проектировщикам: что именно еще требует доработки, на что обратить особое внимание. В конце курса слушатели проходят зачетное тестирование.

— Мы даем максимум знаний, необходимый специалистам в работе. Об этом говорит и популярность курса — в учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ» приезжают слушатели со всего Татарстана и из других регионов, оставляют очень хорошие отзывы, рекомендуют программу коллегам. Сегодня это направление очень востребовано, оно активно развивается, и мы гибко реагируем на запросы времени, запросы самих слушателей, предоставляя самую актуальную информацию на текущий момент, — отметила директор учебного центра ГАУ «УГЭЦ РТ» **Лейсен Габдулкабирова**.

Обратная связь

Эксперты курса анализируют, как реализуются принципы создания доступной среды на реальных объектах, чтобы дать слушателям максимум полезной информации на примерах: как нужно, а как не нужно делать.

— К минусам на данный момент можно отнести недоработки (например, мнемосхемы некорректных размеров), а иногда избыточность обустройства — факты излишнего увлечения элементами доступности тоже есть. Например, я часто вижу избыток тактильной плитки, которым недовольны сами инвалиды, или таблички шрифтом Брайля на каждом кабинете в учреждениях, где есть сопровождение. Причина — в навязывании своих продуктов и услуг производителями элементов доступной среды, — поделилась Ирина Просвирякова.

Эту проблему отметил и эксперт Всероссийского общества слепых по обеспечению доступности объектов и услуг для инвалидов по зрению **Эдуард Ибрагимов**.





— Нередко застройщик обустроивает доступную среду в точном соответствии с буквой закона. И в ряде случаев это создает «избыточную доступность». Казалось бы, нормативные документы и СП применены правильно, но результатом пользоваться неудобно.

По мнению эксперта, если центр города оборудован очень хорошо, то в отдаленных районах это не всегда реализовано:

— Хотелось бы повысить доступность среды на разъезде Восстания, где локально проживают и работают много инвалидов по зрению. Или вот еще пример: наличие мнемосхемы сегодня носит рекомендательный характер, поэтому многие застройщики от них отказываются. Я же считаю, если есть выбор, делать или нет, то лучше сделать. Поэтому, когда мы общаемся со слушателями курса по доступной среде, я стараюсь показать им практическую пользу тех или иных элементов.

А заместитель председателя Татарской республиканской организации Всероссийского общества инвалидов **Надежда Бакина** считает, что сегодня благодаря реализации программы «Доступная среда» в обустройстве городской среды для маломобильных граждан достигнуты значительные успехи. Основные объекты инфраструктуры — поликлиники, учреждения

соцзащиты, спорта, культуры, образования — доработаны с учетом правил. Отвечают требованиям современные гипермаркеты. Однако есть вопросы к оборудованности малых коммерческих объектов — аптек, кафе, магазинчиков, центров бытового обслуживания.

— Еще один важный момент — доступность транспорта для инвалидов. Не на всех маршрутах есть низкопольные автобусы и троллейбусы. Не оборудованы остановочные площадки, нет культуры

заботы о людях с ограниченными возможностями. В час пик подъезжают к остановке сразу несколько автобусов. Здоровые люди смогут и успеют подбежать к нужному автобусу, а инвалиды пока увидят, какой автобус, пока доберутся до него — ведь необязательно он остановится строго на площадке... — посетовала она.

Необходимо привести остановки в соответствие с требованиями, оборудовать их специальными платформами, обучать водителей общественного транспорта, информировать население об особенностях маломобильных людей. Обучающие программы по созданию доступной среды, по мнению эксперта, вносят большой вклад в формирование культуры отношения к маломобильным людям, создание им достойных условий жизни.

— Моя дочь — проектировщик. После посещения этого курса она отметила, что программа дала много нового и заставила обратить внимание на детали, на которые раньше внимания не обращали, — рассказала Надежда Бакина. — Считаю, если данной информацией будут владеть все больше людей, это качественно изменит отношение к доступной среде в целом.



Выберите парки и дворы для благоустройства в 2022 году!

26 апреля — 30 мая 2021

Участвуют жители всех районов
и городов Республики Татарстан!



Переходите по
QR-коду или заходите
на сайт:

gorodsreda.tatar.ru





РЫНОК СТЕКЛОМАГНИЕВЫХ ЛИСТОВ: ТЕМПЫ РОСТА СНИЗЯТСЯ

Собственное производство СМЛ в России появилось около 10 лет назад. До этого в строительстве использовались импортные панели из Китая, в основном невысокого качества, что значительно сдерживало применение данного материала. Сейчас отечественные предприятия освоили выпуск продукции бизнес- и премиум-класса, кроме того, начались поставки европейской продукции высочайшего уровня качества. Учитывая, что во многих развитых странах до 70% облицовочных панелей и перегородок изготавливается из стекломагнезового листа, потенциал этого рынка довольно высок. Однако в ближайшие два года из-за последствий кризиса, вызванного пандемией коронавируса, полностью раскрыться он, скорее всего, не сможет, считают аналитики Megaresearche.

Стекломагниевого листа (СМЛ) — одна из разновидностей плитных строительных материалов, предназначенных для обустройства фасадов и перегородок. Изготавливается из смеси оксида и хлорида магния (суммарно 65–85% в общей массе, в зависимости от марки и категории продукта), древесной стружки (обеспечивает плотность листа), утеплителя (перлита) и ряда связующих композиционных материалов. Сырьем для производства соединений магния, используемых в составе СМЛ, являются каустический магнезит и бишофит.

