

МО НО ЛІТ

ЖОВТЕНЬ 2020

 **КОВАЛІВКА**
ПРОМИСЛОВО-БУДІВЕЛЬНА ГРУПА



SILTEK™

БУДІВЕЛЬНІ СУМІШІ

ПЕРЕВІРИЛИ НА ВЛАСНИХ СТІНАХ



 **КОВАЛЬСЬКА**

SILTEK.UA

МОНОЛІТ №2 (32)
Жовтень 2020

Слово редактора



Михайло Василенко

Попит на житло трансформується. З ним змінюються і вимоги до будівельного ринку. Завжди тримати руку на пульсі та відслідковувати зміни трендів на ринках нерухомості та будівельних матеріалів — важливо як для «Ковальської», так і для наших партнерів. У цьому номері ми зібрали корисну інформацію про те, як проєктувати та будувати краще і ефективніше, та розповіли про діяльність групи. З «Ковальською» все можливо!

Над номером працювали

Головний редактор
Михайло Василенко

Автори
Крістіна Болотова
Катерина Харківська
Крістіна Лисова
Ольга Бистрицька
Вадим Петрасюк
Марія Мороз

Ілюстрації
Женя Олійник
Поліна Удовенко

Верстка
Павло Пашков

Зміст

- 03** Новини
- 06** Інтерв'ю з президентом ПБГ «Ковальська»
- 12** Тенденції на ринку житлової забудови: як змінювався попит
- 16** Новобудови: тренди житлових комплексів столичного регіону
- 20** Попит на замську нерухомість: тренд чи короточасний імпульс?
- 26** Карантин vs. Будівництво: огляд ринку під час коронакризи
- 28** Як карантин змінив сприйняття балкону з комори на активну зону
- 32** Як зробити проєкт комфортним для інвесторів і успішним для девелопера
- 34** Новий забудовник у UNIT.city
- 38** BIM: цифрове будівництво
- 46** Фасади: витримати баланс між привабливістю, надійністю і ціною
- 50** Як працювати з боргами по дебіторці
- 54** Як працює успішна доставка будматеріалів
- 58** Зустрічайте новинки SILTEK ТА «АВЕНЮ»
- 60** Як доглядати за бетоном і не припуститися фатальних помилок
- 64** Мобільні лабораторії: якість під контролем
- 66** Нові будматеріали матеріали як відповідь сучасним викликам
- 72** Конструктивні рішення
- 76** Більше, ніж житло: важливість публічного простору ЖК

Видавець
ТОВ «Ковальська Інвест»

Адреса редакції та видавця
01011, м. Київ,
вул. Панаса Мирного, 4

Наклад 3500 примірників

Розповсюджується
безкоштовно

МОДЕРНІЗУВАЛИ ПІДПРИЄМСТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У травні на підприємстві «Ковальської» у с. Розвадів Львівської області запрацювала нова лінія з просіву піску. Вона призначена для просіву яружного піску, який видобувається на тутешньому кар'єрі. На відміну від річкового піску, він містить природні домішки піщанику. Нове обладнання очищуватиме сировину від цих включень.

Лінія просіву піску є унікальною за своєю конструкцією. Тут встановили радіально-поворотний стрічковий транспортер із діапазоном руху 180°. Це дає змогу учетверо збільшити складську площу для готової продукції. Потужність становить 30 тис. т/міс. готової продукції при роботі в одну зміну.

З вересня «Ковальська» на цьому ж кар'єрі ввела в експлуатацію лінію дроблення і сортування супутніх порід. Нова лінія переробляє супутні піщаникові породи при видобутку основної сировини — піску. Готова продукція буде трьох фракцій: сіяний пісок; щебінь фракції 20–40 мм; щебінь фракції 40–70 мм. Планова потужність нової виробничої лінії становить 100 т/год.

Пісок «Ковальська» реалізовуватиме у західному регіоні країни, зокрема у Львівській та Закарпатській областях.



ЗБВ-1 РОЗПОЧАВ ВИПУСК ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ЛОТКІВ ДЛЯ ВОДОВІДВЕДЕННЯ НА ДОРОГАХ

Завод будівельних виробів-1, який нещодавно увійшов до складу групи «Ковальська», розпочав випуск нового для себе продукту. Це залізобетонні лотки, які використовуються під час будівництва автодоріг і призначені для вкладання інженерних систем з водовідведення на узбіччях. Лотки формуються з самоущільнюючого бетону C20/25SF2 F200 W6 та мають параметри: 1000 × 750 мм; 1000 × 500 мм. Для виробництва нового продукту на підприємстві спроектували та виготовили власну форму.

Перша промислова партія нової продукції була виготовлена у червні та поставлена для будівництва доріг на Луганщині. Нині ПрАТ «ЗБВ-1» виготовляє лотки для автошляхів Вінниччини.

За словами директора заводу Олександра Василівця, виготовлення ЗБВ для потреб дорожнього будівництва зараз є одним з найбільш перспективних в нашій державі і «Ковальська» як національний лідер будівельної галузі бере активну участь у впровадженні проєктів розвитку інфраструктури в столиці та регіонах.

Нагадаємо, 2 березня 2020 р. в Україні стартував всеукраїнський проєкт «Велике будівництво», який, зокрема, передбачає створення або реконструкцію 6,5 тис. км доріг.

▲ **НОВИНИ**

Цементний розчин, що живе 6–8 годин від ІТЦ «Ковальська»



Інноваційно-технологічний центр «Ковальська» розробив нову рецептуру цементного розчину, який використовується для кладки зовнішніх та внутрішніх стін будівель тощо. Тепер розчин «живе» удвічі довше, ніж виготовлений за класичним рецептом.

Оновлений продукт гарантовано зберігає свої властивості не 3–4 години, як решта подібних будівельних розчинів, а протягом 6 годин. Фактично ж із ним можна працювати до 8 годин.

ДО «КОВАЛЬСЬКОЇ» ПРИЄДНАВСЯ НОВИЙ ВИРОБНИЧИЙ ВУЗОЛ В ІРПЕНІ

До складу ПБГ «Ковальська» приєдналося ще одне підприємство. Завод, який територіально знаходиться у Ірпені, оснащений двома бетонозмішувальними вузлами товарних бетонів і розчинів.

Крейсерська швидкість, на яку орієнтуються на заводі в Ірпені, складає приблизно 80 м³/год.

Розширення присутності на регіональних ринках та зокрема збільшення виробничих потужностей у Київській області — є важливою складовою розвитку ПБГ «Ковальська».



«КОВАЛЬСЬКА НЕРУХОМІСТЬ» РОЗШИРЮЄ РОБОТИ У «РУСАНІВСЬКІЙ ГАВАНІ»



«Ковальська Недвижимість» продовжить будівельні роботи у житлових будинках від КП «Житлоінвестбуд-УКБ», що розташовані за адресою: вул. Маланюка, 101. Зокрема, йдеться про чотирисекційний 26-поверховий будинок №22–25 та двосекційний №30.

Наразі вказані будинки вже зведені. «Ковальська» виконає подальші будівельні роботи всередині квартир та на території спільного користування, фіналізує фасадні роботи та функціонально облаштує благоустрій навколо комплексу.

«Ковальська Недвижимість» уже збудувала на території комплексу будинки №18–21 та №29, які об'єднані у проєкт ЖК «Русанівська Гавань». Заради комфорту мешканців, компанія прийняла рішення про добудову решти вказаних будинків, аби якомога швидше завершити роботи та ввести житло в експлуатацію.



ДЛЯ ТОГО, ЩОБ ЗАЛИШАТИСЯ ПЕРШИМ, ТРЕБА ПОСТІЙНО ВДОСКОНАЛЮВАТИСЯ

Події 2020 року стали черговим випробуванням для української економіки. Втім, навіть вкрай непередбачувані зовнішні обставини не стали на заваді розвитку «Ковальської».

Президент ПБГ «Ковальська» Олександр Пилипенко поділився міркуваннями про те, як криза 2020 року може вплинути на будівельну галузь і чому деякі компанії ризикують не пережити її. Також він розкрив найближчі плани групи щодо розвитку на пряму девелопменту та розповів про перспективи на регіональних ринках.

У українська економіка, на жаль, далеко не вперше переживає кризу. Що допомагає «Ковальській» справлятися з викликами, в чому секрет стабільності?

Ніяких секретів насправді немає. Для того, щоб залишатися першим, треба завжди і в усьому прагнути бути кращим. Здатність бути непохитними і стабільними для «Ковальської» — це не просто результат вдалої антикризової ситуаційної стратегії. Це наслідок безперервного

процесу розвитку та вдосконалення, який триває для нас уже десятки років.

Скажу відверто, щоб зберегти лідерство, треба мати справді кращий продукт та сервіс. А щоб мати якісний продукт, треба весь час впроваджувати кращі технології в усіх сегментах діяльності компанії. А щоб максимально використовувати передові технології, треба залучати найкращих людей. А щоб утримувати професіоналів, треба надавати їм конкурентні умови для самореалізації та росту.

Інтерв'юери

Михайло Василенко,
Крістіна Болотова

Я переконаний, що успіх будь-якої справи передусім забезпечує команда, в якій кожен відчуває себе важливим і відповідальним за загальний результат.

Розкрийте, будь ласка, плани «Ковальської» на найближчі роки? В яких напрямках бачите регіональне зростання?

Ми вже локально посідаємо стійкі лідерські позиції в будівельній галузі з точки зору структури управління компанії та з точки зору якості продукції. Україна й надалі буде розбудовуватися як індустріальна країна, і я вірю, ми будемо випереджати цей процес.

Щодо регіональних перспектив, то ми постійно вивчаємо ринки, де потенційно можемо розширювати присутність. У регіонах чимало потенціалу, але при експансії завжди треба враховувати власні реальні можливості та зовнішню кон'юнктуру.

Бізнес сучасний тоді, коли він постійно вдосконалюється. Тому для нас важливо не просто купувати активи, але інвестувати у розвиток регіону, створювати нові робочі місця, модернізувати виробництва.

Карантин вдарив по фінансовому стану забудовників. Як влаштована робота з проблемною заборгованістю?

Будівельний ринок є вкрай ризикованим сегментом. Часто до нас приходять компанії, які хочуть будувати за рахунок постачальників, інвесторів і обіцяють розрахуватися потім. Це неприйнятно. По кожній угоді має бути забезпечення. Адже чийсь борги — це наші зарплати, наш розвиток, наша прибутковість.

Якщо до нас приходять клієнти і просять товарний кредит, то це має бути клієнт з бездоганною історією взаємин з нами, у нього має бути забезпечення.

Мій особистий принцип у веденні бізнесу — ніколи ні перед ким не мати боргів. Насамперед перед персоналом. А щоб не мати проблем із внутрішніми боргами, треба не створювати зовнішні — з постачальниками, контрагентами.

ІНТЕРВ'Ю



Які плани щодо девелоперського бізнесу «Ковальської»?

Ми активно розвиваємо цей напрям. У другому півріччі входимо в низку перспективних проєктів офісної та житлової нерухомості, оновлюємо наш стиль у будівництві, переосмислюємо підходи.

Ми заснували «Ковальську Нерухомість» 18 років тому, але протягом усього часу це був додатковий сегмент до основного виробничого бізнесу.

Як забудовник, ми ніколи не брали на себе надто багато. Тим не менше, «Ковальська Нерухомість» — компанія з дуже міцною репутацією на ринку, що, до речі, підтверджують нещодавні результати маркетингових досліджень.

Сьогодні ми спостерігаємо приклади успішних столичних девелоперів, які вийшли у своїй справі далеко вперед, і нам тепер є на кого рівнятися. Ми так само багато досягли в інших сферах будівельної галузі. Але зараз відчуваємо, що можемо значно розширити та посилити свій девелоперський напрям.

«Ковальська» планує посісти лідерські позиції в цьому напрямі та стати поряд із кращими гравцями ринку. Звісно, тільки з тими, хто веде свою діяльність добросовісно та прозоро.

У чому вбачаєте місію «Ковальської» як девелопера?

Прогресивні девелопери мають відійти від ідеї будувати те, на що через 10 років важко буде дивитися. Вулиці Києва та околиці столиці задихаються від радянського минулого — застарілого житлового фонду, інфраструктури, яка не відповідає теперішнім потребам.

«Ковальська» долучається до проєктів, які стануть знаковими

та зразковими для нашого міста, а наступні покоління будуть пишатися такою спадщиною.

Що, на вашу думку, може стати поштовхом для розвитку будівельної галузі у 2020 році?

Вважаю, що українська інфраструктура давно потребує комплексного оновлення.

«Ковальська», як виробник конструктиву, нещодавно отримала велике замовлення в рамках програми дорожнього будівництва. Ми маємо виготовити кілька сотень мостових балок. Зараз активно працюємо над тим, щоб збільшити ефективність виробничих потужностей задля якісного та своєчасного виконання замовлення.

Україна й надалі буде розбудовуватися як індустріальна країна, і я вірю, ми будемо випереджати цей процес

Інфраструктурна реновація може дати поштовх не тільки для будівельної галузі, а й для економіки в цілому.

Будівельна галузь трансформується. Якщо раніше клієнтам був потрібен лише продукт, то зараз ринок потребує комплексних рішень. Як «Ковальська» вдосконалюється в цьому напрямі?

Я пам'ятаю час, коли люди чекали виконання замовлень по кілька місяців. Зараз, звичайно, все інакше.

Ми вже років 15 як забезпечуємо централизовану доставку продукції, впровадили GPRS-моніторинг руху доставки. Ми даємо клієнтам можливість відслідковувати статус відвантаження. Наразі реалізуємо проєкт суцільної автоматизації підприємств групи.

Все це впливає не тільки на наші внутрішні виробничі та бізнесові процеси, але й загальному рухає галузь уперед. «Ковальська» в цьому сенсі не просто слідує сучасним світовим тенденціям, але і генерує їх на українському ринку.

Мій девіз у бізнесі завжди був — діяти правильно, згідно з законом

Який відсоток прибутку щорічно компанія інвестує у розвиток?

Коли я тільки очолив «ЗЗБК ім. Ковальської» у 90-х роках, на підприємстві стояло обладнання сорокарічної давнини. Разом із партнерами-однодумцями ми почали революційне оновлення заводу. І відтоді один завод перетворився у багатопрофільну групу компаній, всередині якої триває постійна комплексна технологічна перебудова та модернізація.

Коли мене запитують, скільки «Ковальська» реінвестувала у власний розвиток за десятки років, то можу відверто сказати: все, що ми заробляємо, — вкладаємо у збільшення виробничих потужностей, новітні технології, покращення сервісу і продукції на всіх рівнях взаємодії з клієнтами.

Якою ви бачите «Ковальську» у майбутньому? Чи є у вас візії у бізнесі?

З одного боку, одразу спадають на думку такі успішні світові приклади, як проєкти Ілона Маска. Вони дають поштовх не тільки його бізнесу, а й світу загалом. Але йти таким шляхом — це свого роду авантюризм та ризик. Є інші приклади — консервативні фамільні компанії, які існують десятки, а то і сотні років. Вони також при правильному підході можуть бути сучасними та технологічними.

Але в моєму житті, як в особистому, так і в бізнесі, ніколи не було абсолютних кумирів. Я намагався шукати свій особливий шлях. Так і «Ковальська» ніколи не намагалася скопіювати чужу модель. Ми створюємо компанію, яка турбується про своїх працівників та клієнтів, прагне до стійкого зростання.

Якими принципами ви керуєтесь в управлінні командою?

Компанія мусить піклуватися про своїх людей. Цього принципу я особисто дотримуюся з початку своєї діяльності.

Коли «Ковальська» тільки прокладала свій шлях у великий бізнес, не було ні сучасних HR-технологій, ні напрацьованих моделей управління персоналом. Але було розуміння, що люди, які з нами працюють, мають бути максимально задоволені своєю роботою, мають отримувати чесну та гідну платню та професійно зростати разом із компанією.

Повага до працівників — один з головних принципів «Ковальської». Водночас ми гуртуємо навколо себе не випадкових людей, а лише тих, хто щиро захоплюється своєю справою, ставить до роботи самовідданість та розділяє великі амбіції «Ковальської».

Як би ви описали першу половину 2020 року в контексті бізнес-історії?

2020 рік стане визначальним тим, що на решті покаже, хто є хто на цьому ринку.

Я бачив багато криз, а тому знаю, що ті компанії, які ведуть нечесну гру, не переживуть черговий шторм. Не можна паразитувати на слабкій економіці. Навпаки, бізнесу зараз всі сили треба докладати для того, щоб допомогти країні подолати виклики.

Головне, що всім треба пам'ятати: всі кризи минають, вони не бувають вічні. Не варто зосереджувати навколо них всю увагу і забувати про стратегічні пріоритети.

Пріоритетом для «Ковальської» завжди були і залишаються її клієнти та робітники. Тому, незалежно від зовнішніх умов, ми завжди докладаємо максимум зусиль для забезпечення стабільної роботи.

Я пишаюся тим, що наші партнери знають, що, працюючи з нами, вони завжди можуть розраховувати на якісні продукти та сервіси.

Мій девіз у бізнесі завжди був — діяти правильно, згідно з законом. Платити зарплату, платити податки, не гратися в схеми і конверти. Такий підхід робить бізнес менш вразливим до зовнішніх чинників, адже ти всюди оточений людьми, які знають про твої принципи і тому вони тобі довіряють. А у такі часи, як зараз, довіра колег, партнерів, клієнтів — особливо безцінна.

ІНТЕРВ'Ю



«Ковальська» долучається до проєктів, які стануть знаковими та зразковими для нашого міста

ЕВОЛЮЦІЯ ЖИТЛА

ТЕНДЕНЦІЇ



Автор Крістіна Лисова

Упродовж останніх кількох років частка новобудов економкласу в структурі споруджуваних ЖК Києва скоротилася учетверо — до понад 10%. Це зумовлено зростанням вимог покупця до житлових комплексів. Сьогодні споживачі дивляться на комплекси загалом і вибирають спосіб життя, а не квартиру. Якими були стандарти житлових комплексів десять і п'ять років тому? Що популярне зараз? Якими будуть споживчі уподобання в майбутньому?

Як змінювалися уподобання споживачів

Споживач вже купує не просто квадратні метри, а місце для життя. Процес іде еволюційно.

Десять років тому був запит на квартири великих плануваль, причому незалежно від кількості спалень. Часто це були нераціональні, непродумані планувальні рішення з великою кількістю «порожніх квадратних метрів».

П'ять років тому, після революційних змін у країні та падіння банківської системи, нерухомість фактично стала альтернативою депозитам, житло купували більш активно, ніж раніше, часто намагаючись у такий спосіб зберегти кошти. Найбільш запитуваними стали крихітні квартири, яким маркетологи дали назву «смарт».

«Але фактично, це було житло найменшої комфортності, оскільки на 20 м² важко створити щось більш гідне, ніж місце для ночівлі», — каже **Тетяна Маркова**, директор департаменту продажів і маркетингу «Київміськбуд». Однак такі квартири з'явилися у багатьох забудовників, їх купували переважно для здавання в оренду.

Уже тоді почали з'являтися житлові комплекси із закритим двором без машин, дизайнерським оздобленням місць загального користування, соціально-побутовими об'єктами інфраструктури, закладеними забудовниками в концепт новобудови. Але така пропозиція була зосереджена в класах «бізнес» та «еліт».

«Сьогодні це вже не просто даність сегменту «комфорт», а одна з умов аксіоматично комфортного середовища для життя», — розповідає **Ірина Михальова**, маркетинг-директор «Інтеграл-Буд».

У житлових комплексах класу «комфорт» споживачі вже хочуть бачити все те, що раніше було тільки в «бізнесі» або навіть «преміумі», погоджується керівник проекту «Perfect Group» **Олексій Коваль**.



«Високі стандарти житла стають масовими — принаймні серед покупців на первинному ринку», — зазначає він.

«Зараз ринок житла в Києві висококонкурентний, тому девелопери більше інвестують в проекти, більше працюють над концепцією і рішеннями, намагаючись задовольнити всі суттєві очікування клієнтів», — зазначає

заступник генерального директора ПБГ «Ковальська» **Ольга Пилипенко**.

Сьогодні вже недостатньо зробити хороше утеплення, кошики для кондиціонерів і паркінг, забувши при цьому про якісну і продуману прибудинкову територію.

Покупець звертає увагу на відповідність концепції, інфраструктурне наповнення, благоустрій, оздоблення та дизайн. Тому не можна запропонувати «суперзручний двір без машин» з ландшафтним дизайном і зонуванням території та «забути» про зручну навігацію в під'їзді, якісні безшумні ліфти, сучасні планувальня.