Конкурентный анализ и производство на рынке СМЛ в России

На российском рынке СМЛ работают несколько крупных компаний, позиционирующих себя как производителей этой продукции. Однако производство полного цикла (от изготовления базового листа до нанесения покрытия) организовано только на одном предприятии — ООО «СМЛ-Дон», расположенном в Каменске-Шахтинском Ростовской области. Все остальные компании либо импортируют основу и самостоятельно наносят на нее финишное покрытие, либо поставляют из-за границы готовые стекломагниевого листы.

Тем не менее рынок СМЛ активно развивается. Аналитики выделяют несколько наиболее важных тенденций, способствующих росту его привлекательности в будущем:

- изначальная ориентация на импорт СМЛ была вызвана отсутствием внутреннего производства в России. В настоящее время ситуация изменилась: ООО «СМЛ-Дон» выпускает качественную продукцию уже более 10 лет, многие крупные импортеры параллельно с китайским предлагают стекломагниевого лист, изготовленный из российского сырья;
- китайский материал постепенно теряет популярность. В основном это дешевая продукция невысокого качества,



которая часто не выдерживает требуемых нагрузок. Отечественные СМЛ стоят дороже, но изготавливаются в строгом соответствии с технологией и соответствуют существующим строительным нормативам;

- на рынке есть СМЛ европейского производства. Это продукция премиум-класса по довольно высокой цене, предназначенная для сегмента элитной недвижимости. Ее поставляет известный европейский производитель — компания KNAUF. Пока ее доля оценивается при-

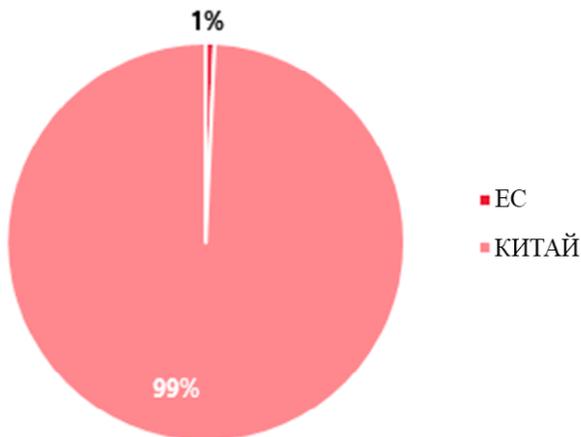
близительно в 1%, но, учитывая существующий спрос и качество материала, скорее всего, она будет расти.

На данный момент уровень конкуренции на российском рынке СМЛ оценивается как низкий (индекс концентрации по трем ведущим игрокам 85%, индекс Херфиндаля — Хиршмана более 1800 единиц). Однако постепенный переход от дешевых китайских материалов к более качественным российским и европейским, а также общий рост популярности СМЛ как строительного отделочного материала будут спо-

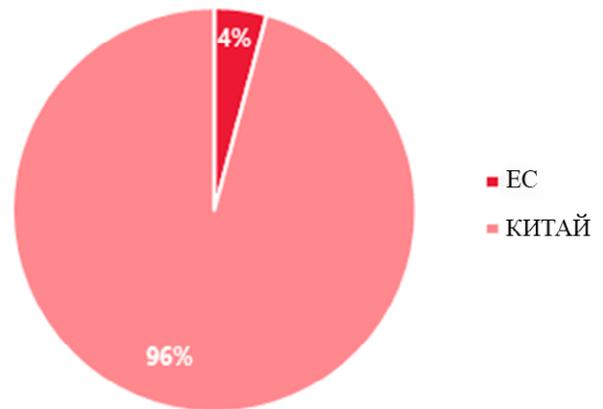
ПОСТЕПЕННЫЙ ПЕРЕХОД ОТ ДЕШЕВЫХ КИТАЙСКИХ МАТЕРИАЛОВ К БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫМ РОССИЙСКИМ И ЕВРОПЕЙСКИМ, А ТАКЖЕ ОБЩИЙ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ СМЛ КАК СТРОИТЕЛЬНО-ОТДЕЛОЧНОГО МАТЕРИАЛА БУДУТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ПОПУЛЯРНОСТИ И УСИЛЕНИЮ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

Структура импорта СМЛ в Россию по странам происхождения

в натуральном выражении

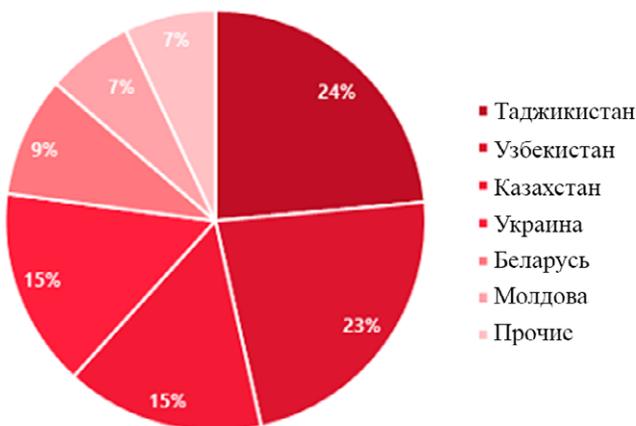


в стоимостном выражении

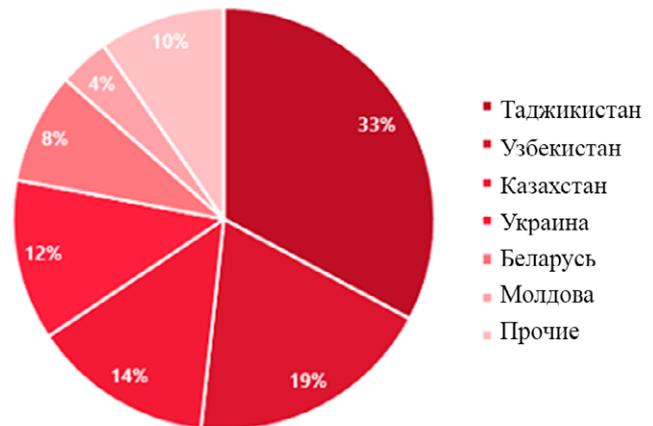


Структура экспорта СМЛ в Россию по странам происхождения

в натуральном выражении



в стоимостном выражении



способствовать повышению его популярности и усилению конкурентной борьбы среди производителей.

Анализ импорта СМЛ в Россию

Объем импорта СМЛ пока значительно превышает размеры внутреннего производства. Следует отметить, что в импорте учитывается ввоз как необработанных листов для дальнейшей обработки в России, так и готовых к продаже СМЛ иностранного производства. Как уже отмечалось выше, основная масса продукции (99% в натуральном выражении) поступает из Китая и только 1% — из Европы. В стоимостном выражении доля продукции KNAUF (европейские СМЛ)

больше, поскольку она стоит значительно дороже китайской.

Поставщики продукции из Китая — несколько крупных заводов строительных материалов, из Европы СМЛ ввозит только компания KNAUF. Получателями импортного стекломатериала являются не только заводы, выполняющие дальнейшую доработку на своих мощностях, но и крупные торговые предприятия, занимающиеся продажей стройматериалов.

Экспорт

Анализ базы данных ФТС России показывает, что объем экспорта стекломатериалов составляет чуть более 1% от объема

импорта. Поставки в основном идут в страны СНГ и Таможенного союза.

Примерно 15% поставляемой за рубеж продукции — реэкспорт китайских СМЛ. В 2019 году они были отправлены в Узбекистан. Остальная часть — материалы российского производства, в основном доработанные китайские листы. Примерно треть всего экспорта — антивандальные негорючие отделочные панели Cryplat, еще около 15% приходится на СМЛ производства ООО «Уралхим». Доля продукции ООО «СМЛ-Дон» — 13%.

Экспортные цены российских производителей заметно превышают цены китайского импорта.



Так, СМЛ-панель для внутренней отделки в среднем стоит в полтора-два, а для внешних работ — в четыре раза дороже. Вместе с тем всепогодные огнестойкие СМЛ отечественного производства на 35% дешевле европейских.

Структура потребления стекломagneвых листов в России

Основной потребитель СМЛ — строительная отрасль. Целевой потребительский сегмент — строительство частных домов, коттеджей, отделка квартир и помещений социально-культурного назначения.

В сегменте В2В стекломagneвые листы в основном закупают крупные торговые предприятия, а также производства, не имеющие своего оборудования по изготовлению листов, но занимающиеся нанесением финишного покрытия на готовую основу.

Необходимо отметить, что потребление СМЛ в России пока еще довольно сильно дефрагментировано. Дело в том, что этот материал

появился и начал набирать популярность относительно недавно, поэтому практически все компании, предлагающие его оптом или в розницу, не рассматривают его в качестве основного товара, а продают в составе широкого ассортимента других строительных материалов.

Перспективы развития рынка

По мнению экспертов, потребление СМЛ в России увеличивается на 15% ежегодно, поэтому его потенциальный объем значительно выше текущих показателей. Это подтверждается и международным опытом: во многих странах при монтаже перегородок, облицовочных и прочих плит в 70% случаев используется именно стекломagneвый лист.

В экономических условиях 2020 года рынок СМЛ развивался под действием двух основных факторов:

- ситуация в главной потребляющей отрасли — строительстве;
- динамика платежеспособного спроса населения.

Ограничения, связанные с переходом значительной части населения на самоизоляцию в апреле — мае 2020 года, вызвали определенный спад объемов промышленного строительства. Вместе с тем многие потребители, лишившись возможности уехать в запланированный отпуск, вложили отложенные на него деньги в ремонт и обустройство своих загородных домов, что привело к некоторому росту спроса на строительные материалы и отделочные панели из СМЛ в частности. С другой стороны, экономический кризис и очередной этап ослабления рубля спровоцировали дальнейшее снижение реальных доходов населения, поэтому спрос на товары не первой необходимости сократился.

Таким образом, сохранение докризисной динамики в ближайшие годы маловероятно. Аналитики прогнозируют, что рынок продолжит расти, но темпы его роста в 2021–2022 годах не превысят 3–4%. **С**

Источник: Megaresearch



ПРАВИЛА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

В отличие от товаров повседневного спроса (молоко, хлеб), квартиры относятся к товарам предварительного выбора с длительным циклом покупки. Никто не покупает квартиры спонтанно. Высокая стоимость и значимость приобретения формируют четкие критерии, по которым оценивается и выбирается подходящий вариант. Чем точнее предложение девелопера соответствует ожиданиям клиента, тем большую ценность оно представляет.



Автор статьи — Андрей Овчинников, руководитель направления «Стратегии» компании «Манн, Черемных и Партнеры»

Чаще всего критерии выбора фиксируются покупателем в списке, но даже если формального перечня нет, он всегда существует в виде предпочтений, пожеланий или инсайтов (скрытых потребностей), которые позволяют при выборе отфильтровывать ненужные варианты.