Тепер надлишкові площі квартир уже не в моді, здебільшого зникли і супернестандартні планувальня з химерними кутами, і зовсім маленькі квартири. Зараз у планувальнях, як великих, так і маленьких, є чітке зонування й ергономіка простору.

За спостереженнями **Ірини Михальової**, вимушений карантин помітно вплинув на вимоги покупців. «Ми фіксуємо зростання попиту на квартири з просторими балконами, грамотним функціональним зонуванням. Покупець цікавиться якістю вентиляції, системами очищення води та повітря. У майбутній квартирі хочуть бачити окрему зону, яку можна використовувати як кабінет/робоче місце», — розповідає вона. Планувальня міні-офісу в квартирі вже пропонують на ринку, але в житлових комплексах бізнес-класу.

Зріс інтерес до квартир з ремонтом. Для покупців це можливість заощадити час, гроші та заїхати одразу в готову квартиру.

Як зміна вимог покупців житла позначилася на собівартості будівництва?

Оскільки забудовники тепер приділяють більшу увагу прибудинковій території, розвитку паркінгів та інших елементів комфорту, собівартість будівництва переважно зросла. Звісно, в основі лежать технічні умови, і завдання забудовника — створити концепцію, яка враховуватиме інтереси покупців і утримає собівартість у рамках класу. Часто гравці не можуть обмежитися «плямою» забудови, якщо на прилеглий території є питання щодо благоустрою, інженерних комунікацій, дорожнього покриття тощо.

«У структурі собівартості проєкту витрати на інфраструктуру можуть займати до 10%. Але багато що залежить від проєкту. Грамотна концепція не так здорожчує проєкт, як робить його привабливим для покупців», — наголошує **Ангеліна Деревльова**, директор з маркетингу та продажу будкомпанії «Місьжжитлобуд».

Чого буде бажати покупець у майбутньому?

«Базові умови комфорту, як-от відстань до метро, інфраструктура мікрорайону, місця у школах та дитсадках, є важливими критеріями вибору житла в будь-які часи», — підкреслює **Тетяна Маркова**.

Ігор Ніконов упевнений, що популярними будуть проєкти з максимальною насиченою інфраструктурою, яка сприятиме створенню спільнот серед жителів і дасть їм можливість працювати та відпочивати, не залишаючи межі житлового комплексу.

Варто брати до уваги й тенденцію щодо переходу на віддалену роботу, яка посилилася під час карантину. Якщо ця тенденція продовжиться, вимоги покупців до квартир будуть змінюватися. Наприклад, люди захочуть мати в квартирах кабінети або будуть ходити до коворкінгів, розташованих у будинках. *«Також, напевно, прибудинкова територія розвиватиметься за сценарієм «третього місця» — локації поза квартирою або офісом, де можна сісти з телефоном або книгою і просто трохи порелаксувати»,* — припускає **Коваль**.

Одним зі світових трендів є зростаюча увага до «зелених технологій» та енергоефективності будівництва.

Освітні заклади.

Наявність освітніх закладів — один з важливих чинників для молодих сімей. Якщо забудовники розвивають мікрорайон у форматі «місто в місті», то обов'язковою вимогою є будівництво дитячих садочків і шкіл.

Місце для дозвілля.

Дитячі та спортивні майданчики, ролердроми, а також фітнес-центри стають місцем не лише відпочинку та ігор дітей, а й центром для створення ком'юніті дорослих.

Паркінги.

Больова точка для забудовників. З одного боку, для багатьох потенційних покупців наявність паркінгу — вагомий аргумент у виборі житла. З другого — у багатьох проєктах продаж паркомісць забирає дуже багато часу. Роль паркінгу зросла в рази, але не всі готові до таких покупок одразу — активні реалізації паркомісць відбуваються протягом двох років після здачі. Для забудовників це не стільки бізнес, скільки можливість забезпечити необхідну інфраструктуру.

Екологічні матеріали будівництва, утеплення, фарбування, сонячні батареї — це вимоги, які стануть стандартом через 5–7 років, впевнена **Ольга Пилипенко**. Також варто очікувати на трансформацію форматів: якщо раніше ЖК закривали територію, то у майбутньому поступово все прийде до відкритих просторів — інтеграції з містом і людьми, створення ком'юніті навколо. Крім того, все більше і більше уваги буде приділятися архітектурним рішенням, які б не спотворювали місто, а гармонійно вписувалися в простір.

Як вплине доступність іпотеки на затребуваність «економому»

Поява іпотеки буде стимулювати попит на більш доступне житло, але вимоги до нього все одно повинні будуть відповідати певному базовому стандартному рівню. *«В Європі багато хороших прикладів економжитла, але з класними архітектурними рішеннями, недорогими матеріалами, але хорошої якості. Наприклад, скандинави дуже багато будують за технологією*

Комерційні приміщення.

Нині гравці ринку більше уваги приділяють підбору орендарів для комерційних приміщень. Перевага надається мережевим гравцям і брендам, які відповідають заявленому класу житла. Іноді приміщення здають, жертвуючи прибутком від оренди, натомість забудовник отримує потрібну для споживача інфраструктуру.

Будматеріали.

Звертають покупці увагу й на те, чим утеплено, чим оздоблено, які матеріали використовують та наскільки вони якісні й витривалі. Часто в співтовариствах інвесторів оговорюють навіть дизайн кошиків під кондиціонери і наявність відводу для конденсату. Покупцям важливо, як виглядатиме будинок, чи не втратить він свою фінансову привабливість через рік.

Близькість води або парку.

Це велика перевага перед конкурентами. Але не всім щастить з локацією. Збудовник вже не може собі дозволити ігнорувати цей аспект під час створення проєктів. «Зараз велику увагу ми стали приділяти озелененню проєктів. Раніше це було дуже дорого», — каже засновник девелоперської компанії KAN Development **Ігор Ніконов**. Парки розбивають на території житлових комплексів, на дахах, будують фонтани, створюють лаунж-зони, закриті тераси з зонами для відпочинку тощо.

великопанельного домобудівництва, що значно знижує собівартість квадратних метрів», — пояснює **Ольга Пилипенко**.

Олексій Коваль припускає, що за умови купівлі квартир в іпотеку люди стануть уважніше підходити до вибору ЖК. *«Тому що часовий горизонт до наступного потенційного варіанту переїзду розтягнеться аж до 10–20 років»,* — пояснює експерт. Він упевнений, що сегмент «економому» точно зростатиме, але, що важливо, лише в абсолютних цифрах. Основним драйвером залишиться житло «комфорт-класу».

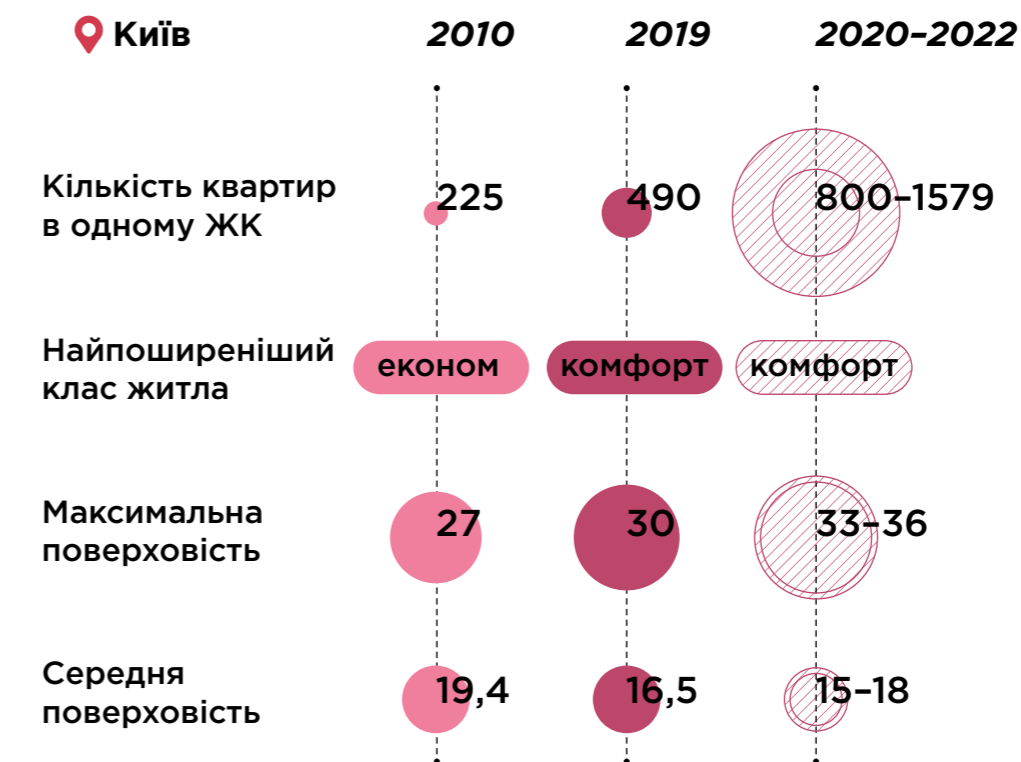


НОВО НОВО БУДОВИ

Автор Андрій Міма, співзасновник ЛУН

Аналіз даних може розказати багато чого. Наприклад, поінформувати про тренди й уподобання у сфері нового сучасного житла. Тож якими є нові житлові комплекси Києва, Київської агломерації?

Житлові тренди



Джерело: ЛУН

Дані називають нафтою майбутнього. Але сира нафта мало де використовується. Тому ми, компанія ЛУН, у рамках проекту міських досліджень ЛУН Місто, перетворюємо «сиру нафту» на «паливо» — тобто трансформуємо сирі, незрозумілі широкій аудиторії дані у популярні дослідження.

Найкраще напрям змін помітний при порівнянні. Щоб дослідити загальні тренди житлового будівництва у Києві та Київській області, ми порівняли дані 2019 та 2010 років.

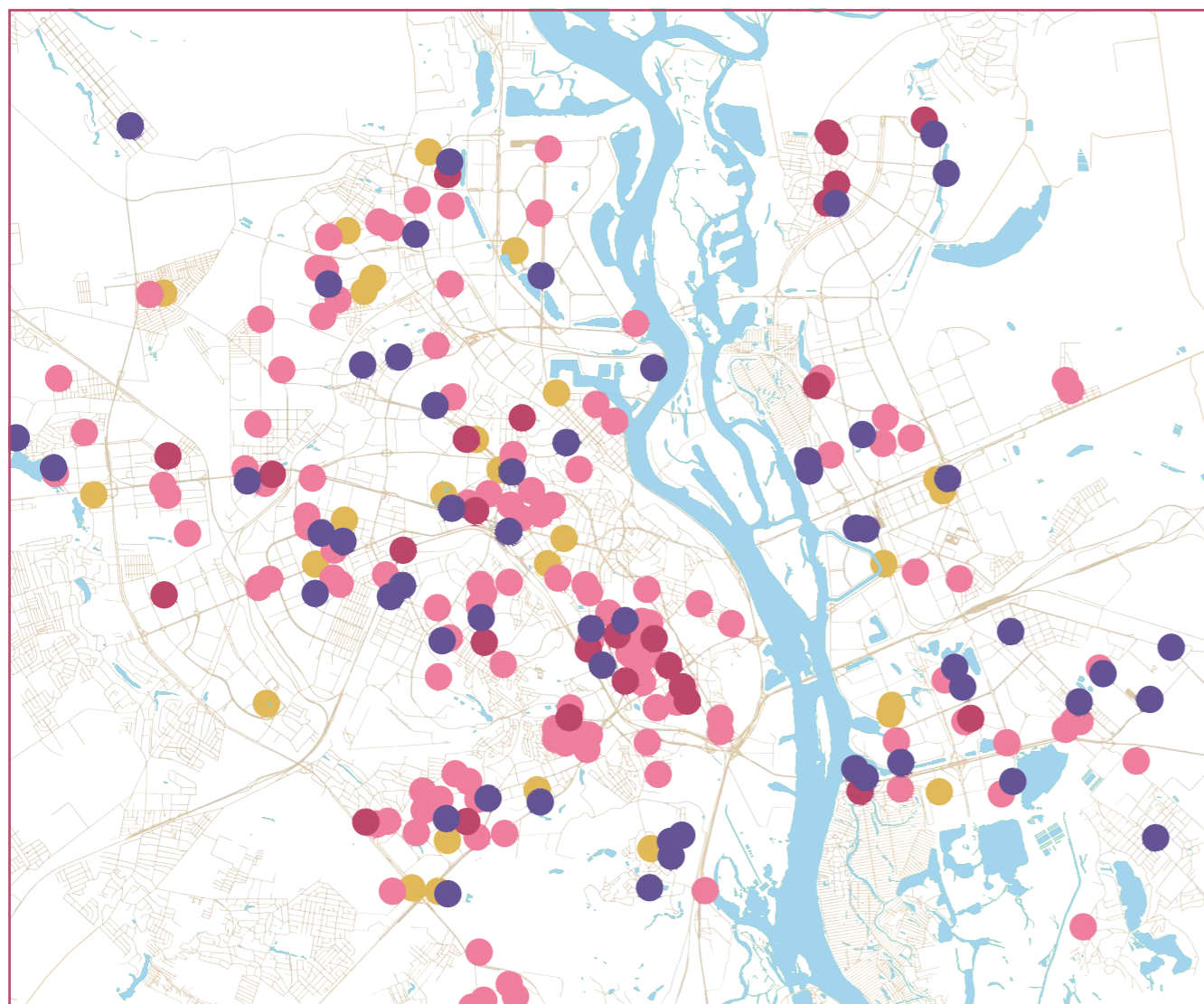
Розміри ЖК — як трансформується ця характеристика. Кількість квартир у житловому комплексі збільшилася та має збільшуватися й надалі. Якщо 2010-го на один київський ЖК у середньому припадало 225 квартир, то 2020-2022-го це буде вже 800-1579. Новобудови з окремих будинків перетворюються на великі комплекси.

Максимальна поверховість теж має тенденцію до збільшення. 10 років тому найвищі будинки Києва зазвичай мали 27 поверхів, зараз це 33-36. Водночас середня поверховість зменшується, тобто, крім «хмарочосів», зводять і житлові будинки невеликої поверховості.

Нові вимоги формуються до класу житла. 2010-го найпоширенішим був «економ», зараз це «комфорт». Всі ми прагнемо до більшого комфорту.

Середня площа квартир зменшується. Зокрема, завдяки популярності смартквартир. До 2016 року цього слова взагалі не було в Google Trends України, тобто його не гуглили. 2010 середній розмір квартир у Києві (враховуючи квартири у приватних будинках) становив 99,8 м². 2019-го це — 64,1 м².

Скільки новобудов мають закриту територію

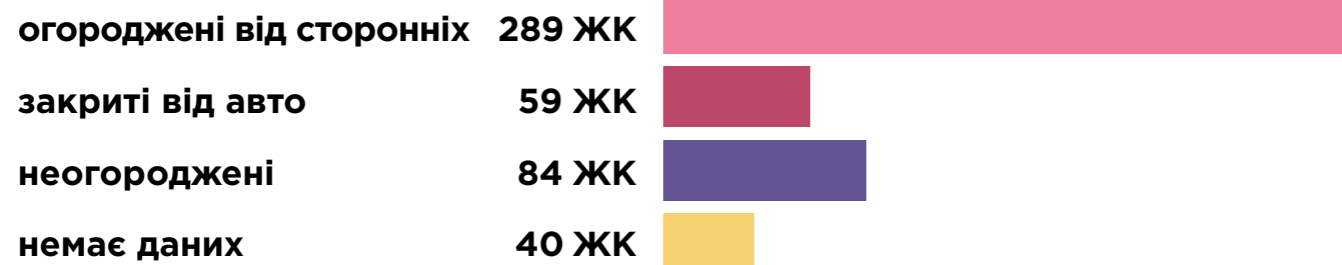


Джерело: ЛУН

Загалом

472 ЖК

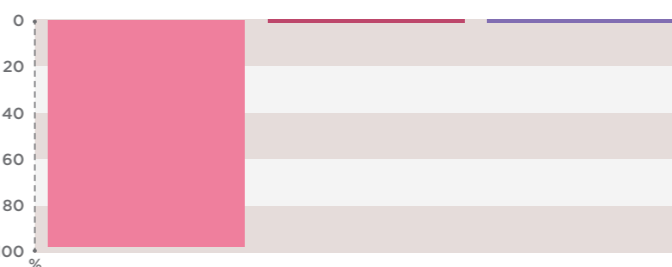
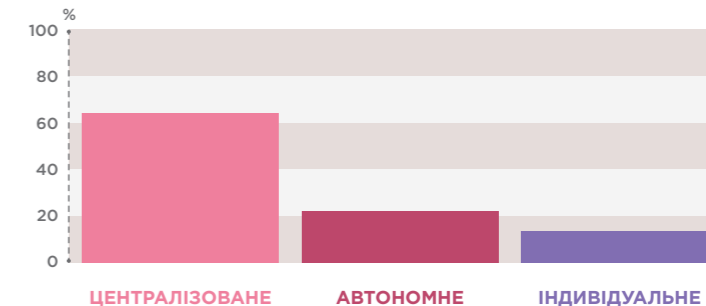
2015–2019 рр.



Які типи опалення мають будинки

Київ

Новобудови | після 2010 року



Старі будинки* | до 2010 року

Джерело: ЛУН

*дані для 0,1% старих будинків наразі відсутні

Розібралися, якого розміру будують. А де будують? У Києві найпопулярнішими лишаються центральні райони, а також Голосіївський район — що поєднує близькість до відносно нових станцій метро та великих парків Києва. У першій половині 2020 найбільше жила ввели в експлуатацію у Печерському районі — 47 415 м². За ним йдуть Голосіївський (41 878 м²) та Подільський (39 130 м²). Останнє місце за популярністю серед забудовників зазвичай займає Деснянський район, який має погану доступність через відсутність швидких та надійних видів транспорту.

Аналізуючи проєкт Генплану міста, бачимо акцент на промзонах. У проєкті Генплану 2040 одразу кілька відведених під житлову та житлово-громадську забудову — промзона «Відрадний», промзона «Теличка», «Позняки», «Бориспільська».

Водночас зараз найбільші забудовані території з найвищою щільністю населення на Позняках, Осокорках. Тут 120 людей на гектар. Для порівняння на Мишоловці — 20.

Як виглядає та виглядатиме прибудинкова територія нового житла. Проаналізувавши дані щодо 472 житлових комплексів, які були збудовані у Києві у 2015–2019 роках, ми побачили, що більшість з них огорожені від сторонніх — 61%. Закриті лише від авто 13%. Паркан асоціюється з безпекою, але дослідження ставлять безпечність огорожених спільнот під сумнів. Закриті спільноти породжують ворожість, підозрілість, соціальну напруженість і відчуття страху, каже колишній мер Барселони та ексвиконавчий директор Програми ООН з населених пунктів Хуан Клос. Та це вже інша тема.

Щоб зробити подвір'я вільними від машин, 20% ЖК Києва облаштовують підземні паркінги, де місць більше, ніж квартир у комплексі. У 49% ЖК на одне місце претендують дві машини.

На території нових ЖК та поряд з ними влаштовують велодоріжки. Цілком імовірно, що через карантин ця практика стане ще популярнішою. Попит на електросамокати в Україні збільшився на 188%, велосипеди — 182% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Рівень озеленення на окремих територіях водночас є дуже низьким. У мікрорайонах Києва, де озеленення відсутнє, мешкають 18,9% киян, це 35,3% території міста. Відсутність зелені відчувається. У мікрорайонах зі слабким озелененням влітку може бути на 10 градусів гарячіше, ніж у районах з добрим. У середньому — на 5 градусів.

Спека на вулиці — не завжди комфортно, теплий затишок у квартирі — приємно. Тому наступна тенденція радує. Із 373 нових ЖК столиці, квартири у яких є у продажі, утеплення стін мають 288.

Крім того, 22% новобудов Києва мають автономне опалення і ще 13,7% — індивідуальне. У Київській області ці показники ще вищі — 29,7% та 64,5% відповідно.

Це короткий огляд того, яким є і яким стає наше місто, нове житло у ньому. Як вони змінюватимуться далі — залежить від нас з вами.

Попит на замську нерухомість: тренд чи короточасний імпульс?

Автор
Крістіна Лисова

Активізація попиту, спричинена карантинном, заскочила ринок котеджної нерухомості зненацька. Понад десять років ринок жив за інерцією: нових масштабних проєктів не було, а млявий попит задовольняли «залишки» пропозиції, побудовані на піку розвитку, до 2008 року, і нові невеликі містечка на 10–20 будинків.

За час весняного карантину попит на оренду замської нерухомості зріс удвічі–втричі, а на купівлю — на 50%. Улітку ажіотаж дещо стих, однак запити на купівлю замського житла перевищують торішні показники.

Зростання популярності замського житла — це короточасний попит чи новий тренд? За яких умов на цей ринок зайдуть великі будівельні компанії?



Яким ринок є зараз

Коронакарантин змусив людей переосмислити значення особистого простору. Багато хто замислився про переїзд за місто й оренду/купівлю замиського будинку. *«Власний будинок у котеджному містечку — хороша альтернатива квартирі в місті. У хорошому проєкті є охорона, яка гарантує безпеку, комунальна служба, що опікується постачанням води та електрики, прибиранням території»*, — каже керівник проєкту котеджного комплексу «Белгравія» **Альберт Зражевський**.

Навесні попит на оренду замиської нерухомості зріс у два–три рази, а на купівлю — на 50%, каже фахівець з нерухомості міжнародної мережі RE/MAX Михайло Артюхов. Зараз акціотажних, однак попит на замську нерухомість у 1,5–2 рази вищий від торішніх показників. При цьому ринок виявився не готовий до запитів покупців. Сьогодні в передмісті Києва є близько 200 проєктів, до яких входять умовні містечка, що складаються з кількох будинків, об'єднаних загальним парканом.

«Упродовж останніх дванадцяти років нові масштабні проєкти майже не будували, відповідно, розвиток наявних проєктів і маленькі проєкти на 5–10–20 будинків повністю покривали невеликий попит.

Під час карантину всі захотіли виїхати за місто. Тож коли всі орендні котеджі розібрали і залишився справді «неліквід» за космічними цінами, стало зрозуміло, що в довгостроковій перспективі раціональніше купити будинок, ніж орендувати його», — зазначає експерт **Валерій Захаров**.

За його словами, якісної пропозиції на ринку майже немає: проєкти вже морально застаріли й не відповідають сьгоднішнім вимогам до архітектури, інженерії, планувальних рішень. Є проєкти, які так і не побудували, тож на продаж виставляють, по суті, земельні ділянки.

Це стримувало зростання цін на ринку. Вплинула на них і висока конкуренція з боку приватних замських будинків, розташованих у невеликих населених пунктах, які оточені всією необхідною інфраструктурою: медичними установами (або хоча б аптеками), продовольчими магазинами тощо.

«Ціни в гривні зросли на 25–50% і 10–15% в оренді та продажу відповідно. Продажі чутливі до валютних коливань. Щойно гривня почала дешевшати, ціни в доларах почали зменшуватися», — відзначає **Михайло Артюхов**.

Чому на ринку утворився дефіцит якісної пропозиції

Пік розвитку ринку припав на докризові роки — 2006–2007. Тоді середній проєкт включав від 100 домоволодінь. Були спроби реалізувати масштабні проєкти, які об'єднували понад 500 домоволодінь.

У результаті із заявлених кількох сотень котеджних містечок побудували менше половини. Чому так сталося? Девелоперами котеджних містечок є переважно невеликі будівельні компанії, у яких немає фінансових ресурсів для реалізації проєкту повністю. Проєкти переважно розвивалися за рахунок інвестицій, залучених з ринку. Кейсів, коли велика компанія бралася за будівництво котеджного містечка, мало. З поодиноких прикладів можна згадати спільний проєкт «Київміськбуду» і банку «Аркада» (на той час банк виходив з холдингу), які побудували котеджне містечко «Нова Богданівка».

«Ринок котеджного будівництва доволі складний. Тут є проблеми з інфраструктурою, із землею. При цьому строки продажу будинків набагато вищі, а маржа нижча, ніж у разі будівництва багатопверхових будинків. Тому великі гравці й не йшли на цей ринок», — пояснює директор з маркетингу консалтингової компанії SV Development **Володимир Степенко**.

Попит на ринку замиської нерухомості почав стрімко падати в 2008 році. Гравці очікували активізації в 2009-му, але того року кількість угод скоротилася вдвічі в порівнянні з попереднім — до середніх по ринку трьох домоволодінь в одному містечку. Ціни падали, але девелопери не готові були працювати на збиток, тоді як вторинний ринок замського житла виявився гнучкішим. Проєкти заморожувалися. Реалізація тієї ж «Нової Богданівки» припала саме на 2008–2009 рр., і лише фінансові запаси компаній та класність проєкту — «економ» (що означає нижчу собівартість будівництва квадратного метра в порівнянні з іншими проєктами, які реалізовувалися в сегменті «бізнес») — допомогли завершити будівництво.

Подальші роки показали, що ринок котеджних містечок увійшов у стагнацію і виходити з неї поки що не має можливості.

ПЕРЕВАГИ

Своя ділянка

Близькість природи

Ком'юніті

Комунальні
служби

Часто закрита територія, що охороняється

НЕДОЛІКИ

Складно дістатися у місто. На багатьох напрямках ранкові затори

Інфраструктура часто обмежена тією, що є в котеджному містечку

Висока вартість обслуговування

Девелопери часто помиляються в розрахунках щодо мереж, що спричиняє перебої в роботі системи електропостачання, каналізації та ін.

На які будинки є попит?

Попит зберігатиметься, допоки ринок не сформує достатньої пропозиції, впевнений Атюхов. Зараз найпопулярнішими будинками є два протилежних формати котеджів — «економ» вартістю до 50 тис. доларів та «преміум» за ціною від 250 тис. доларів. І якщо в першому випадку на ринку можна знайти пропозиції, наприклад модульні будинки, то в другому йдеться про елітний сегмент, який і в найкращі часи був погано представлений — ринок просто не встиг вийти на необхідний етап розвитку. Тож покупці, націлені на преміум-будинки, воліють зводити їх самостійно. При цьому ділянки

вони можуть купити в наявних котеджних містечках.

«Якщо самостійно будувати для себе будинок на земельній ділянці, куплений у селі, то один квадратний метр коштуватиме приблизно в 500 доларів з урахуванням прокладання всіх мереж. Якщо зводити будинок на ділянці в котеджному селищі, ціна «квадрата» збільшується на 30–50%. Якщо ж купувати готовий котедж, то його квадратний метр коштуватиме в середньому 1,2–1,3 тис. доларів за один квадратний метр», — підраховує Степенко.

Для тих, хто будує власний будинок, «Ковальська» пропонує широкий асортимент продукції



Наші спеціалісти у відділах продажів допоможуть обрати правильні типи матеріалів у необхідній кількості згідно з індивідуальними потребами, а власна логістична служба доставить товар до вибраної локації.

- Бетони на розчини, що підходять для приватного будівництва будь-якої складності. Найпопулярніший клас бетону від «Ковальської», який підходить для індивідуального будівництва, — це БСГ В15 (М200).
- Бетонні та керамзитобетонні блоки для зведення стін.
- Залізобетонні вироби для конструкції будинку та спорудження прибудинкових об'єктів.
- Сухі суміші Siltek для будь-яких внутрішніх та зовнішніх будівельних робіт.
- Тротуарна плитка «Авеню» для благоустрою територій та інші бетонні елементи дизайну. Найпопулярніша лінійка від «Авеню», яка підходить для облаштування приватних будинків, — це «Старе місто» та «Лайнстоун».

Чи варто ринку чекати приходу великих будівельних компаній?

«Котеджне будівництво — найскладніший вид девелопменту. Проблеми починаються вже на етапі пошуку ділянки», — зазначає заступник генерального директора ПБГ «Ковальська» Ігор Суботенко. За словами опитаних гравців ринку, знайти підходящу земельну ділянку не проблема, складніше знайти юридично «чисту» ділянку, яка забезпечена необхідною інфраструктурою чи має можливість її підведення.

«З економічної точки зору практично будь-який проєкт котеджних містечок набагато менш ефективний, ніж багатоквартирне будівництво. Щільність забудови навіть при зведенні малоповерхових будинків буде в рази вище котеджної забудови, тобто більш привабливою для девелоперів», — розповідає комерційний директор SAGA Development Володимир Даниленко. Плюс продажі житла активно йдуть з початкової стадії будівництва, що забезпечує хорошу оборотність інвестицій. З індивідуальними будинками складніше.

Є нюанси й у позиціонуванні об'єктів. *«Продати дорожче 2 тис. доларів за один квадратний метр дуже складно. А 2 тис. доларів за один квадратний метр — це*

на межі рентабельності», — пояснює засновник KAN Development Ігор Ніконов. За його словами, крім витрат на земельну ділянку, прокладання мереж, зведення будинків, є ще витрати на рекламу, що втричі вищі, ніж для проєктів житлових комплексів, послуги брокерів та ін. супутні витрати. При цьому строки реалізації котеджів довгі, а витрати на рекламу — постійні.

Котеджне будівництво може зацікавити великих гравців лише як складова портфеля, адже сам ринок поки ще не вийшов на потрібний етап розвитку. *«Я, може, й не дуже вірю в економічну успішність проєкту, але ми створюємо свою спільноту KAN, і серед наших покупців є люди, які або замінять міську квартиру на будинок, або куплять його як друге житло», — пояснює Ігор Ніконов.*

«Для задоволення поточного попиту ринку необхідно близько 1500 будинків», — підраховував Михайло Артюхов. По суті, йдеться про один масштабний проєкт котеджного містечка. Навіть якщо припустити, що попит збільшуватиметься під тиском продовження карантину, становище на ринку може виправитися лише у разі підвищення купівельної спроможності.



ВІД ЧОГО БУДЕ ЗАЛЕЖАТИ ВІДНОВЛЕННЯ БУДІВЕЛЬНОГО РИНКУ

Як будівельна сфера пережила першу хвилю карантину, що відбувається з продажем первинного житла і чого будівельникам чекати далі

Автор

Сергій Пилипенко,
Генеральний директор
ПБГ «Ковальська»

Наслідки тривалого весняного локдауну не могли оминати будівельну сферу та ринок нерухомості. За статистикою Держстату, за перші п'ять місяців буремного 2020 року обсяги будівництва у країні знизилися щонайменше на 7% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, а об'єм капітальних інвестицій у будівельну сферу у січні–червні 2020 року знизився на 23%.

Найдужче негативний ефект карантину відчули на компанії, що займаються будівництвом житлової нерухомості. Практично всі столичні девелопери фіксували падіння продажів на 40–80% від початку загальнодержавних

обмежувальних заходів. Активність забудовників на майданчиках суттєво знизилася, скоротилося споживачів будівельної продукції.

Ми, як виробники будівельної продукції, спад ринку також відчули. В середньому обсяги замовлень товарного бетону навесні у київському регіоні замість очікуваного планового зростання на 10–15% впали на 15% у порівнянні з минулим роком. А у піковий період локдауну обсяги споживання бетону знизилися майже на 40%. Ще більший спад спостерігався у групі залізобетонних виробів — майже 35%.

Щоправда, були й винятки. Весняний карантин призвів до поживлення продажів сухих буді-

вельних сумішей, фарб, елементів мощення — тобто продукції, яка використовується у приватному будівництві та ремонтній сфері.

Пішли на відновлення

На щастя, тотальне просідання ринку тривало недовго, тому вже з кінця травня основні товарні категорії будматеріалів почали відновлю-

» **На ринок новобудов також вплинув процес «реформування» ДАБІ, що призвів до правового та операційного паралічу цього органу**

вати втрачені обсяги по продажам. Будівельні майданчики наших клієнтів поновили темпи робіт, інвестори житла повернулися до офісів продажу, а велике державне будівництво дало відчутний поштовх для галузі в цілому.

Уже за 8 місяців 2020 року обсяги усіх будівельних матеріалів, що ми доставили на будмайданчики, на 5% перевершили показники аналогічного періоду минулого року.

Щодо ринку житла, то у вересні «Ковальська Нерухомість» зафіксувала рекордні продажі. Відбувся не просто стрибок, поживлення триває протягом попередніх трьох місяців.

Події, що спіткали Україну в першій половині року мали би мати фатальні наслідки для бізнесу, але найгірше позаду. Стратегічні галузі відновлюються, економіка працює, споживання росте.

Наші позитивні очікування щодо четвертого кварталу 2020 року справджуються — будівельний ринок повертається на «докарантинні» показники. Це дає нам упевненість, що ми не даремно інвестуємо у розширення виробничих потужностей та нові напрямки.

Віriamo, що позитивна динаміка будівельного ринку буде зберігатися, але реальна ситуація залежатиме від низки чинників.

Чинники, які можуть погіршити прогноз

01 Посилення карантину восени може значно вплинути на динаміку ринку та ділову активність в цілому. Уповільнення економіки і скорочення доходів домогосподарств погіршить попит на нерухомість ще більше. А відповідно, з затримкою у 3 місяці падатимуть темпи будівництва та споживання будматеріалів.

02 Подальше зниження орендних ставок прямо впливає на спекулятивний попит на житлову й офісну нерухомість. Частка інвесторів, яка купувала житло для подальшої здачі чи перепродажу, ще минулого року становила 30–40% від усіх угод. Зараз цей сегмент йде на спад. Більшість угод з травня — це придбання квартир для власних потреб. Зниження доходності призводить до зменшення попиту й обсягів нової пропозиції.

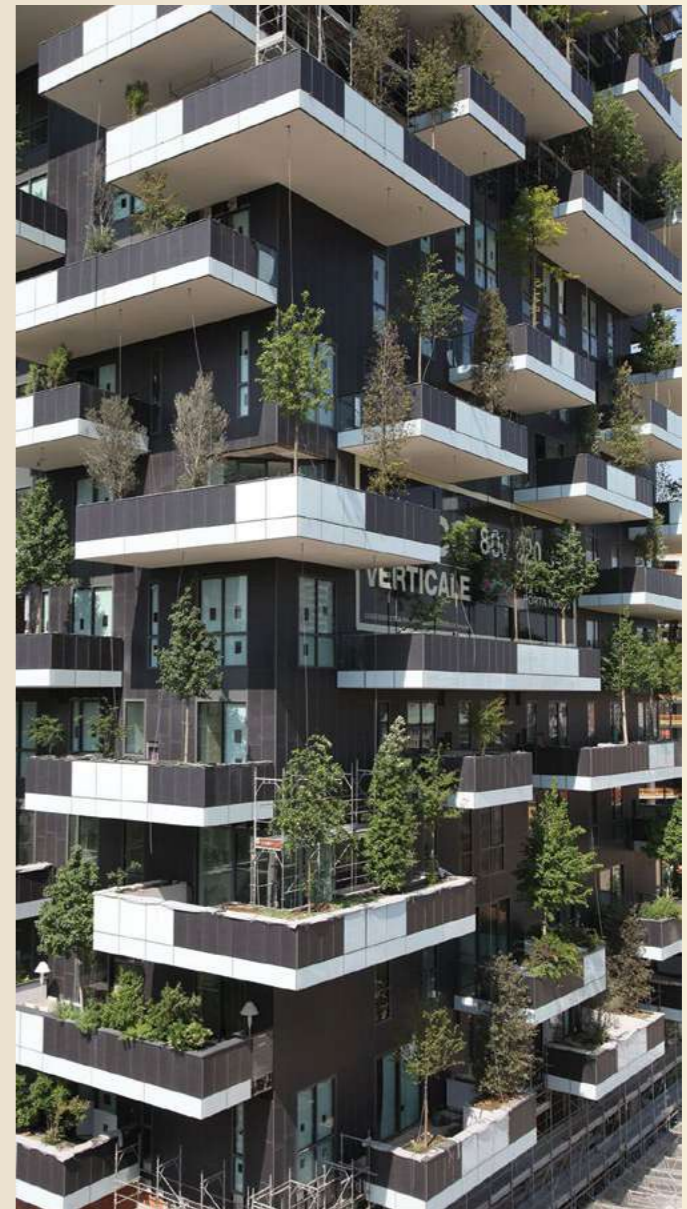
03 Кризи та банкрутства забудовників. Відсутність продажів і ліквідності призводить до заморожування проєктів. Це не сприяє загальній довірі населення до первинного ринку житла. Унаслідок страждає репутація всього ринку, зокрема й надійних забудовників.

Чинники, які можуть покращити прогноз

01 Реальний старт програми великого будівництва. Окрім ринку житлового будівництва, драйвером росту може стати урядова програма будівництва доріг, шкіл, лікарень. Такі будматеріали, як щебінь, битум, залізобетон, можуть отримати додатковий попит.

02 Нарощування обсягів кредитування житла. Наразі частка іпотеки досить низька, але зниження ставок до однозначних показників може створити додатковий платоспроможний попит.

03 Посилення девальваційних очікувань. Останні прогнози щодо додаткової емісії, можливого зростання інфляції та девальвації можуть розворушити попит на нерухомість. Досвід попередніх криз показує, що девальвація створює тимчасовий стимул для покупки квадратних метрів. У нестабільні часи житло стає не стільки інвестиційним активом, скільки інструментом збереження власних коштів.



Балкон також стали використовувати для занять спортом, вирощувати на ньому зелень та квіти. Дані маркетплейсів про збільшення попиту в період карантину на товари для саду це підтверджують. У США, для прикладу, попит на насіння виріс у 10 разів.

Відкритий балкон або тераса — це можливість інтегрувати переваги замського життя в мегаполіс. Адже початкова мета балконів, особливо відкритих, — доступ до свіжого повітря. Так, творці проєкту White Tree Tower у Франції — сімнадцятиповерхової вежі з найдовшими в світі консольними терасами — говорять про те, що хотіли зробити простір, який спонукав би людей проводити якомога більше часу на свіжому повітрі.

Від комори до активної зони: як карантин змінив ставлення до відкритих просторів.

Автор
Ольга Бистрицька

Велосипед, санчата, ящик з інструментами, зламаний стілець, стара люстра і ще з десяток речей на випадок «раптом знадобиться» — приблизно до таких балконів ми звикли. Ця традиція прийшла ще з радянських часів і більше властива квартирам на вторинному ринку. Первинний ринок виглядає вже трохи інакше. Покупці нових квартир намагаються уникати використання балкона як келлера, або, інакше кажучи, кімнати для зберігання. Це підтверджується тим, що ще два роки тому на ринку зріс попит на окремі комори, де можна зберігати шини, велосипеди і ті самі речі на випадок «раптом знадобиться». І якщо ще донедавна подібні комори були перевагою бізнес-класу, то сьогодні на ринку вдосталь пропозицій і в інших сегментах. Балкони все частіше використовують як активну зону в квартирі, а кілька місяців, проведених на карантині в умовах повного локдауну, збільшили попит на відкриті простори.

У соціальних мережах блогери публікували фотографії з порадами про те, як позбавитись мотлоху і за мінімальні кошти перетворити балкон на затишний і функціональний простір для роботи і відпочинку. В Європі, де в багатьох країнах карантин був особливо жорстким, балкони стали місцем для заняття спортом, розмов із сусідами і флешмобів. Так, у французькій комуні Бальма 32-річний чоловік пробіг марафон на власному балконі, безперервно рухаючись протягом майже семи годин, а в Мадриді пара зіграла так своє давнo заплановане весілля.

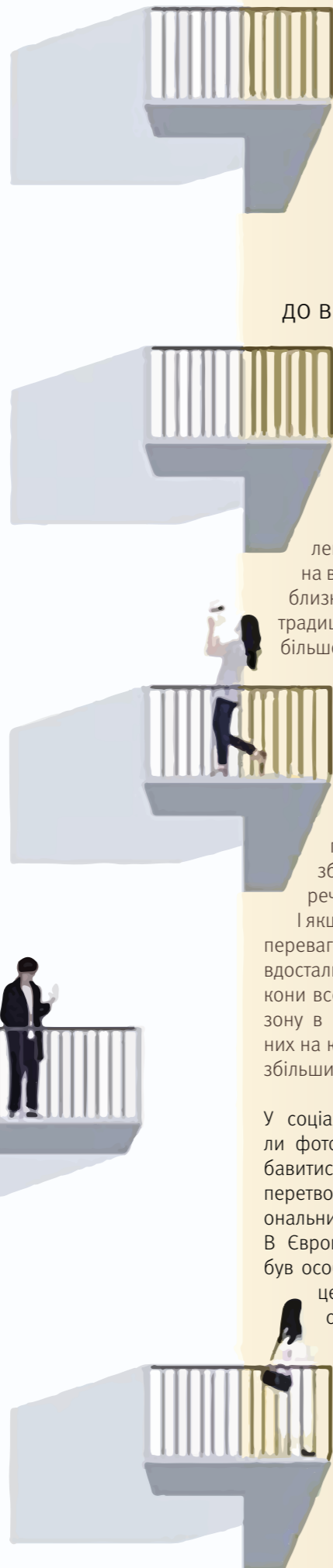
Багатофункціональний простір

У період самоізоляції робочий офіс, спортзал, дитячий садок, ресторан і місце для відпочинку — все розмістилося в одній квартирі з обмеженими квадратними метрами. Це привело до підвищеного попиту на додаткові площі і їх функціональне використання. І навіть якщо до цього балкон був не найактивнішою зоною, то під час карантину багато хто переглянув свої погляди.