Ценность — это величина ожидаемой пользы, радости, самоутверждения и счастья, которые принесет обладание продуктом его владельцу.

Чем выше ценность, тем большую цену клиент готов заплатить за товар.

И наоборот, если ценность конкретного товара такая же, как у кон-

курентов, ключевым фактором выбора будет цена. И тогда в краткосрочном периоде выиграет тот, кто даст наибольшую скидку, в долгосрочном — проиграют все.

Поэтому девелоперам крайне выгодно, чтобы их продукты выбрали не по цене, а из-за ценности. Да и покупатели редко остаются довольны, когда основным аргументом выбора остается низкая цена. Редко услышишь от клиентов такой отзыв: «Хорошую квартиру купили! А главное, дешево! Дети будут довольны!» Наоборот, покупатели выделяют свойства квартиры и жилого комплекса, которые повышают его ценность: «Да, это дороже, чем мы рассчитывали, но зато там идеальная планировка, приличные соседи и потрясающая набережная!»

Как девелоперу повысить ценность своего предложения?

Особенность квартиры как товарной категории состоит в том, что на этапе выбора покупатель редко может сравнить или оценить готовый продукт. Чаще он имеет дело с обещаниями, которые дает девелопер: описанием проекта, рендерами фасадов, планировками квартир... Эти обещания относятся к товару.

Но есть еще обещания, которые относятся к бренду, но оказывают они не меньшее влияние на выбор клиента — обещание надежности, качества строительных работ, обещание клиентоориентированности и грамотного управления проживанием после сдачи объекта.

Задача девелопера в том, чтобы дать обещания, которые решат задачи клиента и будут для него «путевкой в новую жизнь». Обещания должны быть уникальными; выделяться из общего коммуникационного шума; достоверными; вызывающими доверие.

А затем, разумеется, необходимо эти обещания сдерживать.

Позиционирование — это и есть обещание бренда. Позиционирование формирует образ продукта или компании в голове клиента, занимает в ней определенную позицию.

Для решения задач девелопера эта позиция должна выгодно отли-

чать продукт или бренд компании от конкурентов. Тогда случается магия: клиент поместит этот продукт или компанию на первое место своего внутреннего рейтинга и будет ориентирован на них в первую очередь.

По определению Дэвида Огилви, гения рекламы, **позиционирование отвечает на вопрос, какую задачу решает продукт и для кого он предназначен.**

Другое определение позиционирования, которое нам нравится, предложила Высшая школа брендинга: **«Позиционирование — это эмоциональная ниша, которую занимает товар в сознании потребителя по сравнению с конкурентами, и отвечает на вопрос «Кем бы мы хотели, чтобы нас воспринимали?»**

Позиционирование — это самая важная часть платформы бренда: его системного описания, преимуществ, цели существования и оснований доверять его обещаниям.

Хорошее позиционирование формирует целостный образ бренда, когда по нескольким атрибутам (пазлам) у целевой аудитории быстро формируется законченный и привлекательный образ продукта или компании.

Правильное позиционирование вызывает эмоцию, которая закрепляет бренд в сознании и выделяет его среди конкурентов. Действительно, девелоперские продукты очень часто настолько схожи между собой, что рациональное сравнение преимуществ может не выделить очевидного предпочтения. Поэтому

грамотные девелоперы переводят коммуникации в эмоциональную плоскость.

Разработка позиционирования — не такая сложная задача, если решать ее по специальному алгоритму.

В маркетинге есть множество алгоритмов разработки платформы бренда. Среди них стоит выделить модель Brand Key от компании Unilever Brand Key, призму идентичности Ж.-Н. Капферера, модель STP (Segmentation — Targeting — Positioning), «молекулярную» модель построения бренда Procter & Gamble. Мы, как правило, используем алгоритм проектирования бренда Высшей школы брендинга, вобравший в себя лучшие методики создания сильных брендов.

В создании позиционирования можно выделить три основных шага:

Шаг 1. В самом начале нужно погрузиться в контекст компании, для которой создается новый бренд. В чем ее особенность, уникальность, какой эволюционный путь она прошла с момента создания? Источники ее отличий и преимуществ содержатся в следующих атрибутах: история, структура, бизнес-модель, ресурсы и возможности, эволюция целей, стадия жизненного цикла, корпоративная культура и ценности собственников, которые они транслируют сотрудникам, сильные стороны, преимущества и зоны развития.

Лучшие источники этой информации — первые лица компании.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ — ЭТО И ЕСТЬ ОБЕЩАНИЕ БРЕНДА. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ФОРМИРУЕТ ОБРАЗ ПРОДУКТА ИЛИ КОМПАНИИ В ГОЛОВЕ КЛИЕНТА, ЗАНИМАЕТ В НЕЙ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ПОЗИЦИЮ. ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДЭВИДА ОГИЛВИ, ГЕНИЯ РЕКЛАМЫ, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОС, КАКУЮ ЗАДАЧУ РЕШАЕТ ПРОДУКТ И ДЛЯ КОГО ОН ПРЕДНАЗНАЧЕН.



ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ ПОЛЕЗНО ИЗУЧИТЬ ВСЕХ КОНКУРЕНТОВ В ДАННОМ КЛАССЕ, ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОДУКТОВОГО БРЕНДА — КОНКУРЕНТОВ В ЛОКАЦИИ И ЛИДЕРОВ РЫНКА. КУДА ОНИ СТРЕМЯТСЯ, В КАКУЮ СТОРОНУ РАЗВИВАЕТСЯ ИХ ПРОДУКТ? ПОМИМО СРАВНЕНИЯ ПРОДУКТОВЫХ СВОЙСТВ МЫ РЕКОМЕНДУЕМ ИЗУЧИТЬ КОММУНИКАЦИИ БРЕНДОВ: ЧТО И КАК ОНИ ЗАЯВЛЯЮТ О СЕБЕ НА САЙТЕ И В СОЦСЕТЯХ, КАК ОФОРМЛЕНА ИХ ТОЧКА КОНТАКТА, КАК ОНИ ОБЩАЮТСЯ С КЛИЕНТАМИ И ЗА ЧТО ВЫБИРАЮТ ИХ ПРОДУКТ.

Собрав информацию о компании, можно приступить к детальному описанию ее продуктовой линейки, клиентов, конкурентного окружения и целевого рынка.

Продукт: в чем заключается основная идея, суть продукта? Чем он отличается от конкурентов? В чем его сильные и слабые стороны? За что его выбирают большинство клиентов, кроме цены и локации?

Целевые клиенты: на какие сегменты аудитории ориентирован продукт, какой сегмент является ключе-

вым (ядром)? Какую потребность он закрывает? Каковы инсайты аудитории (неосознанные потребности, мотивы покупателя)?

Понимание инсайта — это ключ к формулированию роли бренда: если мы поймем, в чем заключается настоящая проблема клиента, то сможем предложить ему решение, которое будет обладать для него высокой ценностью.

Так, например, в одном из проектов мы выявили неочевидный, на первый взгляд, инсайт аудито-

рии: для родителей показателем зрелости их детей выступало наличие собственного жилья и способность самостоятельно справляться с ипотечными обязательствами. Коммуникации, взывающие к роли ответственных родителей, которые должны отпустить ребенка в самостоятельную жизнь, обеспечив стартовым жильем, попали точно в инсайт этого сегмента.

Конкуренты: с кем или чем будут сравнивать продукт компании ее клиенты?

При разработке позиционирования компании полезно изучить всех конкурентов в данном классе, при разработке продуктового бренда — конкурентов в локации и лидеров рынка. Куда они стремятся, в какую сторону развивается их продукт?

Помимо сравнения продуктовых свойств мы рекомендуем изучить коммуникации брендов: что и как они заявляют о себе на сайте и в соцсетях, как оформлены их точки контакта, как они общаются с клиентами и за что выбирают их продукт.

Результат сравнения удобно представить в виде карты восприятия



Пример карты восприятия для создания бренда девелоперской компании в Казани

брендов. На этой же карте нужно определить позицию, которую займет новый бренд.

Рынок и тренды: что происходит с целевым рынком сейчас и куда все движется? Что нужно учесть при создании нового тренда? Например, сейчас мы видим тренд на снижение средней площади квартир с одновременным повышением их функциональности. Растет потребность в рабочем месте для тех, кто переходит на удаленку. Качество продукта стремительно выравнивается, поэтому конкуренция среди застройщиков переходит в эмоциональную сферу.

Крупные компании стремятся к тому, чтобы клиенты прежде всего выбирали бренд застройщика, а затем его продукт в удобной локации и подходящем классе жилья.

Шаг 2. Создание платформы бренда и разработка позиционирования.

Платформа бренда отвечает на вопросы:

- 1. Миссия и видение будущего.** Каким должно быть то будущее, ради которого работает компа-

ния, какое место в этом будущем должен занять ее бренд?

- 2. Кто наш основной покупатель?** С какой проблемой он к нам приходит, в чем ее причина?
- 3. Что мы предлагаем?** В чем заключается способ решения ключевой проблемы клиента?
- 4. Ценности:** что мы делаем, чтобы развить и усилить наши преимущества? Каких принципов и ценностных установок придерживаемся, чтобы быть эффективными и успешными?
- 5. Характер бренда.** Описание бренда как человека, имеющего определенные черты характера, стиль жизни и tone-of-voice.
- 6. Позиционирование.** Ответ на вопрос, что мы даем, в отличие конкурентов, с учетом ценностей аудитории и возможностей рынка.

Состав платформы бренда не статичен и может меняться в зависимости от целей ее разработки: при разработке бренда компании стоит сфокусироваться на миссии, видении будущего и ценностях, при разработке продуктового бренда — на рациональных и эмоциональных преимуществах

бренда и причинах поверить его обещаниям (reasons to believe)

Пример позиционирования девелопера: «Создаем эстетичную и функциональную среду, которая помогает детям и взрослым фокусироваться на важном, мечтать, планировать и достигать».

Пример позиционирования нового микрорайона: «Новый центр притяжения с самодостаточной средой для полноценной жизни детей и взрослых».

Шаг 3. После разработки платформы бренда можно переходить к следующему этапу брендинга — идентификации, куда входят создание имени бренда и слогана (вербальная идентификация), разработка айдентики (визуальной идентификации).

Теперь бренд можно выводить в открытое плавание. Хотите пройти этот путь под управлением профессионалов? Обращайтесь, с удовольствием поможем. **С**

Данная статья — часть будущей книги «Те самые правила девелопера» от Игоря Манна и Ивана Черемных, которая выйдет в июле этого года в трех форматах: печатном, электронном и аудиоверсии

НОВАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ ИНЖЕНЕРНО-АРХИТЕКТУРНАЯ ПРЕМИЯ

В рамках Международного форума и выставки 100+ TechnoBuild появилось новое направление — всероссийская инженерно-архитектурная премия 100+ Awards, которая станет своеобразным российским инженерным «Оскаром».