Насамперед, коли компанії перейшли на віддалену роботу, у більшості з нас виникло питання організації робочого місця. І тут балкон виявився дуже доречним — його почали використовувати як окрему робочу зону, а свіже повітря стало додатковим бонусом.

Ще одна функція балкона — місце приймання їжі. Сніданки і заходи сонця з келихом вина для багатьох входять у звичку. І якщо раніше була тенденція до об'єднання балкона з кухнею, за наявності такої можливості, то зараз балкон воліють залишати окремою зоною.

ТЕНДЕНЦІЇ



Н

О

В

И

Й

П

О

Г

Л

Я

Д

Зростання попиту

Карантин розкрив для нас ці, здавалося б, нові функції балконного простору, і все більша кількість людей при виборі житла звертає на це увагу. Експерт по ринку нерухомості Вікторія Берещак зазначає, що в Україні попит на квартири з балконом, в залежності від комплексу, класу і місця розташування, виріс в середньому на 25–30%.

Водночас купити житло з відкритим балконом буде не так просто — відповідних пропозицій на ринку всього 10–15%. Переважно це економсегмент або комфорт. Така невелика частка відкритих балконів пояснюється тим, що в Україні законодавчо не врегульовано питання скління балконів. У підсумку, часто виходить так, що жителі, бажаючи закрити свій балкон, псують фасад будівлі. Тому, намагаючись задовольнити потреби всіх покупців, забудовники в своїх проєктах пропонують як заклені лоджії, так і відкриті балкони.



«Все залежить від проєкту, але, як правило, забудовники намагаються не міксувати в одному ЖК відкриті і закриті балкони. Але є чимало варіантів з закритими балконами, де є тераси. Такі квартири мають гарний вигляд, але і коштують дорожче. Їх відсоток в середньому до 5% по одному ЖК», — пояснює Вікторія Берещак.

Що стосується терас, то це рішення більше властиве будинкам та житловим комплексам категорії бізнес-класу. Хоча поступово відкриті майданчики з'являються і в сегменті комфорт-плюс. Забудовники зараз намагаються створити додаткову вартість проєктам, тому в архітектурних рішеннях з'являються і публічні тераси, і приватні, наприклад, в трикімнатних або дворівневих квартирах.

На європейському ринку нерухомості, особливо в таких країнах, як Італія, Португалія, Греція, Іспанія, кількість пропозицій з відкритими терасами і балконами більша, ніж у нас. Насамперед це пояснюється м'яким і теплим кліматом. Під час карантину попит на таку нерухомість виріс ще більше. Так, в Іспанії кількість пошукових запитів на житло з балконом, терасою і, особливо, садом зросла на 40%. Однак сьогодні і в більш холодних північних регіонах з'являється більше будинків з відкритими просторами. Один з яскравих прикладів — багатоквартирний будинок 79 & Park в Стокгольмі.



4 ПОРАДИ, ЯК ОБРАТИ ПРОЄКТ

Вибір, що будувати, — це не про архітектурне рішення, не про фасади і підбір кольору. Це не суто про квадратні метри. Це більше про сенс і формат житла. Як зробити проєкт комфортним для інвесторів і успішним для девелопера — поради від SAGA Development

Автор
Ігор Райков,
директор
з виробництва
SAGA
Development

Детально вивчіть локацію

Перш ніж подумати, чи заходить на майданчик, необхідно детально вивчити локацію. Немає кращого художника, ніж життя або природа. Ми проводимо глибинні дослідження контексту, тканини кварталу. Дивимося, як між собою взаємодіють місцеві жителі, які відбуваються взаємодії з фасадами, якими стежками ходять. Дізнаємося, де садок, школа, що тут популярне, які є якорі та найближчі місця-магніти. Тобто детально вивчаємо, чим живе місцеве ком'юніті.

Перед тим як розпочати роботу над майбутнім проєктом, необхідно знати, яким був мікрорайон раніше, що тут розташовувалося, який він зараз. У цьому питанні нам дуже допомагають місцеві урбаністи. У випадку ревіталізації промислових зон комфортне середовище та інфраструктуру потрібно створювати з нуля.

Визначте портрет майбутнього мешканця

Розуміння локації нам дає більш чіткий портрет майбутнього інвестора. Кому підходить ця локація, чим живуть ці люди, які у них інтереси й уподобання. Ми, як правило, вибираємо 2–3 цільові групи і, відштовхуючись від їхніх

потреб, визначаємо майбутній формат. Поки будівлі ще немає, але ми вже чітко розуміємо, кому ми продаватимемо квартири у ній.

Людям потрібні не 4 стіни, їм потрібно більше зон для контакту між собою

Дуже важливо відчувати, які є тренди у Києві, у світі, на що буде великий попит у майбутньому. Тільки коли є знання про локацію, розуміння клієнта і його інтересів, у бій вступають архітектори. Тут уже враховуються містобудівні обмеження, фінансова модель девелопера, інвестиційна модель для покупця.

Використовуйте унікальні рішення

Ми робимо ставку на місцеві таланти. Вони не гірші, а багато в чому навіть кращі за іноземних архітекторів. Ми просто звикли до гучних західних імен, але такі фахівці є і в Україні. SAGA регулярно працює з 3–5 студіями або архітекторами. Зазвичай, дослідивши локацію, ми вже розуміємо, хто може займатися проєктом. Іноді, коли у нас всередині є різні погляди, — влаштовуємо конкурс на краще архітектурне

рішення. У разі комплексної забудови окремі ділянки віддаємо різним бюро, щоб вони в партнерстві створювали майбутній квартал, не конкурували, а взаємодіяли.

Навіть активно працюючи над зменшенням собівартості будівництва, потрібно пам'ятати, що краще робити це не коштом якості проєкту. Спроба заощадити на проєктуванні загрожує реалізацією неякісних рішень. Їх доопрацювання або виправлення у майбутньому може вбити маржинальність цього проєкту для забудовника.

Також не варто йти в копіаст з минулих проєктів, обмежувати себе типовими рішеннями в опалубці, у плануваннях. Дуже важливо будувати не клітини, нагромаджені на інші клітини, а окремі кристали, прикріплені до єдиної основи — ядра будинку. Це квартири з терасами, балконами, квартири з правильно закладеними сенсами і сценаріями для конкретного портрета покупця.

Створюйте більше місць взаємодії

Саме точки взаємодії мешканців створюють комфорт. Людям потрібні не 4 стіни, їм потрібно більше зон для контакту між собою. Прибудинкова територія — це не набір лавок і майданчиків, а продумані маршрути взаємодії. І дуже важливо об'єкт правильно інтегрувати всередину міста. Наш принцип: не зачинятися, робити публічні простори безпечними, але повністю відкритими, щоб місто могло взаємодіяти з вашим комплексом. Тоді з'являється комунікація між сусідами і комунікація між самим містом і цією територією. У книзі «Битва за місто» посилаються на дослідження, що щасливими є жителі тих міст, у яких публічні простори і фасади взаємодіють з перехожими та з жителями, коли мешканці будинків можуть спокійно спуститись у двір і проводити час на вулиці поруч зі своєю оселею. Так що варто на етапі проєкту більше працювати над змістом і місцями взаємодії.

Локація, якісний проєкт, закладені сенси і розуміння покупця — це формула успішного комплексу для будь-якої території, чи то Київ, чи то невелике місто.



«КОВАЛЬСЬКА» СТАЄ ІНВЕТОРОМ UNIT.CITY

КЛЮЧОВА
ПОДІЯ

«Ковальська» стане інвестором UNIT.City та збудує серію нових кампусів на території інноваційного парку. Проєкт реалізується за допомогою технології тривимірного BIM-проєктування та з дотриманням принципів стійкого будівництва.

UNIT.City — перший інноваційний парк в Україні. Технопарк з'явився в Києві у 2017 році і відтоді став культовим місцем, де створюється інфраструктура та екосистема для розвитку бізнесу в сфері високих технологій і креативних індустрій.

Автор
Крістіна
Болотова

За цей час резидентами UNIT.City стали десятки кращих українських компаній, міжнародні R&D-центри та європейські «юнікорни», а сам проєкт став відомим осередком інновацій та провідних технологій не тільки в Україні, але й далеко за її межами.

Втім, технопарк не зупиняється на досягнутому та планує істотно масштабуватися.

До розбудови UNIT.City долучається ПБГ «Ковальська» — в якості співінвестора та девелопера п'яти нових бізнес-кампусів.

Співробітництво «Ковальської» та UFuture — холдингової компанії Василя Хмельницького, розпочалося у 2020 році. Синергія такого партнерства дасть UNIT.City потужний поштовх у розвитку, переконані сторони угоди. Адже «Ковальська» має повний ланцюжок виробництва будівельної продукції, значний досвід у девелоперському бізнесі, що дозволяє побудувати нові кластери швидко, якісно та ефективно.

Про важливість проєкту розповів **Сергій Пилипенко**, генеральний директор ПБГ «Ковальська»: *«Відтоді, як «Ковальська» стала співінвестором UNIT.City, розпочався важливий етап нашої власної історії. По-перше, як девелопер ми заходимо на новий для нас ринок офісної нерухомості і одразу беремо високу планку. Переконаний, такі проєкти, як UNIT.City, можливі тільки завдяки довірі та співпраці справжніх лідерів. По-друге, ми впроваджуємо в робочому процесі будівництва нових кампусів справді інноваційні технології, що можуть стати революційними для українського ринку».*

Що будуватиме «Ковальська» в UNIT.City

«Ковальська» бере на себе будівництво серії кластерів, серед яких зокрема Во4 та Во6 в UNIT.City. Загальна сума інвестицій в проєкт з боку групи за попередніми оцінками становить \$70 млн.

Кампуси Во4 та Во6, які стануть центральними елементами у серії будівель від «Ковальської», розташуються між Event Plaza та Business Plaza. Проєкт розробляло відоме польське архітектурне бюро APA Wojciechowski.

Одним з головних завдань для архітекторів та проєктувальників було створення сучасних енергоефективних та комфортних будівель.

«У роботі над проєктом ми намагались застосовувати міждисциплінарний комплексний підхід, який врешті допоміг на всіх етапах створення концепції досягти балансу між естетикою, технологіями, ергономікою та економікою», — розповідає архітектор APA Wojciechowski Остап Іванів.

Кампус Во4 матиме динамічну об'ємну форму кристалу. Масивності споруді додаватимуть рельєфні архітектурні деталі на фасаді. Во4 буде чітко й виразно підкреслювати межі простору й вирізнятися на фоні серії сусідніх повністю скляних кампусів.

Кампус Во6 також стане самобутнім елементом UNIT.City. Візуально об'єкт буде поділений на дві маси: семиповерхову, яка тримає композиційну висоту будівлі, та двоповерхову, яка висувається вбік та консольно нависає над основним тілом будинку.

Обидва кампуси гармонійно інтегруються в загальний архітектурний контекст UNIT.City та безперечно стануть його впізнаваною «візитівкою».

Інноваційна складова проєкту

Увесь процес роботи над проєктом: від розробки ідеї до подальшого обслуговування будівель команда «Ковальської» цифровізувала за допомогою BIM-технологій.

«Серія кампусів UNIT.City стане першим нашим проєктом, робота над яким буде повністю супроводжуватися у BIM-застосунках. Створення детального тривимірного прототипу на етапі проєктування застереже нас від помилок під час будівництва, вдвічі пришвидшить темпи робіт та допоможе ретельно розрахувати бюджет. Цифрові дані оновлюватимуться та зберігатимуться протягом усього життєвого циклу проєкту та в майбутньому можуть використовуватись для аналізу стану будівель», — розповідає Сергій Пилипенко.

По завершенні будівництва кампуси від «Ковальської» будуть проходити LEED-сертифікацію для підтвердження статусу екологічності.

Кожна деталь будівель має енергоефективну складову. Наприклад, команда архітекторів передбачила в спорудах такі деталі фасаду, які стануть природним бар'єром для попадання надмірного сонячного проміння та перегрівання приміщення одночасно.

Подібні рішення допоможуть не тільки отримати сертифікат LEED Silver, але і дозволять заощаджувати кошти при обслуговуванні будівель.

За попередніми оцінками, будівництво кампусів UNIT.City від «Ковальської» триватиме півтора року.

«Ми віримо, що цей проєкт стане знаковим не тільки для технопарку UNIT.City, але й загалом для міста. Адже новому Києву поки властива більш ординарна архітектура. Я переконаний, коли на кампуси від «Ковальської» нарешті можна буде подивитися вживу, вони справлятимуть дуже незвичайне враження на відвідувачів та майбутніх резидентів», — вважає Сергій Пилипенко.



ЦИФРОВЕ БУДІВНИЦТВО

ЯК ВІМ-ТЕХНОЛОГІЇ
МОЖУТЬ ВПЛИВНУТИ
НА БУДІВЛЬНУ
ГАЛУЗЬ

Високотехнологічне будівництво вимагає лабораторної точності в розрахунках на всіх етапах життєвого циклу проєкту. Для того, щоб не допускати помилок в проєктуванні, пришвидшувати хід робіт і скорочувати витрати, фахівці «Ковальської» використовують BIM-платформу. На прикладі свого досвіду розповідаємо, що таке BIM і чим технологія може бути корисна забудовникам.

Передові девелопери світу переходять у BIM. Що це таке і як допоможе українським забудовникам заощаджувати?

Автор
Крістіна Болотова

Що таке BIM?

Building Information Modeling (*інформаційне моделювання будівлі* — в перекладі з англ.) — технологія, яка дозволяє створювати тривимірні проєкти об'єктів, що готуються до будівництва. Сучасні BIM-платформи являють собою потужні інформаційні бази, в яких міститься уся необхідна інформація щодо проєктів.

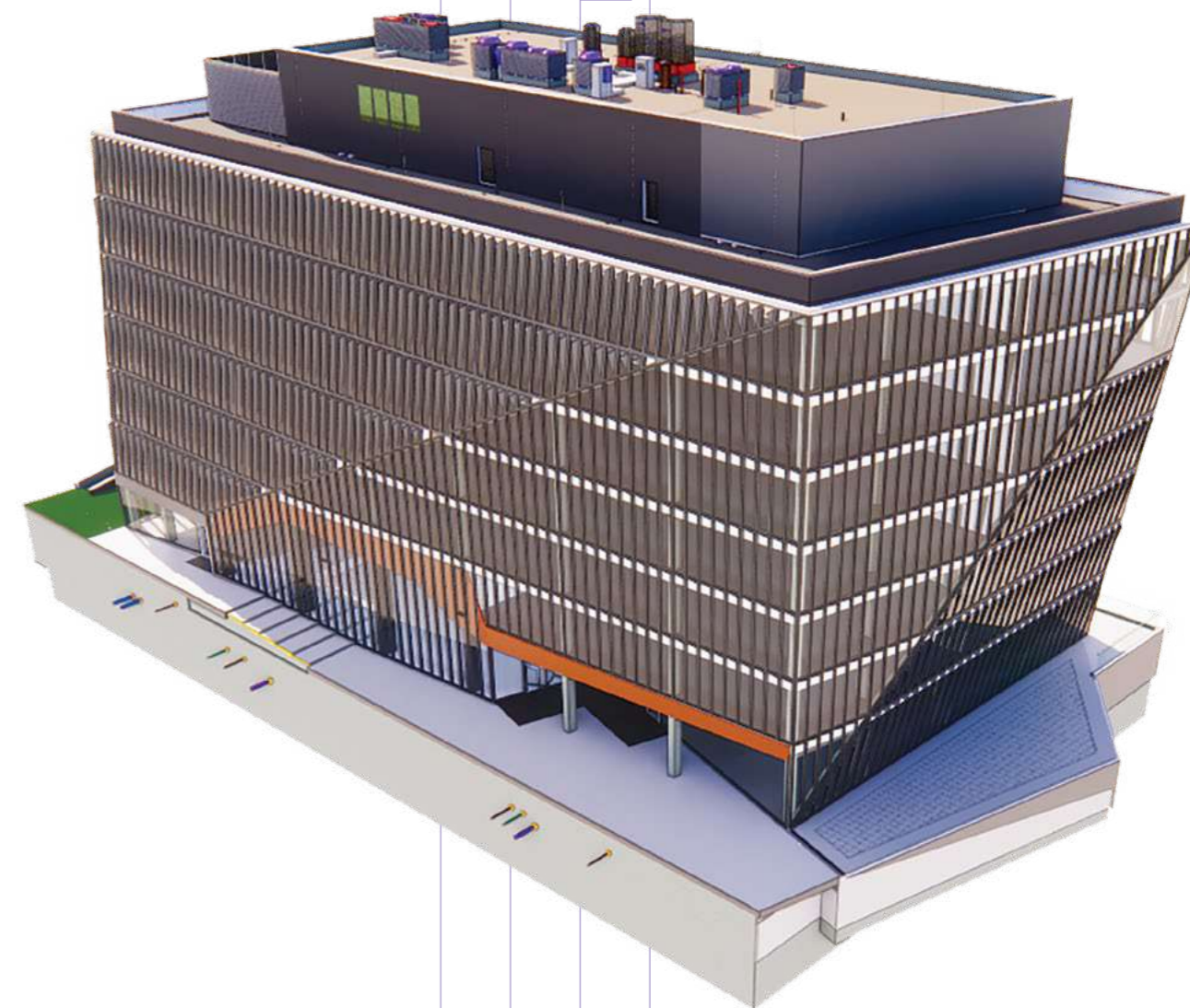
BIM використовується для пропрацювання інфраструктурних, житлових, інженерних споруд. У деяких країнах застосування BIM обумовлено законом.

Наприклад, BIM-мандати мають такі країни, як Великобританія, Франція, США, Канада, Катар тощо. Місцеві девелопери там зобов'язані використовувати технологію як в державному, так і в приватному будівництві. Їм це допомагає усунути технічні недоліки будівель на ранньому етапі проєктування, гнучко і реалістично планувати бюджет будівництва, вести прозорий документообіг.

В Україні ж BIM-технології ще не достатньо поширені. Більшість забудовників, які все-таки поки користуються ними, застосовують їх частково. Переважно на етапі створення віртуального прототипу споруд. Досі контроль документації по проєктах, розрахунок бюджетів і контроль за динамікою робіт на будмайданчиках часто ведеться в паперовому режимі.

Фахівці «Ковальської» пішли далі і повністю перенесли роботу над новими проєктами в цифрову площину. Для цього ми використовуємо платформу BIM 360, що є розробкою компанії Autodesk.

Програмне забезпечення нового покоління дозволило не тільки моделювати споруди, а й створювати на базі цифрової моделі проєктну документацію, контролювати об'єкти на всіх стадіях будівництва дистанційно, видозмінювати їх у режимі реального часу. А головне — це дозволило реалістично оцінювати терміни проєктів і позбавлятися від зайвих бюджетних витрат.



Які переваги дає BIM забудовникам?

Щоб перевести управління проектом на BIM-платформу, сучасному забудовнику великою мірою треба тільки бажання і розуміння, які саме переваги дає технологія.

Можливість контролювати проект на всіх рівнях. BIM істотно спрощує контроль над ходом проекту від самого старту до завершення і подальшої його експлуатації.

Уніфікована платформа дозволяє синхронізувати всю команду, яка працює над об'єктом: від архітекторів і дизайнерів до будівельників на майданчику. Коли всі комунікації учасників переводять в електронний додаток, це значно полегшує внутрішні процедурні процеси та підвищує рівень відповідальності кожного залученого працівника.



Можливість приймати гнучкі архітектурні рішення. За допомогою мобільних пристроїв співробітники можуть у режимі реального часу модифікувати і вивчати 3D-моделі будівель, отримувати деталізовану інформацію щодо елементів споруд і складати реалістичні та передбачувані прогнози щодо виконання робіт.

Можливість оптимізувати бюджет. Система на основі зібраної інформації дозволяє прораховувати реальні витрати на будівництво з мінімальним відхиленням, а також прозоро управляти коштами протягом всього процесу будівництва.