Премия создана, чтобы поощрить специалистов и творческие коллективы, внесшие существенный вклад в развитие архитектурно-строительной

науки, проектирование, девелопмент объектов капитального строительства в России.

В качестве соискателей могут заявиться специалисты и творческие коллективы.

Номинации премии:

- Лучшее архитектурное решение
- Лучшее инженерное решение
- Лучшее конструктивное решение

- Лучший объект зеленого строительства
- Лучшая BIM-модель жилого здания
- Лучшее решение по созданию комфортной городской среды
- Лучшие инновационная разработка, материалы, технологии

Прием заявок на участие — по 15 мая 2021 года. Торжественное награждение состоится в октябре 2021 года в рамках 100+



TechnoBuild в МВЦ «Екатеринбург Экспо».

Дополнительная информация на сайте премии: forum-100.ru.



РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ РГУД В ТАТАРСТАНЕ

Премия проводится полномочным представительством НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов», при поддержке МКУ «Управление архитектуры и градостроительства исполкома Казани». Премия призвана дать оценку объектам недвижимости и достижениям компаний. География премии — Республика Татарстан.

Среди номинаций — лучшие объекты недвижимости в разных сегмен-

тах: коттеджный поселок, бизнес-центр, коворкинг, торговый объект, индустриальный объект, проект редевелопмента; лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры ЖК, лучшая УК в сфере жилой недвижимости, открытие десятилетия и т.д.

Для участия в премии необходимо подать заявку на сайте gud-summit.ru, заполнить анкету участника и направить ее на адрес: kazan@rgud.ru до 31 мая 2021 года.

Этапы проведения премии:

- Сбор заявок с 20.04 по 31.05.2021.
- Онлайн-голосование жюри по анкетам участников и выбор трех номинантов в каждой категории с 01.06 по 04.06.2021.
- Онлайн-выступление номинантов и защита проектов перед членами жюри. Голосование жюри и определение победителей с 07.06 по 11.06.2021.

Победители будут объявлены 17 июня во время вручения Региональной премии по итогам первого десятилетия РГУД в РТ на саммите в Казани. Сайт премии: gud-summit.ru.



ОТКРЫТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС КОНЦЕПЦИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ НА ПРАВОМ БЕРЕГУ КАЗАНКИ

Участникам конкурса предлагается подготовить предложения сбалансированного развития конкурсной территории в увязке с парком, проектируемым Мише-лем Пенá на смежном участке. Итогом конкурса станет создание визитной карточки города, не оказывающей негативного влияния на визуальное воспри-

ятие ансамбля Казанского Кремля.

Архитектурно-градостроительная концепция, полученная в результате проведения открытой международной конкурсной процедуры, будет включать в себя предварительный мастер-план с обозначением функциональных зон, инфраструктуры и объ-

ектов капитального строительства и общие градостроительные, планировочные, транспортные, объемно-пространственные, архитектурные, ландшафтные, инженерные и прочие решения.

Конкурс пройдет в один этап и завершится 30 июня 2021 года. Заявки на участие принимаются до 1 июня, проекты — до 24 июня.

Общий размер призового фонда составляет 8,1 млн руб., из которых победитель получит 3 млн руб.; два участника, занявшие 2-е место, — по 1,5 млн руб. каждый; три участника, занявшие 3-е место, — по 700 тыс. руб. каждый.

Подробности на официальной странице конкурса: tehne.com.

АРХИТЕКТУРНЫЙ КОНКУРС «АЛЮМИНИЙ В АРХИТЕКТУРЕ — 2021»



Союз архитекторов России и Союз московских архитекторов приглашают принять участие в очеред-

ном российском смотре-конкурсе с международным участием «Алюминий в архитектуре — 2021». Учредитель — Алюминиевая ассоциация.

Это единственный конкурс в России, демонстрирующий возможности использования алюминия в реализованных объектах, а также раскрывающий

перспективы применения этого материала в проектируемых работах.

Тематика смотра-конкурса «Алюминий в архитектуре — 2021» — общественные, жилые и производственные здания, объекты комплексной городской застройки, спортивные сооружения, дизайн интерьеров. Осо-

бое внимание уделяется инновационным и перспективным объектам транспортной инфраструктуры и введена специальная номинация «Лучший мост из алюминия».

Регистрация на конкурс — до 20 июля. Дополнительная информация на сайте: <https://www.alumforum.ru/architecture>.

КОНКУРС СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ SOCIAL IDEA С ПРИМЕНЕНИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Объявлен международный конкурс социальных проектов Social Idea с применением цифровых технологий. К участию приглашаются учащиеся и сотрудники высших учебных заведений, сотрудники научно-исследовательских учреждений, малых инновационных предприятий, социальные предприниматели, проектные команды.

Проекты принимаются в номинациях:

- «Экология» — идеи и решения, в том числе «умные» системы управления, основанные на принципах энерго- и ресурсосбережения, инновационные разработки, нацеленные на сокращение объема отходов и выбросов, повторное использование

ресурсов, программные продукты;

- «Инклюзия» — идеи и решения, которые расширяют границы и разрушают барьеры, делают окружающий мир доступнее и толерантнее, устраняют социальное неравенство и улучшают качество жизни людей и общества.