«Головна перевага BIM-проекткування полягає в тому, що технологія дозволяє ще до початку будівельних робіт визначити

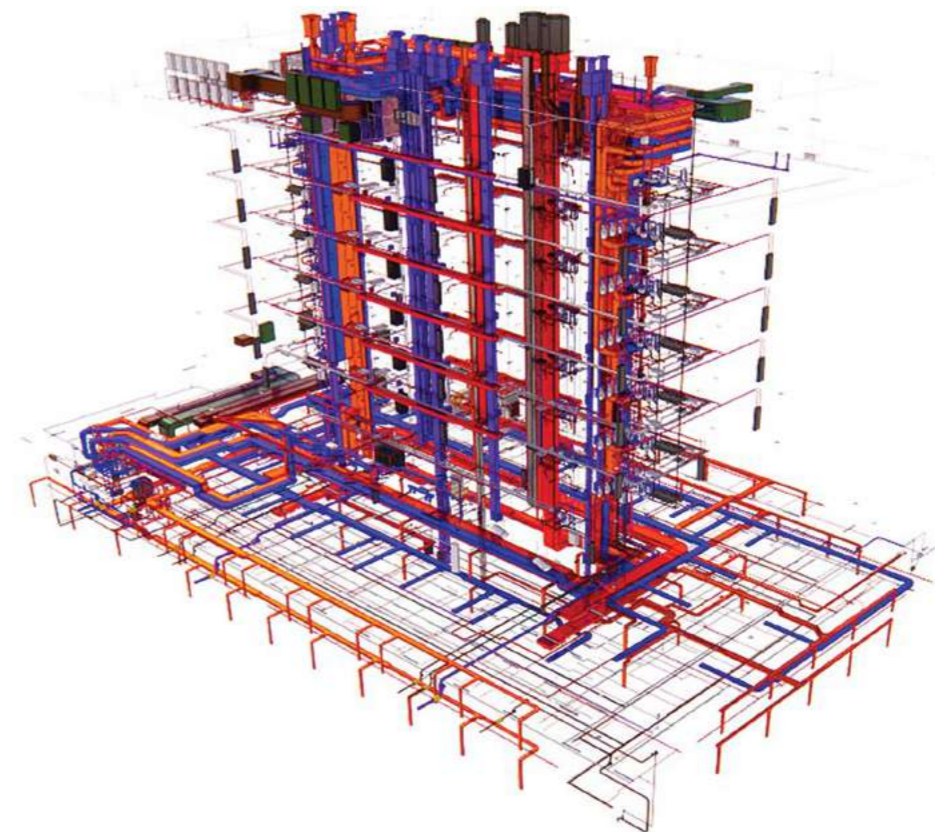
найменше відхилення: від неправильно розташованої труби всередині споруди до нюансів розташування будівлі в цілому. Це в свою чергу значно скорочує час реального будівництва і оптимізує витрати забудовника», — розповідає Олександр Малишев, керівник проектів ПБГ «Ковальська».

Можливість керувати об'єктами після їх завершення. До роботи над BIM-координацією залучатимуться не тільки будівельники та проектувальники «Ковальської». Після здачі об'єктів в експлуатацію їх докладна інженерна історія зберігається в електронному вигляді та може передаватися в руки управляючої компанії, що надалі використовуватиме інформацію для проведення реконструкцій та планових робіт над будівлями.

Простота використання. Для освоєння навичок роботи в електронній базі BIM співробітникам не потрібно мати специфічних навичок, однак варто пройти спеціалізовані тренінги. Працівники «Ковальської» всіх рівнів зараз проходять таке навчання, паралельно впроваджуючи технологію в роботі вже зараз.

Надалі всі об'єкти «Ковальської» будуть реалізовуватися за новою системою, адже переваги цифрового моделювання і електронного супроводу будівництва — очевидні.

«З упровадженням BIM-координації девелопер може значно пришвидшити будівництво і в цілому скоротити термін реалізації проекту на 3–6 місяців», — переконаний Олександр Малишев.



ПОБУДОВАНО

ІЗ BIM

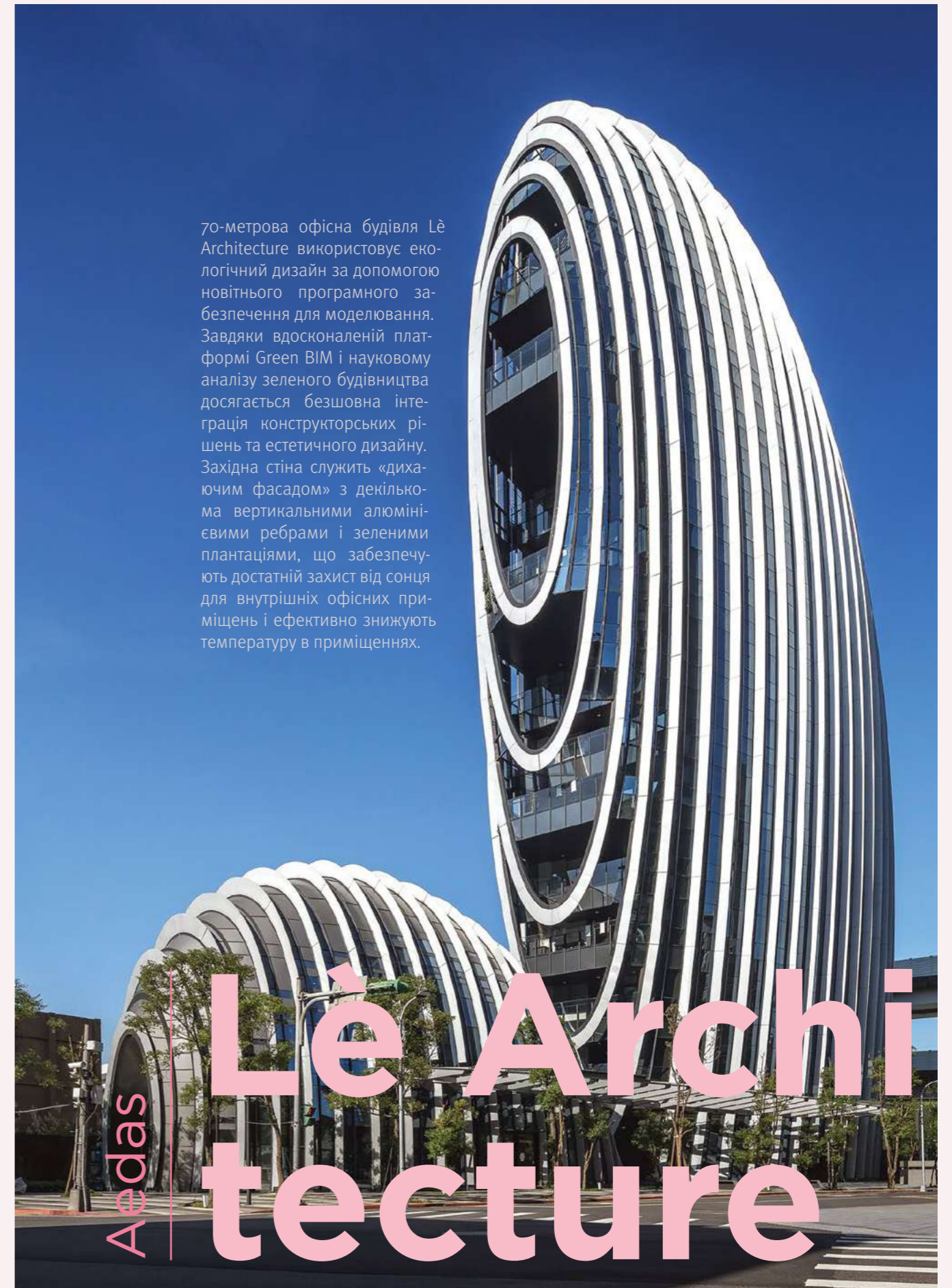
Ця 45-поверхова вежа площею 172 800 м² розташована на південному заході Пекіна. Вона є якорем нового ділового району Фентай — зростаючого фінансового та транспортного вузла між центром міста та нещодавно відкритим міжнародним аеропортом Дасін на півдні.

Конструкція вежі розділена на дві половини, оточені єдиною фасадною оболонкою. У просторі між цими половинами розташований найвищий атриум у світі на висоті 194,15 м.

Leeza
SOHO

Zaha
Hadid
Architects

SOHO



70-метрова офісна будівля Lè Architecture використовує екологічний дизайн за допомогою новітнього програмного забезпечення для моделювання. Завдяки вдосконаленій платформі Green BIM і науковому аналізу зеленого будівництва досягається безшовна інтеграція конструкторських рішень та естетичного дизайну. Західна стіна служить «дихаючим фасадом» з декількома вертикальними алюмінієвими ребрами і зеленими плантаціями, що забезпечують достатній захист від сонця для внутрішніх офісних приміщень і ефективно знижують температуру в приміщеннях.

Aedas

Lè Archi
tecture

ПОБУДОВАНО
13 BIM

Це офіс компанії Statoil — норвезького виробника енергії, 57-ї компанії у світі за розміром виручки. Конструкція складається з п'яти офісних ламелей однакового розміру, покладених одна на одну. Кожна ламель має з поверхи заввишки, 140 метрів завдовжки і 23 метри завширшки. Модулі по-різному орієнтовані, щоб оптимізувати внутрішні умови денного світла і вид на ландшафт фьорда.

Будівництво наземної будівлі було завершено менш ніж за 20 місяців. Через дуже короткий період будівництва більша частина будівлі, включаючи сталеві та бетонні надбудови, фасади і засклені конструкції, була зведена за межами будівельного майданчика.

Statoil Regional & Inter national Offices

a-lab

ОБЛИЧЧЯ БУДИНКУ

Автор Вадим Петрасюк

Фасад створює естетичну довершеність будинку — надає йому кінцевого «товарного» вигляду. Тож облаштування фасаду — відповідальна функція. Як не помилитися з вибором технології й матеріалів та витримати баланс між привабливістю, надійністю і ціною?

У будівництві, як ніде більше, мудрий вислів «чим дорожче, тим краще» не завжди є справедливим. Іноді економні бюджетні рішення дозволяють виконати роботи, що за якістю і зоровою привабливістю не поступаються проектам преміального рівня. Особливо, коли йдеться про облаштування фасадів. Бо ж сучасний ринок пропонує оздоблювальні матеріали, привабливі за ціною, і водночас технологічні, якісні, зручні у використанні. І, як кажуть, на будь-який смак.

До облицювальних фасадних матеріалів належать різні види штукатурки, фасадні фарби, панелі, декоративні плити, камінь тощо.

Сьогодні на будівельному ринку представлені дві найбільш поширені технології облаштування фасадів. Це **контактні** фасади (або їх ще називають «мокрими») і **навісні** вентильовані.

Якщо контактні штукатурені — явище відоме здавна, то фасади навісні — відносно нова, а отже, більш складна і дорога технологія.

Навісний фасад передбачає використання зовнішнього утеплювача (поширеним матеріалом є мінеральні вати), який щільно кріпиться до зовнішньої стіни і прикривається плитами, які встановлюються за допомогою спеціальних монтажних конструкцій і не мають дотику до утеплювача. Між ними — прошарок повітря, через що фасади й називаються вентильованими. Зовнішні панелі захищають будівлю від впливу атмосферних опадів, працюють звукозахисним бар'єром і, звісно, виконують естетичну функцію.

Панелі виготовляються з різних матеріалів — від недорогих синтетичних, до преміальних з натурального каменю.

Контактні фасади мають перевагу через простішу технологію виконання, що зменшує їхню вартість. Натомість різноманіття «мокрих» матеріалів дає широкі можливості для творчості — дозволяє втілювати найсміливіші інженерні та дизайнерські ідеї.

Система утеплення фасаду «мокрим способом» була винайдена в Німеччині в 1950 році. Наразі

ж вона поширена у всьому світі, дозволяє підвищити теплоізоляційні властивості цегляного будинку більш ніж на 30%. Сам термін «мокрый фасад» вказує на застосування під час робіт будівельних розчинів і сумішей, в приготуванні яких використовується рідка субстанція.

Облаштування фасаду виконується в кілька етапів:

- роботи з підготовки поверхні стіни;
- установка цокольного профілю;
- монтаж теплоізоляційного шару;
- облаштування армуючого шару;
- декоративне оздоблення.

На фініші будівля отримує поліпшені експлуатаційні характеристики, а її поверхня набуває привабливого декоративного вигляду.

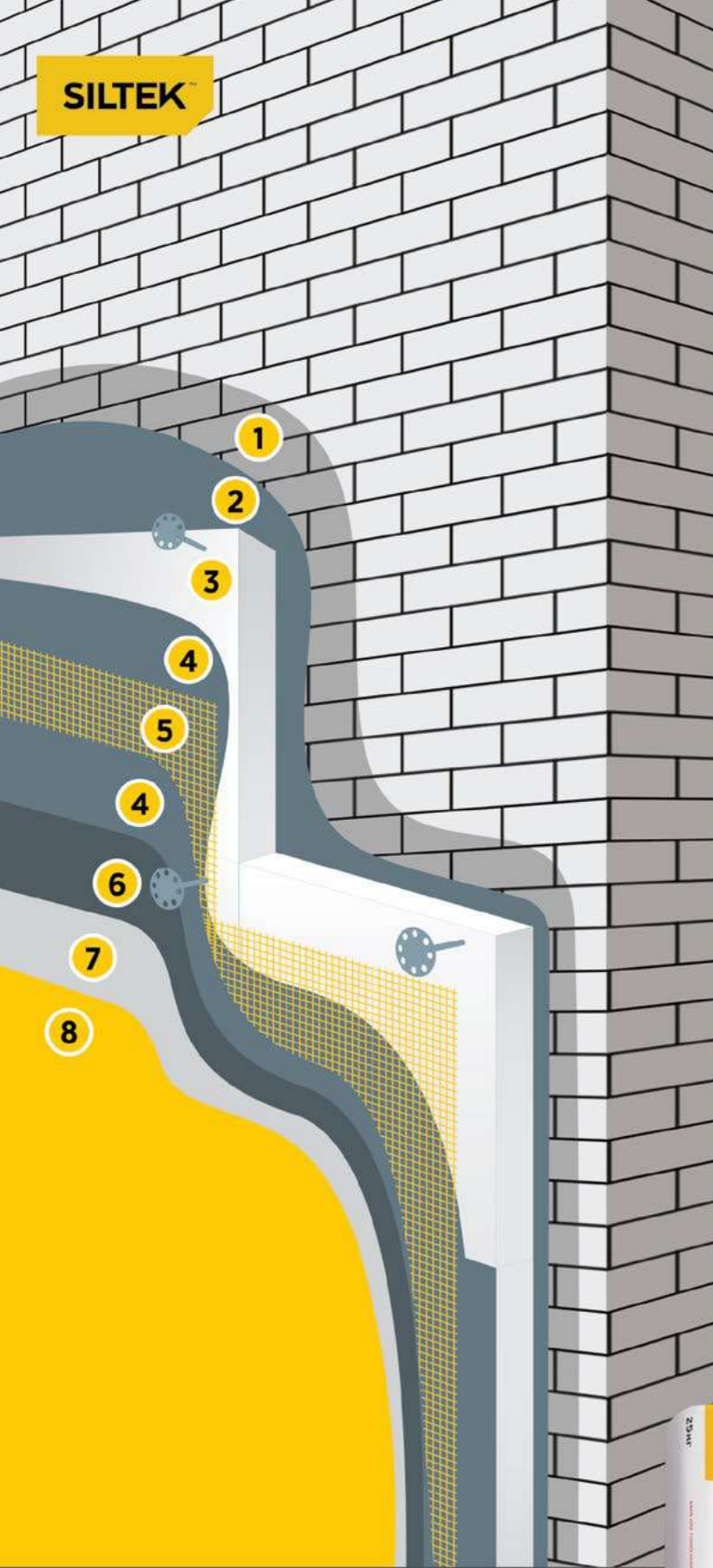
Найбільш вживані утеплювачі — мінеральна вата і полістирол

Плити мінеральної вати. Не горять, мають відмінні теплоізоляційні характеристики. Наймасовішими є плити з базальтового матеріалу — мають показник межі міцності на відрив шару понад 15 кПа. Мінеральні плити повинні мати щільність в діапазоні від 130 до 180 кг /м³. Саме такий матеріал забезпечує від руйнування фінальних шарів штукатурки.

Плити пінополістиролу. Мають гарні теплоізоляційні властивості, легкі, натомість горючі й без застосування додаткових захисних технологій є пожежонебезпечними. Пінополістирольні плити повинні мати міцність на розрив не менше 100 кПа.

Плити утеплення кріпляться до стіни у комбінований спосіб — на спеціальні клеї та з додатковою фіксацією дюбелями.

Далі поверх плит закріплюють армуючу сітку зі скловолна, поверх якої наносять фінішний шар зовнішньої штукатурки. Цей останній шар дуже важливий, бо несе декілька важливих функцій: захист від впливу атмосферних явищ (опади, сонячні промені, перепади температур), додаткова звукоізоляція, зовнішня естетика.



Існує кілька найбільш популярних типів фасадних штукатурок.

Силікатна. Належить до мінеральних сумішей через наявність компонентів калієвого рідкого скла, кам'яної крихти та інших наповнювачів, що поліпшують її експлуатаційні властивості. Матеріал довговічний з відмінною паропроникністю.

Акрилова. Виготовляється на основі водної дисперсії акрилових смол. Продається в готовому для використання вигляді. Міцна, еластична, зносостійка. Відмінно захищає від вітру і опадів. З недоліків: боїться тривалого впливу ультрафіолету, тому не бажане її використання на сонячному боці будинку.

Силіконова. Виготовляється на основі силіконової смоли. Економічна, лягає рівним тонким шаром, завдяки чому її витрачається мало. Її можна наносити за будь-яких погодних умов, в той час як інші оздоблювальні матеріали мають певний температурний діапазон. Натомість, це відносно дорогий матеріал.

Мінеральна. Широко застосовується як для зовнішніх, так і для внутрішніх робіт, бо ж до її складу входять виключно природні матеріали. Відрізняється злегка шорсткою структурою, яка привабливо виглядає на поверхні. Сійка до погодних явищ, добре захищає від вологи й утримує тепло, паропроникна.

Силікатно-силіконова. Поєднує властивості і переваги двох видів штукатурних сумішей, тому наймовірно довговічна, з відмінними паропроникними характеристиками. Має рівну і гладку поверхню, завдяки чому самоочищається й довго зберігає привабливий зовнішній вигляд.



1. SILTEK E-100 UNIVERSAL ГРУНТІВКА УНІВЕРСАЛЬНА
2. SILTEK T-75 КЛЕЙ ДЛЯ ТЕПЛОІЗОЛЯЦІЇ
3. ПІНОПОЛІСТЕРОЛЬНІ ПЛИТИ
4. SILTEK T-77 СУМІШ «УНІВЕРСАЛ» ДЛЯ ТЕПЛОІЗОЛЯЦІЇ
5. SILTEK СКЛОСІТКА АРМУЮЧА 1,0 М × 5,0 М (50 М²)
6. SILTEK E-105 CONTACT ГРУНТ-ФАРБА КОНТАКТНА
7. SILTEK P-15 ШТУКАТУРКА МІНЕРАЛЬНА ДЕКОРАТИВНА
8. SILTEK FACADE PRO ФАРБА ФАСАДНА ДОВГОВІЧНА

▶ ПРОДУКТ

РОЗПОВІДАЄ
▲ АРХІТЕКТОР

ЯКИМИ Є СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОЗДОБЛЕННІ ФАСАДІВ

Тенденції оздоблення фасадів різні з огляду на регіональні особливості країни й місцевості, в якій реалізується проєкт. Скажімо, в ОАЕ тенденції не такі, як у Швейцарії чи Україні.



Автор Остап Іванів

Загалом розвиток індустрії фасадів можна поділити на два напрями: екологічність-енергоефективність та технологічність. Ці напрями тісно впливають і доповнюють один одного.

Екологічність-енергоефективність.

Дедалі більш популярними й масовими стають багатошарові конструкції фасадів, які мають дві й більше оболонок. Одна виконує огорожувальну функцію, виготовляється з відповідних матеріалів. Друга-третья оболонки зазвичай зроблені з матеріалів, які в даному регіоні найбільш енергоефективні та шумопоглинаючі.

З огляду на параметричні методи проєктування, ергономіка фасадів істотно впливає як на технічні показники будинків, так і на можливості покращення комфорту.

Сучасним трендом в контексті екологічності будинків є повторне використання матеріалів (adaptive re use) — застосування їх у різних

нових інтерпретаціях. Це можуть бути непошкоджені матеріали з розібраних старих споруд або елементи будівельних відходів. Такий принцип важливий для розуміння того, що ресурси на землі обмежені, а отже, варто спробувати надати нове життя тому, що вже відслужило своє.

Технологічність. Одними з найбільш цікавих трендів стають динамічні фасади. Такого роду оболонки часто спрямовані на максимальне використання кожної площини фасаду будинку для підвищення його якості, функціонування й довговічності. Приміром, динамічний фасад може реагувати формою на зміни температур, вітру чи погодних особливостей. Всі елементи такого будинку «вписані» у його енергетичний розрахунок. Математичні алгоритми видають збалансовану модель, яка перекладається на архітектурне рішення, що обумовлює виступаючі або втиснуті елементи різних форм, котрі допомагають будинку зменшити енерговитрати.

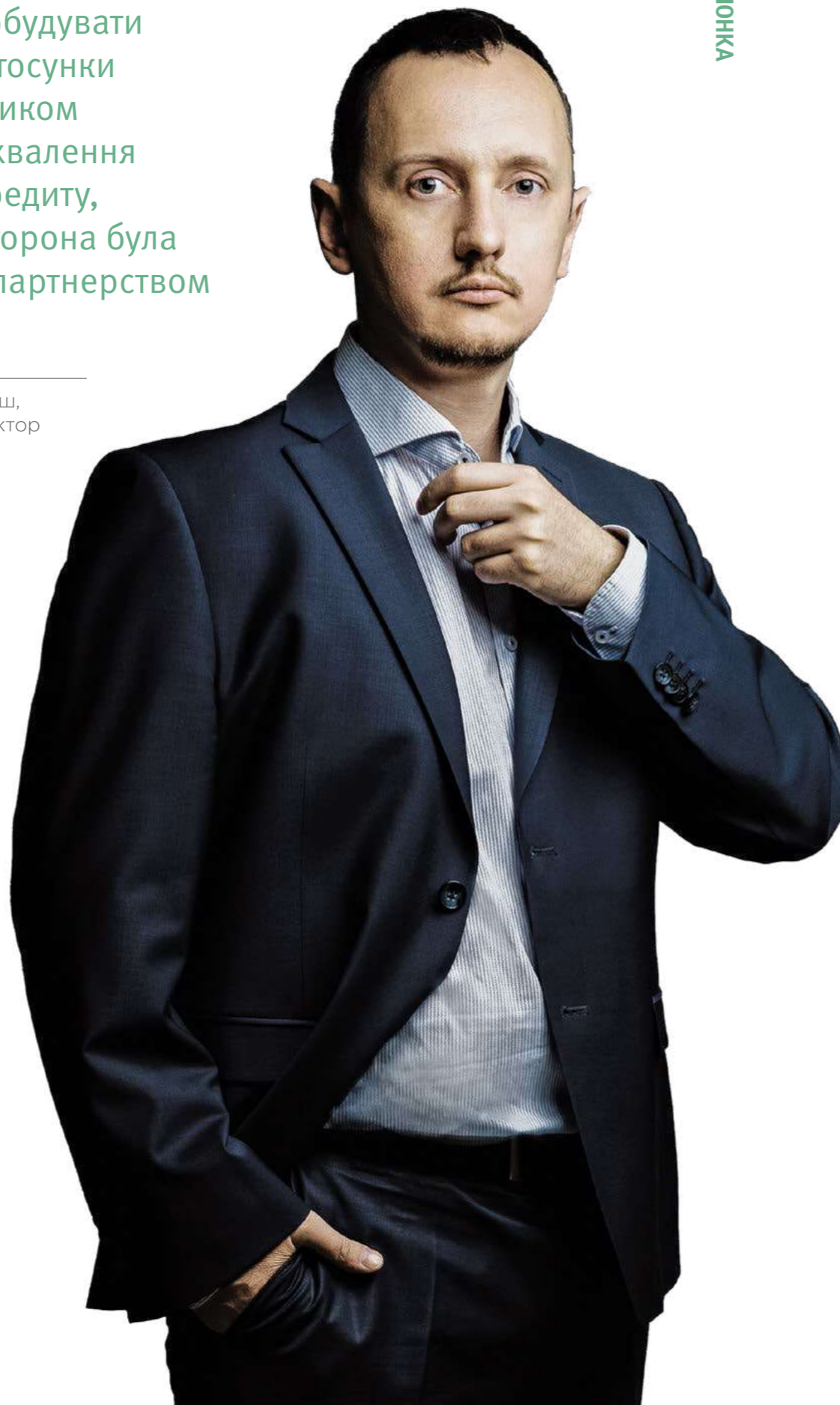
Матеріали. На ринку існує величезний спектр матеріалів, які можна використати при оздобленні фасадів. Конкурентна глобальна економіка цьому чимало сприяє. Знову популярними стають природні матеріали, такі як камінь, цегла-кераміка, дерево, метали тощо. Природні матеріали надчасові — «шляхетно старіють» (дерево тьмяніє й покривається мохом, мідь окислюється) і тим підносять клас та якість проєктів.

Про бюджетні та преміальні рішення. Чи обов'язково дороге стане кращим?

Одвічне питання, з яким щоразу стикаються архітектори й інженери, беручись за черговий новий проєкт. Натомість, історія переконливо доводить: аби будинок справляв позитивне враження, не обов'язково застосовувати найдорожчі матеріали чи найсучасніші технології. Часом простота рішень на рівні деталей, відчуття масштабу й пропорцій здатні зробити справжню архітектурну перлину, навіть якщо вона виконана з бюджетних матеріалів.

Як клієнту побудувати
сприятливі стосунки
з постачальником
до та після схвалення
товарного кредиту,
аби кожна сторона була
задоволена партнерством

Автор Віталій Пукіш,
комерційний директор
ПБГ «Ковальська»



КОЛОНКА

ДЕБТОРКА БЕЗ ПРОБЛЕМ

Всі знають, аби між контрагентами не виникло проблемних боргів, варто поважати попередні домовленості та дотримуватися прописаних умов угоди. Втім, на практиці все буває не так просто.

Наведу прості правила, якими керуються фахівці відділів продажів «Ковальської» в роботі із товарними кредитами та дебіторською заборгованістю.

Правило №1. Умови надання товарного кредиту мають бути обґрунтованими

Розрахунок товарного кредиту з боку постачальника має базуватися на реальних потребах замовника в продукті.

Наведу ситуацію з практики. Клієнт хотів отримати товарний кредит на загальну суму в 3 млн грн з урахуванням ПДВ з розтермінуванням на 15 днів на бетон, кубічний метр якого коштує 2 тис. грн.

Перше, що зацікавило нашого спеціаліста при ухваленні такої угоди, — яку кількість бетону клієнт в середньому споживає за 30 днів. Відповідь була: 500 м³.

Помноживши вказаний об'єм на 2 тис. грн, отримуємо місячне споживання бетону на 1 млн грн за місяць або на 500 тис. грн за 15 днів. Погодьтеся, це ламає логіку між запитом на кредитний ресурс і реальною потребою в ньому.

Навіщо ж клієнту кредитний ліміт 3 млн грн на 15 днів, якщо на цей строк йому зазвичай достатньо продукції на 500–600 тис. грн з піками споживання?

Варіантів небагато. Або він збирається фактично платити раз на три місяці чи навіть рідше. Або хоче отримати максимальні умови за кредитним лімітом, але скористатися ними не зможе, з огляду на недостатній кредитний строк, щоб такий ліміт використати.

Звичайно, бувають винятки, і ми завжди розглядаємо індивідуальні випадки. Але варіант, коли клієнт при звичайному споживанні в середньому 250 м³ бетону за 14 днів зібрався спожити 3000 м³ за цей період, нам ще не траплявся.

«Ковальська» керується принципом цільового надання кредитних умов. Сума кредитного ліміту та терміни відтермінування мають залежати від реальних об'ємів продукції, яку клієнт витрачає за вказаний період.

Правило №2. Відтермінування розраховується від дати відвантаження кожної партії продукції

Коли ми позичаємо гроші у друзів чи банків, то беремо конкретну суму на обумовлений строк. Коли беремо продукцію, то дата оплати кожної партії має рахуватися з дати її відвантаження.

Цього принципу легко дотримуватися, коли є електронна система, яка дозволяє будувати тижневий платіжний календар по кожному з контрагентів, з урахуванням підписаних у договорах кредитних строків з деталізацією до видаткових накладних з сумами, обсягами, їх датами і навіть у розрізі товарних категорій поставлених продуктів на конкретні реальні об'єкти будівництва.

Важливо, щоб система була динамічною та в реальному часі враховувала поточні відвантаження, наповнюючи календар сумами та плановими датами їх оплати за принципом FIFO. «Ковальська» має таку систему, а тому комунікація з клієнтами щодо платежів базується на дуже чітких критеріях з сумами і датами оплат, з їх плануванням на тиждні вперед.

Деякі з клієнтів самі просять нас надсилати їм календар платежів щотижня для планування оплат. Це приємна ініціатива, яка свідчить, що фінансові зобов'язання для таких компаній не порожній звук, а робота, побудована системно. У найближчій перспективі ми плануємо забезпечити регулярну автоматичну відправку платіжних календарів нашим клієнтам та партнерам на пошту, для спрощення планування їхніх фінансових потоків, вчасних оплат нам за поставлену продукцію, а також взаємодії з ними в єдиній системі координат з питань взаємозаліків.

**Правило №3.
Договір — це інструкція
щодо взаємодії сторін
і спосіб групування
зобов'язань**

Борги мають «вмирати молодими». Старіючі борги зі слабкою або відсутньою динамікою оплат — важлива ознака, що не все гаразд, навіть якщо обсяг поточного бізнесу з клієнтом достатньо великий.

Дехто з наших контрагентів робить закупівлі, укладаючи численну кількість договорів під кожний будівельний об'єкт, а дехто — працює через одну велику угоду, що не впливає на механізми роботи із заборгованістю. Часто, в рамках взаємодії з клієнтом за численними договорами, можуть виникнути прострочки по одних, одночасно з переплатами по інших, і тоді деякі клієнти говорять про позитивне чи «не дуже негативне» загальне сальдо по компанії.

Важливо розуміти, що загальне сальдо — це досить умовний індикатор, і його не можна розглядати у відриві від строків заборгованості в розрізі окремих видаткових накладних по кожному окремому договору. Передоплата по одному з договорів, на жаль, не компенсує втрат від проблемної дебіторської заборгованості по іншому, у випадку її неповернення. Усі причетні до процесу (комерсанти, юристи, служба безпеки, менеджмент) працюють з дебіторською заборгованістю в розрізі договорів і видаткових накладних, з огляду на підписані домовленості по строках та лімітах.

Виконання умов договору контролює система: блокує відвантаження при підвищенні кредитного ліміту, сигналізує про зрив строків оплати тої чи іншої накладної в рамках того чи іншого договору на будь-яку суму, навіть якщо це одна гривня.

**Правило №4.
Знай клієнта свого
клієнта, а також
його партнерів**

Для ілюстрації цього правила я наведу приклад з ринку бетону та залізобетону, що дуже розшарований між замовниками будівництва, генпідрядниками та підрядниками по системі організації постачання продукції на будівельні майданчики Києва.

Дуже часто система поставок організована доволі специфічно і парадоксально для постачальника з юридичного погляду. У низці випадків за закупівлю і виконання зобов'язань відповідають

леностей, або у підрядника виникають фінансові проблеми, що не залежать від замовника, то таке понятійне і юридичне розділення зобов'язань у низці випадків значно ускладнює операційну взаємодію і може викликати неузгодженість з платежами, а також з поставками продукції, які від них залежать. Далі це впливає на темпи будівництва замовника і може призводити до складних переговорів з ним на теми, неприємні нам обом.

У наведеному прикладі вихід для підвищення ефективності один — знати партнерів свого клієнта, процес їх взаємодії, брати на себе налагодження шляхів комунікації між усіма сторонами та відслідковувати поточну ситуацію для попередження проблемних ситуацій та

їхніх наслідків. Більше того, ми ставимо своїм співробітникам не просто завдання налагодити та забезпечити оперативну комунікацію та синхронізацію інформації між усіма сторонами, а також забезпечити проактивне управління впливом поточних зобов'язань на майбутні плани постачання продукції нашим клієнтам з метою виключити або мінімізувати роботу з зобов'язаннями на реальний будівельний майданчик та строки його будівництва.

КОЛОНКА

**Передоплата по одному з договорів,
на жаль, ніяк не компенсує втрат
від проблемної дебіторської
заборгованості по іншому**

**Правило №5.
Робота з заборгованістю
має бути системною
та прозорою**

У «Ковальській» поточну роботу з боржниками зазвичай ведуть менеджери з продажів на місцях та їхні керівники по відділах і далі по напрямках. У випадках, коли вони не демонструють ефективності, борги потрапляють на Кредитний комітет, який щомісяця на рівні Групи розглядає прострочену дебіторську заборгованість по кожному окремому випадку і приймає по ній рішення, що одразу направляються на виконання відповідальним службам. До складу комітету входять представники відділу продажів, юридичного департаменту, фінансів та служби безпеки.

Фахівці «Ковальської» працюють із заборгованістю за чітко регламентованими процедурами. Спроби уникнути формальних процесів і «домовитися» на окремих умовах вже після порушення строків оплати призводять до ще більшого порушення загальної дисципліни платежів. Окрім того, це суперечить принципам прозорого і справедливого ставлення до всіх клієнтів.

Маю зазначити, що специфіка будівельного ринку і періодичний вплив на його гравців слабо передбачуваних зовнішніх чинників вимагає гнучкості, і ми готові домовлятися з нашими партнерами про прозорі шляхи виходу з неприємних боргових ситуацій у випадках, котрі достатньо і відкрито аргументовані.

**Правило №6.
Партнери виконують
взаємні зобов'язання
один перед одним**

На моє переконання, партнерство — це наслідок успішної спільної роботи, а не її причина і вже точно не товар чи аргумент для маніпуляцій у переговорах, де одна сторона витискає з іншої всі резерви.

Часом трапляється, що коли ми починаємо наполегливо говорити про старіючі борги з деякими клієнтами, то чуємо багато різного: від погроз піти до конкурентів, до закликів про партнерство.

Про піти до конкурента, коли пришов час платити, — без коментарів. Ми вкладаємо колосальні ресурси і зусилля, щоб наші клієнти отримували кращі продукти та сервіси на ринку. Комунікація в такому ключі девальвує усі зусилля, витрачені на побудову відносин, і підштовхує до виключно регламентного підходу. Ми точно не хочемо бути компанією, конкурентною перевагою якої на ринку є можливість їй не платити.

Ми у «Ковальській» віримо, що бізнес, який прагне до стабільності та має великі плани, мусить акуратно працювати з дебіторською заборгованістю. Це гігієна.

Тому ми закликаємо наших клієнтів до взаємоповаги і виконання зустрічних зобов'язань в строк та хочемо зміцнювати відносини та досягати партнерського рівня взаємодії через добросовісне ставлення один до одного.





54

НАДІЙНА ДОСТАВКА — ГАРАНТОВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ

Кажуть, гарний результат любителя — це випадковість, а в професіонала — гарантія. Гарантія якості бетону певною мірою залежить від своєчасної надійної доставки. Як лідер ринку будматеріалів «Ковальська» не допускає випадковостей, а забезпечує гарантовано найкращий результат. Зокрема, у логістиці. Адже доставлення продукції — один з найвідповідальніших етапів.

Доставлення готової продукції — завершальна стадія, і якщо на ній щось піде не так, кінцевий результат буде зіпсовано, а зусилля, докладені на всіх попередніх етапах, зведуться нанівець. Тож недооцінювати важливість логістики у загальному процесі неможливо!

«Ковальська» прагне до досконалості в усіх виявах, адже для компанії не існує неважливих дрібниць. Саме тому логістиці приділяється так багато уваги в компанії, щоб максимально задовольнити потреби клієнта в якійсь продукції та сервісі.

Для забезпечення прогнозованого результату ми спорядили власні автобетонозмішувачі датчиками GPS-навігації, а також датчиками обертів бочки автобетонозмішувачів. Завдяки цьому диспетчер може у будь-який момент надати клієнтові точну інформацію щодо місця перебування транспорту, а чітко прогнозування часу прибуття дає можливість ретельніше планувати хід робіт на будмайданчику

5 беззаперечних переваг доставки «Ковальської»

- 01** Якість. Доставка бетонів та розчинів відбувається сучасними автомобілями, які обладнані датчиками руху машини і контролю обертів бочки автобетонозмішувача.
- 02** Швидкість. Завдяки GPS-навігації транспорту доставка відбувається за оптимальним маршрутом у найкоротший термін.
- 03** Надійність. Контроль відбувається на всіх етапах: від завантаження на заводі до вивантаження на об'єкті. Цим ми гарантуємо, що клієнт отримає саме «Бетон від Ковальської» у повному обсязі, тієї марки та класу, що замовив.

04 Клієнтська підтримка 24/7. Продукція доставляється у будь-якому об'ємі та у будь-який час, зручний для клієнта. Диспетчерська служба перебуває на постійному зв'язку з водієм і клієнтом та у реальному часі контролює місцезнаходження та рух автомобілів.

05 Екологічність. Ми стежимо за чистотою не тільки зовнішнього вигляду автомобіля, але і внутрішніх поверхонь бочки автобетонозмішувача. Зокрема, це унеможливує потрапляння залишків продукції, що залишилася від попередніх відвантажень. Після кожного рейсу проводиться обов'язкова замивка бочок автомобіля. Вода, яка залишається після замивки, завдяки застосуванню системи рециклінгу, використовується у виробництві.

55

та заощаджувати на відсутності вимушених простоїв.

Водночас ведеться централізований контроль обертів барабана під час транспортування бетону та розчинів та під час очікування вивантаження на об'єкті. Водії також в обов'язковому порядку дотримуються інструкцій та стежать за циклічністю та часовими вимогами до обертів бочки. Це важливо, щоб готовий продукт не втрачав своєї якості та пластичності. Також завдяки такому контролю ми можемо гарантувати, що бетон буде вивантажено на об'єкті у повному об'ємі.

ПБГ «Ковальська» має власний парк з 89 автобетонозмішувачів. І ще залучає 165 одиниць техніки надійних партнерів-перевізників.

Завдяки такому smart-підходу в організації логістики бетони та розчини від «Ковальської» завжди своєчасно та в повному обсязі надходять на об'єкти. Адже у справжніх професіоналів якісний результат — завжди гарантований!

Режими роботи бочки автобетонозмішувача при транспортуванні будівельних сумішей

Швидкість обертання бочки автобетонозмішувача при завантаженні повинна становити 10–15 об/хв. Бочка автобетонозмішувача обертається протягом всього часу завантаження.

При транспортуванні сумішей на об'єкт бочка автобетонозмішувача повинна обертатися на мінімально можливих оборотах (не більш як 2–4 об/хв).

За 5 хв до вивантаження суміші бочка автобетонозмішувача переводиться у режим максимальних швидкостей (10–16 об/хв).

При вивантаженні сумішей швидкість обертання бочки автобетонозмішувача залежить від темпу вивантаження та становить 6–16 об/хв.

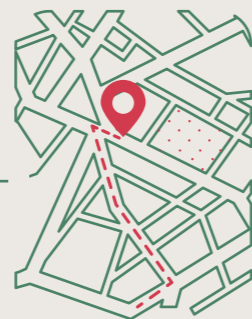
При простоях міксерів на об'єкті з метою зменшення втрати пластичності суміші бочка автобетонозмішувача переводиться у циклічний режим роботи: обертання бочки 5 хв зі швидкістю 2–4 об/хв — пауза на 10 хв.

НАЛІЧУЄ МАЙЖЕ **200** одиниць транспорту

Постійно оновлюючи його склад, ми гарантуємо оптимальну координацію та контроль руху транспортних потоків, своєчасну доставку та заощадження коштів клієнта за перевезення.



Усі машини оснащені спецобладнанням, що забезпечує **надійність і безпеку вантажу.**



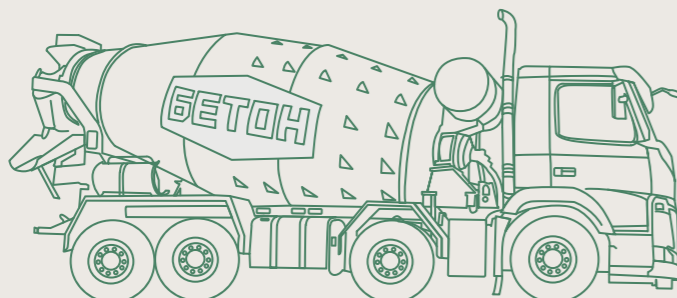
На кожен автомобіль встановлена **GPS-система,**

яка дозволяє контролювати доставку продукції: від моменту завантаження до відвантаження.