Призовой фонд конкурса составляет до 1 500 000 руб. и распределяется между победителями конкурса по решению организатора, с учетом финальной оценки проектов.

Заявки принимаются до 25 мая. Финал состоится 7 июля 2021 года.

Подробная информация о конкурсе на сайте: socialidea.ru/news39.

КАЛЕНДАРЬ ОТРАСЛЕВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ



7 ИЮНЯ

«Календарно-сетевое планирование и управление сроками строительства с использованием BIM»

Вебинар от Университета Минстроя

- Современные требования к сокращению сроков строительства. Пути сокращения сроков
- Эволюция календарно- сетевого планирования (КСП)
- Обзор программных продуктов для КСП
- 4D-моделирование организации строительства как инструмент для управления сроками строительства (на примере SINHRO Pro)

Подробнее на сайте niisf.org

16 ИЮНЯ

«Тренды в девелопменте. Онлайн: торговля, бизнес, работа, образование»

Вебинар в рамках онлайн-саммита

Подробнее на сайте development-school.com

17 ИЮНЯ

«Энергоэффективность МКД: как узнать потенциал дома и возместить часть расходов на капремонт»

Онлайн-семинар

- Инженерные системы в МКД, учет потребления энергетических ресурсов
- Оценка потенциала энергосбережения для конкретного многоквартирного дома

- Энергоэффективные мероприятия, позволяющие реализовать потенциал экономии энергетических ресурсов
- Условия подачи заявки на возмещение части расходов на оплату работ по энергосбережению, проведенных в рамках капремонта по программе господдержки Фонда ЖКХ

Подробнее на сайте roskvartal.ru

23 ИЮНЯ

«Когда и с кем УО подписывать акты. Разбор возможных ситуаций»

Онлайн-семинар

- Кто подписывает акты выполненных работ
- Какие полномочия есть у председателя совета МКД
- Что делать, если у председателя нет полномочий на подписание акта выполненных работ
- Как на ОСС дать председателю совета МКД полномочия подписывать акты выполненных работ

Подробнее на сайте roskvartal.ru



1 ИЮНЯ

Schulbau Salon Kompakt Dusseldorf 2021

Международная выставка специализированного строительства образовательных зданий

Германия, Дюссельдорф, место уточняется

06/2021

1–11 ИЮНЯ

«Цифровизация строительной отрасли — технологии информационного моделирования в строительстве. Роль заказчика в организации процесса информационного моделирования»

Курсы повышения квалификации

Казань, учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ», ул. Шуртыгина, 22

3–6 ИЮНЯ

«АРХ Москва — 2021»

Международная выставка архитектуры, строительства и дизайна

Москва, ВК «Гостиный двор»

4–6 ИЮНЯ

VII Всероссийский форум «Энергоэффективная Россия»

Темы для обсуждения:

госполитика в области энергосбережения и повышения энергоэффективности; проектирование и строительство энергоэффективных зданий; энергоэффективный капремонт; профподготовка и аттестация специалистов; разработка и применение национальных и международных стандартов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности

Москва, теплоход «Санкт-Петербург»

7–9 ИЮНЯ

Russian Elevator Week 2021

Международная выставка лифтового оборудования

Разделы экспозиции:

- Лифты всех типов
- Эскалаторы, троллейеры

- Подъемники для инвалидов
- Парковочные подъемники и автоматические парковочные системы
- Диспетчерские системы

Москва, ВДНХ

7–10 ИЮНЯ

Форум недвижимости «Движение»

Мероприятие пройдет в четырех секциях:

- Архитектура и урбанистика
- Управление, финансы и HR
- Продажи
- Маркетинг

7 июня — дискуссионная программа. Заседание Девелопмент-клуба, конференции от РБК и «ДомКлик»

8 июня — выступления профессионалов рынка в четырех секциях: топ-менеджеров и архитекторов девелоперских компаний

9 июня — выступления урбанистов и бизнес-тренеров

10 июня — профильные интенсивы

Сочи, «Роза Хутор»

7–11 ИЮНЯ

Сочинский Всероссийский жилищный конгресс

Крупнейшее деловое мероприятие в сфере недвижимости формата B2B.

В рамках конгресса проходит свыше 400 мероприятий, которые охватывают все основные темы рынка недвижимости. Проходит более 60 мастер-классов и коммерческих тренингов в сфере продаж, переговоров, новых технологий сделок и управления персоналом

Сочи, Radisson Blu Resort & Congress Centre, sochicongress.ru

06/2021

8–10 ИЮНЯ

«Металлоконструкции-2021»

Тематика мероприятия:

- Стальные конструкции
- Алюминиевые конструкции
- Металлопродукция для конструкций
- Оборудование для производства конструкций (прокатное, гибочное, сварочное и т.п.)
- Проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций
- Антикоррозионная защита конструкций
- Защита стальных конструкций от воздействия повышенных температур

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

9 ИЮНЯ

«Рассмотрение типовых ошибок при проектировании, строительстве, реконструкции и капитальном ремонте зданий и сооружений для маломобильных групп населения»

Курсы повышения квалификации

Казань, учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ», ул. Шуртыгина, 22

16 ИЮНЯ

«Девелоперская среда от REPA. PropTech: будущее за цифрой»

В рамках мероприятия состоятся две сессии: теоретическая — представители власти и девелоперских компаний обсудят инновации и векторы развития отрасли; практическая — спикеры поделятся прорывными технологиями, которые помогут вывести проект на новый уровень.