АВТОБЕТОНОЗМІШУВАЧІ

× 89

Ми маємо міксери MAN, Volvo, MERSEDES-BENZ та інших виробників з різною ємністю бочки — на **6, 7, 9, 10 та 12 м³.**

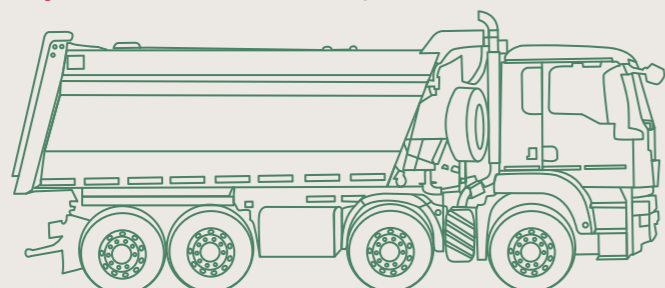


Це дозволяє виконувати найменші та найбільші замовлення, а також враховувати особливості розташування об'єкта та кількість вільного місця на будмайданчику.

Разом з машинами партнерів у нашому розпорядженні майже **260 міксерів.**

Для перевезення та відвантаження гірських порід та інших матеріалів на кар'єрах групи та будмайданчиках маємо цілий

арсенал самоскидів з різною вантажопідйомністю — **ВІД 6 ДО 40 Т**



САМОСКИДИ
× 47

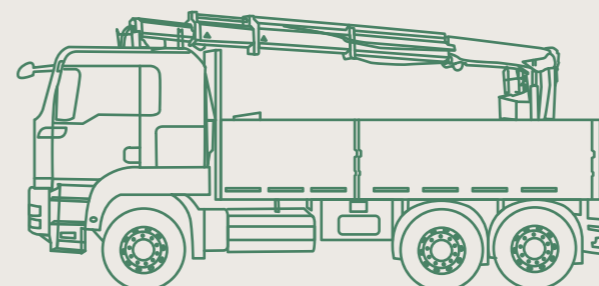
ТЯГАЧІ

× 26

Власний автопарк тягачів дозволяє нам самостійно перевозити великі обсяги продукції **на будь-які відстані.**



ВАНТАЖОПІДЙОМНІСТЬ ТЯГАЧІВ —
ВІД 14 ДО 20 Т



МАНІПУЛЯТОРИ
× 6

Для перевезення та відвантаження продукції у великих обсягах ми використовуємо **маніпулятори виробництва**



ВОНИ ЗДАТНІ ПЕРЕВОЗИТИ ВАНТАЖІ ВАГОЮ
ВІД 14 ДО 20 Т



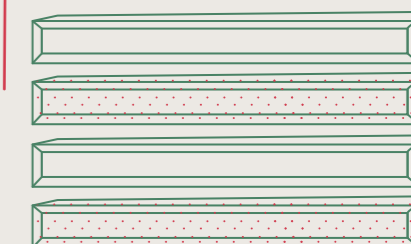
БАЛКОВОЗИ

× 4

Беручи на себе зобов'язання якісно виконати замовлення, **ПБГ «Ковальська» відповідає і за транспортування продукції.**

БалкОВОЗИ MAN, SCANIA та DAF транспортують балки та колони **ДОВЖИНОЮ ДО 50 М ТА ВАГОЮ ДО 50 Т**

Саме для цього ми маємо **власні балкОВОЗИ,** що дозволяють нам самостійно доставляти негабаритні залізобетонні вироби від заводу до об'єкта й гарантувати їхню цілісність.



НОВИНКИ БРЕНДІВ SILTEK ТА «АВЕНЮ»

▶ ПРОДУКТ

Продуктові лінійки брендів, що входять до сім'ї «Ковальської», поповнилися низкою новинок за останні місяці. Зокрема, «Бетон від Ковальської» запропонував цементний розчин, що живе рекордну кількість годин, у «Авеню» з'явилася нова незвичайна плитка, а у Siltek — інноваційні фарби, водовідштовхувальні ґрунтовки та універсальний монтажний клей.



Матова латексна фарба для стін та стель Siltek Interior Matt Latex

Стойка до вологого стирання матова латексна фарба Siltek Interior Matt Latex призначена для стін та стель для використання в сухих приміщеннях з помірним експлуатаційним навантаженням житлових, адміністративних, офісних, навчальних, торговельних закладів тощо.

Фарби представлені у розмаїтій кольоровій гамі та мають такі переваги:

- зручність для майстра: фарба має високу покривну здатність та нейтральний запах, не бризкає при нанесенні;
- зовнішній вигляд пофарбованої поверхні: фарба утворює рівномірне

- матове покриття з дрібною приємною фактурою, яка приховує недоліки поверхні;
- експлуатаційні характеристики: фарба швидко висихає на поверхні. Другий шар можна наносити вже через 1–2 години, що значно пришвидшує роботу; повної зносостійкості покриття набуває за 14 діб;
- безпечність матеріалу: матеріал відповідає вимогам директиви ЄС про обмеження кількості летких органічних сполук, що почне діяти в Україні лише з 2024 року.



Ґрунтовка для газоблоків Siltek E-200 Gasbeton

Відомо, що газобетон, пінобетон та інші пористі мінеральні будівельні матеріали

легко вбирають вологу в замкнуті пори. Тому зменшення водопоглинання таких поверхонь перед опорядженням штукатурками, приклеюванням теплоізоляційних плит, облицюванням плиткою — є важливим завданням. Це завдання можна вирішити за допомогою акрилової ґрунтовки або кварцової ґрунт-фарби, які заповнюють пори, розташовані на поверхні матеріалу.

Фахівці Siltek запропонували новий матеріал Siltek E-200 Gasbeton — ґрунтовку з водовідштовхувальними властивостями на основі силікатного в'язучого з силіконовими добавками, для обробки пористих мінеральних поверхонь з високим водопоглинанням, всередині та зовні будівель.

Ґрунтовка, не утворюючи на поверхні плівку, значно знижує капілярне проникнення води в поверхню та усуває водопоглинання пористих поверхонь, зберігаючи міцність, паропроникність та теплоізоляційні властивості матеріалів. При цьому витрата матеріалу становить всього близько 250 мл / м².



Монтажний універсальний клей Siltek MULTIFIX

Ще один новий продукт Siltek — акриловий клей для фіксації настінних та підлогових покриттів для фасадних і внутрішніх робіт.

Він ідеально підходить для склеювання майже всіх видів будівельних матеріалів: стінових панелей та декору з дерева, ДСП, OSB, керамічної плитки, мозаїки, гіпсу, полістиролу, ПВХ, органічного скла тощо. Можливе приклеювання лінолеуму та текстильних покриттів для підлоги, встановлення плінтусів та підвіконь. Приклеїть навіть бетон!

- Головні властивості продукту:
- еластичний та міцний шов;
 - стійкість до сповзання, зручне приклеювання на вертикальні поверхні;
 - відмінна фіксація легких та важких будівельних матеріалів;
 - відсутність розчинників;
 - відсутність запаху.
- У складі нового клею — акрилова дисперсія, наповнювачі та модифікуючі добавки, які, зокрема, забезпечують можливість експлуатації продукту при температурі від –30 °С до +60 °С.



Тротуарна плитка «Мозаїка» від «Авеню»

Фахівці «Ковальської» створили унікальну бруківку-мозаїку, що містить чотири різні за розміром трапецієвидні камінці. Завдяки цьому з них можна вимощувати ділянки будь-якої форми: і з прямими кутами, і з заокругленими, і з комбінованими викладками. При цьому радіуси мостіння теж варіативні.

Ще одна дуже вагома перевага полягає в тому, що нова бруківка ідеально підходить для машинної укладки та дозволяє значно пришвидшити роботу на майданчику та, відповідно, зменшити терміни та вартість виконання.

Нова бруківка-мозаїка має товщину 6 см, а найдовший бік найбільшого з чотирьох елементів — усього 15 см. Завдяки невеликим розмірам плитка може витримувати навантаження до 20 т. Отже, підходить і для дорожнього будівництва, і для вимощування тротуарів, велосипедних і пішохідних доріжок, парків та прибудинкових територій тощо.

«ЯСЛА» ДЛЯ БЕТОНУ

ПРАВИЛЬНИЙ ДОГЛЯД ПІСЛЯ ЗАЛИВКИ

Ключові чинники, які слід постійно тримати під контролем під час догляду за бетоном:

- зволоження;
- належна температура;
- відсутність протягів;
- захист від опадів;
- своєчасність вживання запобіжних заходів.

Загалом усе зводиться до належного дотримання технології й виконання рекомендацій виробника — нічого надскладного!

Вітаємо, у вас фундаментна плита! Дуже часто на будмайданчику бетон, який тільки-но вклали, порівнюють із малою дитиною, адже потребує надвисокої уваги та копіткого догляду, поки набирає міцність. За несприятливих умов у перші години вразливий бетон може дати тріщини, що в майбутньому здатне загрожувати довговічності всієї конструкції.

Про особливості догляду за «немовлям» розповідає кандидат технічних наук, директор Інноваційно-технологічного центру «Ковальська» Вікторія Співак.

Автор
Катерина Харківська

Недитячі «хвороби»

Та не дарма на будмайданчиках тільки-но залитий бетон жартома називають «дитинчам», адже він дуже примхливий: боїться протягів, страждає від спеки та холоду, не терпить, щоб його полишали надовго... І як для відповідальних батьків існує чимало довідників із рекомендаціями, так і про догляд за бетоном після заливки є чіткі правила.

Зокрема, у будь-яку пору року зневоднення та недотримання температурного режиму вважаються найголовнішими ворогами бетонної суміші. Різниця переважно в тому, що в рідкого бетону більша небезпека втратити влітку вологу, а взимку — тепло. Відповідно, догляд за тільки-но заформованою конструкцією має свої особливості за плюсових і від'ємних температур. Та загалом все зводиться до чіткого дотримання технології.

Догляд за бетоном на будівництві — одна з вагомих статей витрат. Однак заощадження на цьому призводить до утворення критичних тріщин у плитах і загрожує несучій здатності конструкцій, спричиняє руйнування фундаменту, просідання будівель.

Краще запобігти проблемі, ніж боротися з наслідками

Найперший крок, який слід зробити задовго до заливки, а тим паче облаштування догляду за бетоном — обрати оптимальну марку. Виходити потрібно з умов, в яких відбуватиметься бетонування. Наприклад, для заливки в умовах підвищеної вологості якнайкраще підійде марка W12 з високими властивостями гідроізоляції. А для укладання фундаментних плит за від'ємних температур варто обрати сезонні суміші з позначками:

- «З» — зимові, придатні для використання за $t -5-0^{\circ}\text{C}$;

Без витримування технології бетон не буде належним чином тужавіти та набирати міцність, що може обернутися руйнуванням несформованого цементного каменю. Результати недбалості можуть не піддаватися «лікуванню»: якщо в результаті хибного догляду утворюються тріщини, які сягають арматури, врешті-решт це може призвести до зменшення довговічності всієї конструкції.

«Ковальська», як експерт із більш як 60-річним досвідом на ринку бетону, розробила спеціальні посібники, у яких вмістила опис різних марок бетонних сумішей власного виробництва та найпоширеніших типів конструкцій, які з них виготовляються, а також найважливіші поради щодо їх застосування та догляду на будівництві за високих і низьких температур.

НАЙПОШИРЕНІШІ ПОМИЛКИ ДОГЛЯДУ І ЯК ЇХ НЕ ДОПУСТИТИ

62

ЗАПІЗНЕННЯ З ПОЧАТКОМ ДОГЛЯДУ

Проблема:

Бетонування фундаменту нерідко починається проти ночі і може тривати по 10–20 годин. Зміна врешті завершується — і плиту полишають до приходу на майданчик іншої. А між ними минає кілька годин. І в цей час з бетоном відбуваються незворотні процеси, що в подальшому можуть призвести до тріщиноутворення. Зокрема, для утворення тріщини у фундаменті без догляду вистачає 15–20 хвилин після заглажування поверхні.

Рішення:

Якщо продовжити аналогію, погодьтеся, важко уявити ситуацію з немовлям, яке чемно чекає кілька годин, поки на нього звернуть увагу.

Так, догляд за фундаментною плитою необхідно розпочинати без зволікань. Відразу після заливки захистити від несприятливого впливу сонця, вітру, опадів та забезпечити підігрів узимку або належне зволоження у спеку.

Порада:

Усіх захисних заходів слід ужити у перші півгодини після виходу на проєктну відмітку.

ВТРАТА ВОЛОГИ

Проблема:

Як про небезпеку зневоднення для малечі відомо обізнаним батькам, так і про ризики передчасного висихання бетонної суміші не з чуток знають на будівництві. Особливо актуальна ця проблема влітку. Та, на жаль, знати про загрозу не означає вміти зарадити.

Досі багато хто вважає панацеєю від втрати вологи поливання бетонної поверхні. Однак такий метод не лише не допомагає, а й іноді погіршує ситуацію. Адже зазвичай поливання відбувається із перервою: зволоження змінюється висиханням, а цього допускати не можна, бо бетон у різних частинах плити по-різному набирає міцність, і ця неоднорідність процесу також призводить до розтріскування.

Ще один негативний чинник — низька температура води, яку зазвичай беруть з мережі або зі свердловини на будмайданчику, де її температура значно нижча від температури навколишнього середовища. Для порівняння, влітку під сонцем бетон може нагріватися до +60°C. І коли на розігріту поверхню потрапляє рідина +20°C, неминуча поява температурних тріщин. Це те ж саме, як тарілку з мікрохвильовки залишити на холодній стільниці — вона легко трісне через різкий перепад температури.

Рішення:

Якнайкраще сприяє належному збереженню вологи у бетонному розчині накривання фундаментної плити відразу після заливки плівкою, мішковиною або пінополістиролом.

Порада:

Якщо ж обраний метод поливу, варто попередньо підготувати воду (набирати воду в ємності для того, щоб вода під сонцем набула температури навколишнього середовища), щоб уникнути різниці температур та забезпечити безперебійну подачу води рівномірно на всю площу протягом щонайменше 5 діб. До речі, краще зволожувати не сам бетон, а мішковину, якою вкрита його поверхня.

63

ПЕРЕГРІВ ТА ПЕРЕОХОЛОДЖЕННЯ

Проблема:

Укривання бетонних плит — наче сповивання для немовляти — захищає від спеки та холоду. Адже влітку під активним сонцем бетон без надійного захисту сильно розігрівається, пересихає і тріскається. Взимку бетону потрібна не просто «ковдра», а й підігрів, інакше у розчині утворюються кристали льоду, що можуть зруйнувати структуру цементного каменю вже на стадії формування.

Рішення:

Після заливки плиту необхідно вкрити, взимку — обігрівати дротом, електродами або облаштовувати догляд методом «термоса».

Порада:

За жодних погодних умов температура бетонного розчину не має опускатися нижче за +2°C, якщо застосовуються протиморозні добавки, та +5°C без таких добавок.

Зима близько, а ми напоготові!

Інноваційно-технологічний центр «Ковальська» видав унікальний гайд про догляд за бетонами з рекомендаціями з вибору оптимальних марок розчинів та дієвими порадами щодо запобіжних заходів для уникнення ризиків при бетонуванні за низьких температур.

Отримати таке керівництво

можна абсолютно безкоштовно на сайті:

beton.kovalska.com/catalog

ЧАС ВИМАГАЄ НОВИХ МАТЕРІАЛІВ

У 2021 рік Промислово-Будівельна Група «Ковальська» планує увійти з новим видом продукції — керамзитопіщаним стіновим блоком, аналогів якому нема в Україні.

Автор Вадим Петрасюк

Новий виріб належить до категорії дрібно-штучних будівельних матеріалів, призначений для зведення зовнішніх, міжквартирних та міжкімнатних стін. Має покращені тепло- і шумоізоляційні властивості і є проміжним — між будматеріалами преміального і бюджетного сегментів. Також керамзитопіщаний блок більш привабливий естетично — має теракотове забарвлення, подібне до кольору керамічної цегли.

Новий виріб дозволить забудовнику знизити собівартість робіт: наразі звичайні керамзитобетонні міжквартирні стіни викладаються у два ряди для збільшення шумо- і теплоізоляційних характеристик. Новий керамзитопіщаний блок дозволяє зберегти шумоізоляційні характеристики, виклавши

стіну в один ряд. Це робитиметься швидше і дешевше, а також дає додаткові вигоди. *«Потоншення стіни збільшить корисну площу квартири. Ті ж 10–20 мм на 30-поверховому будинку дадуть економію по площі таку, що у сумі набереться ще одна квартира»*, — оцінює привабливість керамзитопіщаного блоку директор ІТЦ та Відділу експертного контролю якості ПБГ «Ковальська» **Вікторія Співак**.

Наразі триває підготовча стадія для постановки нового виробу на конвеєрний потік. Перша партія новинки пройде випробування на одному з власних будівельних об'єктів «Ковальської», після чого маркетингова служба компанії займатиметься безпосередньо виведенням нового виробу на ринок.

ПРОДУКТ

Стінові матеріали зазвичай класифікуються за кількома критеріями. Найбільш поширеними стіновими матеріалами є цегла й дрібноштучні блоки.

Один з найдавніших стінових матеріалів. Має велику кількість різновидів — за матеріалом та технологією виготовлення, технічними й споживчими характеристиками, призначенням, розмірами тощо.

Розрізняють керамічну й силікатну цеглу. Керамічна — суміш глини з мінеральними добавками з подальшим випалом. Силікатна — виготовляється з суміші кварцового піску, вапна й води. Обидва види застосовуються у житловому будівництві.



Цегла може бути пористою й суцільною, різних розмірів і конфігурацій, кольорів.

Виділяють також рядову цеглу — передбачається, що вона в подальшому покриватиметься штукатуркою; лицьовальну — її бічні поверхні мають задану естетику й не потребують подальшої обробки; спеціальну — до останньої відносять вогнетривку, кислотостійку цеглу тощо.

Наразі якісна екологічно безпечна цегла належить до преміального класу будматеріалів. Але робота з цеглою передбачає певні вимоги. Передовсім — до кваліфікації мулярів. Також кладка цегли — достатньо тривалий в часі процес, що впливає на загальні темпи будівництва. В цьому плані оптимальним є використання дрібноштучних будівельних блоків.

Порівняльна характеристика силікатної й керамічної цегли

ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ

	Силікатна	vs	Керамічна
Ціна		Силікат зазвичай дешевше кераміки	
Щільність кг/см ²	до 200		до 300
Вага		Силікат важчий ніж Кераміка	
Морозостійкість циклів замерзання/розмерзання без руйнування	до 50 		до 100 
Вологопоглинання %	14+ 		до 12 
Теплопровідність Вт/м ²	0,7–0,8 		0,5–0,7

Зазвичай поділяються за матеріалом виготовлення: керамічні, газобетонні, керамзитобетонні, бетонні та шлакобетонні.

▶ ПРОДУКТ

Керамічний блок

Керамічні блоки належать до преміального класу. Вони мають порівняно високу собівартість (дорога стадія випалу), використовуються для виготовлення зовнішніх стін, рідше міжквартирних та міжкімнатних. Матеріал екологічно чистий. За рахунок великої кількості порожнин керамоблок добре тримає тепло, а за рахунок твердості самої кераміки — має непогані звукоізоляційні властивості.

Бетонний блок

Бетонні блоки належать до бюджетного класу. Виготовляються методом напівсухого пресування. Використовуються у житловому будівництві, індивідуальному, приватному, промислового тощо. Технологічні, зручні в роботі, кращі для виготовлення зовнішніх і міжквартирних стін. Не бояться впливу атмосферних явищ — дощу, сонця, вітру, перепадів температур. Це дозволяє планувати роботи у будь-який період і з тривалими перервами.

Натомість бетонні блоки зазвичай потребують зовнішнього оздоблення з метою зменшення теплопровідності зовнішньої стіни в цілому та надання певної естетики.

«Ковальська» виготовляє бетонні дрібноштучні блоки в широкому асортименті на ТОВ «Бетон Комплекс» у Києві.

Керамзитобетонний блок

Керамзитобетонні блоки — легкий пористий будматеріал, що має високі показники міцності. Такі блоки легші за бетонні. Виготовляються методом напівсухого вібропресування. У якості заповнювача використовується штучний щебінь — керамзит. Він легший за природний матеріал, виготовляється методом обпалювання спіненої глини в обертових печах.