Москва, место уточняется

17 ИЮНЯ

X, юбилейный, саммит Российской гильдии управляющих и девелоперов и Региональная премия по итогам первого десятилетия РГУД в Республике Татарстан

Традиционное профильное мероприятие для девелоперов, застройщиков, риелторов, консультантов и инвесторов, где обсуждаются прогнозы на будущее. Ежегодно саммит в Казани посещают более 300 игроков рынка недвижимости

Казань, Kazan Palace by Tasigo

22–24 ИЮНЯ

Международная выставка и форум RENWEX 2021 «Возобновляемая энергетика для регионального развития»

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

23–24 ИЮНЯ

«ДагСтройБилд-2021»

Многопрофильная выставка строительной индустрии, жилищно-коммунального хозяйства, промышленности и энергетики

Махачкала, место уточняется

23–24 ИЮНЯ

«Безопасность строительства и осуществление строительного контроля»

Курсы повышения квалификации

Казань, учебный центр ГАУ «УГЭЦ РТ», ул. Шуртыгина, 22

06/2021

23–25 ИЮНЯ

IV Всероссийский практический форум «Эффективная работа и управление предприятиями электроэнергетики России»

- Интеллектуальные системы учета электроэнергии
- Судебная и правоприменительная практика
- Тарифная политика отрасли
- Технологическое присоединение к сетям
- Агрегаторы управления спросом
- Оплата резервирования мощности

Ялта, отель «Ялта-Интурист»

23–25 ИЮНЯ

«Крым Билд — 2021»

Строительная выставка

Материалы и технологии, строительство и архитектура, спецтехника и оборудование

Симферополь, ВК «Симферополь Экспо»

23–25 ИЮНЯ

V практический семинар

«Земельное законодательство: практика применения утвержденных и разрабатываемых НПА»

- Установление зон с особыми условиями использования территорий
- Реализация проектов строительства и реконструкция объектов
- Разрешение земельных споров, судебная практика
- Сервитуты и особенности размещения линейных объектов — применение законодательства и судебная практика
- Кадастровый учет и регистрация недвижимости

Ялта, отель «Ялта-Интурист»

24 ИЮНЯ

13-я федеральная премия в области городского девелопмента Urban Awards 2021

Санкт-Петербург, место уточняется

28–30 ИЮНЯ

VodExpo 2021

Выставочный проект в рамках V Всероссийского водного конгресса, представляющий научно-технические достижения и инновации в сфере водных технологий

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

29 ИЮНЯ — 2 ИЮЛЯ

«Индустрия камня — 2021»

Международная выставка

Крупнейшее мероприятие в области добычи, обработки и применения природного камня в России и Восточной Европе. Значительную часть экспозиции составят изделия из природного камня: предметы для дизайна интерьеров, плитка для облицовки фасадов, камень для мощения, благоустройства и применения в архитектуре, художественные и декоративные изделия, мозаика, памятники и др. Будет представлено оборудование для добычи и обработки камня, подъемное оборудование для карьеров и производств, лазерные и фрезерные гравировальные станки, лазерный, абразивный и твердосплавный инструмент

Москва, ВДНХ



ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

Номера телефонов антикризисных горячих линий в Республике Татарстан

Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ РТ	 8 (843) 231-14-10
ГКУ «Главное инвестиционно-строительное управление РТ» (ГИСУ РТ)	 8 (843) 264-80-00
ГКУ «Главное управление инженерных сетей РТ»	 8 (843) 221-52-21
Госэкспертиза РТ — по вопросам государственной экспертизы проектной документации	 8 (843) 207-06-04
Региональный Центр общественного контроля в сфере ЖКХ РТ	 8 (843) 236-29-97
Министерство экономики РТ и Фонд поддержки предпринимательства РТ	 8 (843) 222-05-06
Министерство промышленности и торговли РТ	 8 (843) 210-05-77
По вопросам передвижения сотрудников и грузов предприятий промышленности и торговли РТ на время действия ограничений в связи с коронавирусной инфекцией	 8 (843) 567-36-17
Аппарат Уполномоченного при Президенте РТ по защите прав предпринимателей	 8 (843) 203-29-08
Правовой центр Торгово-промышленной палаты РТ	 8 (843) 238-61-04
Управление Росреестра по РТ	 8 (843) 255-25-71
Штаб по борьбе с коронавирусом	 8-800-222-59-00

23–24 июня 2021 г.
г. Тверь, Россия
Гранд отель «ЗВЕЗДА»



June 23–24, 2021
Tver, Russia
Grand hotel «ZVEZDA»

THE SCIENTIFICALLY-PRACTICAL CONFERENCE
«DEVELOPMENT OF THE CERAMIC INDUSTRY OF RUSSIA»

KERAMTEX



Партнеры МИАП KERAMTEX / KERAMTEX' partners



Посещение «Вышневолоцкого кирпичного завода»

Visit to «Vyshnevolotsky brick factory»





VI Международная отраслевая конференция «БЕЛЫЙ КАМЕНЬ»



Тематика конференции:

- Технологии производства силикатных материалов
- Тенденции развития рынка силикатных изделий
- Практика применения силикатных материалов
- Нормативно-правовая документация

сентябрь 2021

В рамках конференции
состоится экскурсия на завод
стеновых материалов «Поревит»

НП «АПСИ»

Тел./факс 8 (8313) 25-55-25

E-mail: info@apsi-rf.ru

apsi-rf.ru



АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СИЛИКАТНЫХ ИЗДЕЛИЙ