Важливо пам'ятати

Чим твердішим є матеріал виготовлення, чим блок більше важить при однакових габаритах — тим кращими є його звукоізоляційні характеристики. І навпаки: чим блок легший, чим більше в ньому порожнеч і повітря — тим краще він тримає тепло і проводить звук. Тому у будівництві діє принцип: міжкімнатні перегородки (в межах однієї квартири) роблять з легких економних блоків, міжквартирні — з більш важких звукоізолюючих. Зовнішні стіни потребують обох характеристик — мають бути теплими і шумозахисними. Зазвичай це досягається використанням твердих блоків із зовнішнім (іноді внутрішнім) утеплювачем з пористого легкого матеріалу — мінвати, газобетонних плит тощо.

Матеріал цінний також своїми екологічними характеристиками. Зокрема, в деяких європейських країнах до поняття «керамобетон» також вживається синонімічна назва «екобетон». Керамзитобетонні блоки можуть вико-

ристовуватися для виготовлення зовнішніх стін, але краще підходять для міжквартирних.

«Ковальська» виготовляє керамзитобетонні блоки в широкому асортименті на ТОВ «Бетон Комплекс» у Києві.

Газобетонний блок

Газобетонні блоки — найбільш легкі, тож краще за інших тримають тепло, але недостатньо захищають від шуму — добре проводять звук. У багатоповерховому будівництві використовуються переважно для міжкімнатних перегородок. Також плити з газобетону є гарним зовнішнім утеплювачем. Їх виробництво екологічно більш чисте, у порівнянні з виробництвом мінеральних ват.

Газобетон — найлегший матеріал, тому блоки з нього можна робити відносно великі, що зменшує терміни виконання будівельних робіт. Матеріал легко ріжеться (для цього не треба дорогого спеціального обладнання), підганяється під потрібні розміри й конфігурації.

Газобетон має широке застосування в індивідуальному будівництві. Варто додати також, що чимало авторитетних вітчизняних і зарубіжних будівельних компаній практикують зведення зовнішніх газобетонних стін, збільшуючи їх товщину.

Натомість цей матеріал вразливий до впливу зовнішніх чинників: він крихкий (боїться падінь і ударів), швидко руйнується при перепадах температур і вологості. Тому, плануючи роботи з газобетоном, треба подбати про зовнішнє оздоблення до настання дощів і морозів.

«Ковальська» виготовляє газобетонні стінові блоки в асортименті на власному

підприємстві «Енерджі продакт» в місті Каховка Херсонської області.

Шлакобетонний блок

Шлакобетонні блоки, або шлакоблоки. Технологія їх виготовлення давня — такі вироби широко застосовувалися ще в середині минулого століття. Зараз шлакоблоки трапляються досить рідко. Напівкустарні виробництва можна знайти хіба що в глибинці, відтак ця продукція має обмежений ринок збуту.

Життя відсунуло шлакоблок на периферію будівельного ринку через його шкідливість. Точніше — високі ризики шкідливості, оскільки наповнювачем блоку є промислові відходи — металургійний шлак. Зазвичай ця сировина не проходить перевірку на сертифікацію й не відомо, які хімічні характеристики конкретно даної партії шлаку. Тож неможливо встановити, як шлакоблок поведе себе з часом: чи він буде витрюватися, розмиватися, випромінювати тощо.

Та іронія в тому, що за довгу історію шлакоблок зажив лихої слави — люди його бояться. Але при цьому пересічний споживач часто не може відрізнити звичайний (сірого кольору) бетонний блок чи керамзитобетонний від такого ж сірого шлакоблоку. І підсвідомо люди не довіряють сірим стінам. Таке спостереження спонукало фахівців «Ковальської» ініціювати новий будівельний матеріал — керамзитопіщаний дрібноштучний будівельний блок. Далі розповідає автор ідеї Вікторія Співак.

Дрібноштучні блоки кладуться руками і мають обмеження по вазі. Аби мулярам було безпечно і зручно працювати з такого типу матеріалами, виробник орієнтується на максимальну вагу одного блоку у 20–22 кг. Відповідно, чим легший матеріал, тим більших розмірів можливий блок і навпаки.



ЗАПИТ НА НОВИЙ ПРОДУКТ ВЖЕ ВИТАВ У ПОВІТРІ, МИ ЛИШЕНЬ ЙОГО ВІДЧУЛИ

Автор Вікторія Співак

Кілька місяців тому на нараді директорів прозвучала пропозиція доповнити лінійку стінових блоків проміжним виробом, який поєднає в собі характеристики кількох стінових матеріалів і буде проміжний між преміум- та економкласом. Початково ідею озвучила я, але одразу долучилися інші колеги. Генеральний директор ідею підтримав — так почалася робота з виведення на ринок керамзито-піщаного кольорового стінового блоку.

Проаналізували візуальне сприйняття продукції, технічні і споживчі характеристики, про які найчастіше запитують покупці тощо. Вирішили зробити блок з великою кількістю порожнин, що дасть кращі тепло- і шумоізоляційні показники. І візуальний маркер — зафарбованість у колір, подібний до цегли. Тобто буде охра — червоно-помаранчевий.

Блок дозволить робити кладку в один ряд. Стіна буде більш тонка, ніж подвійна, що збільшить корисну площу квартири. Подібними виробами вже цікавилися клієнти. Тож запит на новий продукт вже витав в повітрі, ми лишень його відчули.

Розрахунки щодо рівня шуму, рецепти бетону, креслення нового виробу — усе це вже готове. Проводяться економічні розрахунки по виробництву. Сподіваюся, новий виріб швидко стане затребуваним на ринку.

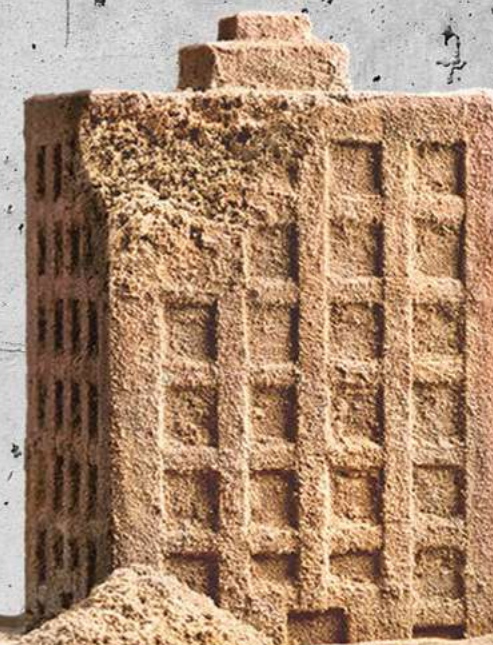


ПРОДУКТ

НЕ РИЗИКУЙ. ЗАЛИВАЙ



(044) 507 12 14



КОНСТРУКТИВ

ОПТИМАЛЬНІ РІШЕННЯ ДЛЯ БУДЬ-ЯКОЇ СФЕРИ

Потрібно збудувати складське приміщення, офіс, магазин, картинну галерею чи, наприклад, птахофабрику? — Для будь-якої галузі оптимальним рішенням стане використання конструктиву — індивідуальних збірних залізобетонних виробів для каркасних будівель. Вони щоразу створюються за індивідуальними розмірами та з урахуванням усіх нюансів кожного конкретного замовлення.

Саме такі проекти успішно реалізує «Ковальська» з найвищою якістю та у найкоротші терміни.

КОНСТРУКТИВ ВІД «КОВАЛЬСЬКОЇ»

За 17 років виготовлення індивідуальних залізобетонних конструкцій ПБГ «Ковальська» упевнено закріпилася у статусі лідера ринку і наразі завоювала 70-відсоткову частку. Щороку відділ проектування «Ковальської» обробляє майже 300 заявок на розробку індивідуальних ЗБВ для об'єктів по всій країні у різних сферах. Лише минулого року з цехів компанії вийшло майже 25 тис. м³ конструктиву. У першій половині 2020-го об'єм готової продукції у цьому сегменті перевищив 13 тис. м³.

3 РОКИ ВИПУСКУ
КОНСТРУКТИВУ

3 000 М³ ГОТОВИХ
ВИРОБІВ ЩОРОКУ

3 ЗАВОДИ
З ВИГОТОВЛЕННЯ
СЕРІЙНИХ ТА
ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗБВ

ПЕРЕВАГИ

- 1. Комплексний підхід.** Розробка проекту, виготовлення, доставка та монтаж продукції на об'єкті у найліпший спосіб реалізуються зусиллями однієї компанії. А це істотно спрощує для замовника реалізацію проекту.
- 2. Довговічність.** У порівнянні з металевими залізобетонні конструкції мають довший строк експлуатації.
- 3. Надійність.** Будівлі з конструктиву мають кращі показники вогнестійкості та простіші в експлуатації.
- 4. Швидкість будівництва.** Завдяки простоті вузлів індивідуальні збірні залізобетонні вироби, наче частини конструктору, швидко та міцно поєднуються без зварювання, додаткової обробки та «підгонки».
- 5. Зручна доставка.** Маючи власний автопарк, «Ковальська» має можливість доставляти конструктив відповідно до графіків монтажу на будівництві.

Особливо високий попит на конструктив — у промисловості. Причому у будь-яких галузях: аграрна, харчова, деревообробна, машинобудівна...

ДЛЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

Наприклад, минулого року «Ковальська» розпочала співпрацю із міжнародною деревообробною компанією Kronospan, яка будувала нове підприємство

у м. Нововолинськ Волинської обл. Для цього об'єкта «Ковальська» поставила понад 4,5 тис. м³ конструктиву. Партнер високо оцінив якість виконання замовлення у стислі терміни і в 2020-му продовжив співпрацю. «Ковальська» виграла тендер на постачання конструктиву для будівництва ще одного підприємства Kronospan — цього разу у с. Городок Рівненської обл. Сумарна площа забудови перевищує 200 тис. м², зокрема перша черга зводиться на площі приблизно 30 тис. м². Для реалізації проекту «Ковальська» виготовляє індивідуальні залізобетонні конструкції сумарним об'ємом понад 3,8 тис. м³. Зокрема, колони, балки, плити перекриття, цокольні й стінові панелі тощо. Виробництво розпочалося

наприкінці липня. А до січня замовник вже очікує отримати готовий об'єкт, адже має упевненість в надійності «Ковальської» як партнера.

ВІД ПРОЄКТУВАННЯ ДО МОНТАЖУ

Водночас тривало виробництво мостових балок для реалізації національної програми «Велике будівництво»; створення 2,5 тис. м³ конструктиву для будівництва заводу «Костал Україна» з виробництва автомобільної електроніки у Бориспільському р-ні Київської обл.; виробництво 1,5 тис. м³ конструктивних елементів для виробника дріжджів «Ензим» у Львові тощо. Загалом «Ковальська» реалізовує одночасно більше десятка масштабних проєктів «під ключ».

Також протягом липня–серпня компанія реалізовувала проєкт з розширення виробничих потужностей та реконструкції будівлі Салтівського м'ясокомбінату у м. Біла Церква Київської обл. на площі понад 1,1 тис. м². «Ковальська» виготовила 237 м³ конструктиву: балки, фундаментні стакани, колони та цокольні панелі. Зокрема, було спроєктовано, виготовлено та організовано спецдоставку власним автотранспортом чотирьох унікальних 30-метрових балок покриття вагою 37 т кожна. Загалом конструктив спроєктували таким чином, щоб у разі потреби на його базі можна було добудувати додаткові приміщення й тим самим ще більше розширити виробництво у майбутньому.

Словом, із конструктиву «Ковальської» за лічені тижні можна збудувати виробничі комплекси, які справно служитимуть роками!

ДЛЯ АПК

Агросектор — один з найперспективніших в економіці України. Тут стрімко впроваджуються сучасні технології та застосовуються виробничі новації. «Ковальська» також не стоїть осторонь від розвитку аграрної промисловості! Минулого року компанія представила нові продукти для будівельних потреб аграріїв: збірний елеватор та блоки силосу. І у 2020-му «Ковальська» продовжує активно реалізовувати проекти зі створення унікальних конструктивних рішень для аграрного комплексу.

У портфелі компанії є низка проектів зі створення каркасів для будівель різного призначення у сфері АПК. І за будь-яких обставин «Ковальська» виконує замовлення лише на відмінно.

Наприклад, серед партнерів промислово-будівельної групи — UApple, провідний виробник яблук в Україні з Дніпропетровщини. Співробітництво з ним розпочалося ще у 2018 р. За цей час було запроєктовано, виготовлено, доставлено та змонтовано конструкції для будівель сортувального цеху, адміністративної будівлі агропромислового комплексу та три склади. Зокрема, для замовника «Ковальська» виготовила конструктивні елементи — фундаментні стакани, колони, балки, плити перекриття та прогони — загальним об'ємом 260 м³ для будівництва складу-холодильника для зберігання фруктів за передовими технологіями. Унікальний проект — від ідеї до постачання готової продукції під монтаж — ПБГ «Ковальська» реалізувала всього за один місяць!

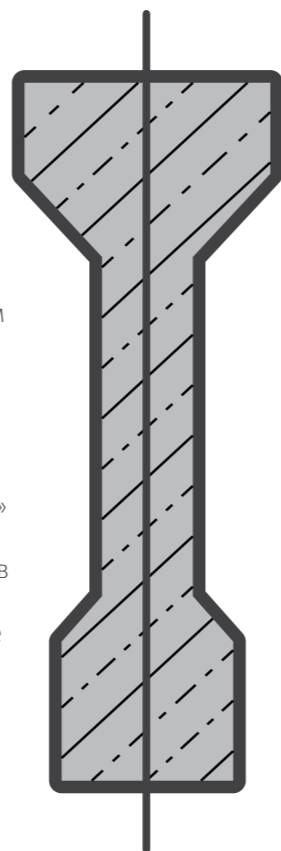
Залізобетон — надійний, міцний та довговічний матеріал для каркасних будівель будь-якого масштабу. Та ще й до всього створювати конструктивні елементи, доставляти та будувати з них можливо у найкоротші терміни. Особливо це важливо для логістичних компаній та підприємств торговельної сфери, адже їхні об'єкти мають відповідати низці специфічних вимог, а будівельні проекти зазвичай реалізуються у стислі терміни.

ДЛЯ ЛОГІСТИКИ

Епіцентр і Нова пошта. У м. Хуст на Закарпатті минулого року з конструктиву від «Ковальської» був збудований перший в області магазин малого формату мережі будівельних матеріалів загальною площею 4350 м². У м. Миколаїв цього року буде зведено нове сучасне поштове відділення зі складом з конструктивних елементів загальним об'ємом 700 м³.

ДЛЯ ТОРГІВЛІ

«Ковальська» вже багато років залишається надійним партнером для провідних логістичних та торговельних компаній країни. Зокрема, серед постійних замовників конструктиву —


01
 ВИСОКА ЯКІСТЬ
 ТА ЕСТЕТИЧНІСТЬ

ПЕРЕВАГИ

ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ


02
 ПРОЕКТНА
 ЕФЕКТИВНІСТЬ

03
 ЗНИЖЕНА
 ВАРТІСТЬ
 БУДІВНИЦТВА

04
 ВОГНЕСТІЙКІСТЬ

05
 НИЗЬКІ
 ЕКСПЛУАТАЦІЙНІ
 ВИТРАТИ

06
 ШВИДКІСТЬ
 МОНТАЖУ


КОВАЛЬСЬКА

КОНСТРУКТИВ

БІЛЬШЕ, НІЖ БУДІВЛЯ

ТЕНДЕНЦІЇ ▾

Автор
Ольга Бистрицька

Сьогодні покупець дуже вимогливо оцінює простір, у якому він буде жити, розвиватися, рости дітей. Це стосується не тільки самого житла, а й навколишньої території. Ще кілька років тому публічний простір використовувався неефективно, наприклад, як парковка для автомобілів, або його взагалі не було, а основна цінність полягала в самій будівлі або локації. Але в 2015–2016 рр. потреби людей почали змінюватися, а з ними і ринок нерухомості. Паркінги, дитячі та спортивні майданчики, зони відпочинку, комерція — сьогодні це вже мінімально необхідний набір. У період карантину попит на функціональний простір виріс ще більше. Більше того, покупці стали звертати увагу на це ще на етапі будівництва першої черги. І якщо раніше озеленення та інфраструктура були останнім етапом, то сьогодні зведення будівель та розвиток прибудинкової території — паралельні процеси.

При виборі житла покупці акцентують увагу на комфортному та функціональному публічному просторі

Нові запити

Які функції повинен виконувати сучасний житловий проєкт? Насамперед — житлова. По-друге, комерційна, яка задовольняє потреби цільової аудиторії. По-третє, публічний простір для розваг. Це багатогранне поняття, в яке входять дитячі зони для різних вікових груп, а також місця для відпочинку від дітей, так звані childfree зони. Виділена територія для вигулу собак, лаунж-зони для зустрічей з сусідами і барбекю, а також спортивні зони, які можуть включати поле з універсальним покриттям під командні види спорту, воркаут-зони, бігові доріжки і велоінфраструктуру.

Окреме питання — озеленення території. Багато забудовників у своїх проєктах вже садять дорослі дерева і розробляють різні варіанти використання зелених зон, щоб мешканцям було комфортно. У проєктах часто закладають створення променад алей або парків на території комплексу. *«У наших проєктах ми використовуємо вже дорослі дерева, щоб не потрібно було чекати, поки вони виростуть. Хоча ще кілька років тому така практика була поодиноким»*, — відзначає Максим Коцюба, засновник і керівник студії ландшафтно-архітектури KOTSIUBA.

Ландшафт розробляється разом з проєктом житлового комплексу. Його неможливо створити за два тижні до здачі об'єкта. Експерти відзначають, що

озеленення — це вже базова річ, яку не можна ігнорувати. Девелопери, які не відповідатимуть цьому запиту, будуть втрачати покупців.

Ергономіка публічного простору

Зонування території та ергономіка публічного простору житлового комплексу в кожному випадку індивідуальні. Але є загальні вимоги, які стосуються кількості паркомісць на комплекс, правильної щільності заселення ЖК і кількості населення, яке може в ньому проживати, наявності зон для відпочинку. Все це враховується ще на етапі проєктування комплексу. У багатьох європейських містах внутрішні двори не мають такої розвинутої інфраструктури, як у нас. Пояснюється це насамперед тим, що все необхідне є в пішохідній доступності — дитячі і спортивні майданчики, зони для відпочинку.

Максим Коцюба

зазначає, що якщо територія комплексу дозволяє створити багатофункціональний публічний простір — це тільки плюс. Однак необхідно правильне планування, щоб, з одного боку, територія була не переобтяжена, з другого — повністю задіяна. *«Важливо враховувати не тільки те, що знаходиться всередині житлового комплексу, але і за його межами. Оточення сильно впливає на якість життя мешканців і, відповідно, на вартість нерухомості. Тому не варто обмежуватися тільки облаштуванням території ЖК, потрібно розглядати інфраструктуру, яка знаходиться в 10–15 хвилинах пішої ходи, і долучатись до вирішення проблем та розвитку району, в якому розташований ЖК»*, — говорить він.

У ситуаціях, коли житловий комплекс будується за містом, де зовнішня інфраструктура погано розвинена або її взагалі немає, забудовники по максимуму намагаються забезпечити жителів всім необхідним всередині комплексу. Але навіть тут часто доводиться йти на компроміси, виходячи з площі, яка часто не така вже й велика. Тому, важливо, щоб інфраструктура передусім задовольняла потреби цільової аудиторії. Іншими словами, якщо це комплекс сімейного типу, то у покупців буде великий запит на дитячий садок і ігрові майданчики, але якщо цільова аудиторія — проактивні підприємці, то більш доцільним буде коворкінг або лаунж-зона з конференц-залом.

Плата за комфорт

Вартість житла на первинному ринку залежить від багатьох чинників: локація, концепція, формат, наповнення по інфраструктурі, якість будівельних матеріалів, робоча сила, робота всіх підрядників і націнка за будівельний бренд компанії.

«Якщо говорити про видаткову частину комплексу, то інфраструктура становить мінімум 15–20% від кошторису проєкту», — відзначає експерт з нерухомості **Вікторія Берещак**.

За її словами, в умовах дефіциту платоспроможного покупця конкуренція між забудовниками дуже висока

і вже недостатньо зробити проєкт за тими ж принципами, що були кілька років тому. Необхідно подумати про зонування публічних місць і про те, щоб вони були функціональними, зручними, дружніми до різних груп населення, не тільки для людей з інвалідністю, а й молодим мамам, літнім людям тощо. Саме тому інвестиції в проєкти з розвитку інфраструктури становлять десятки, а іноді сотні мільйонів гривень для формату «місто у місті».

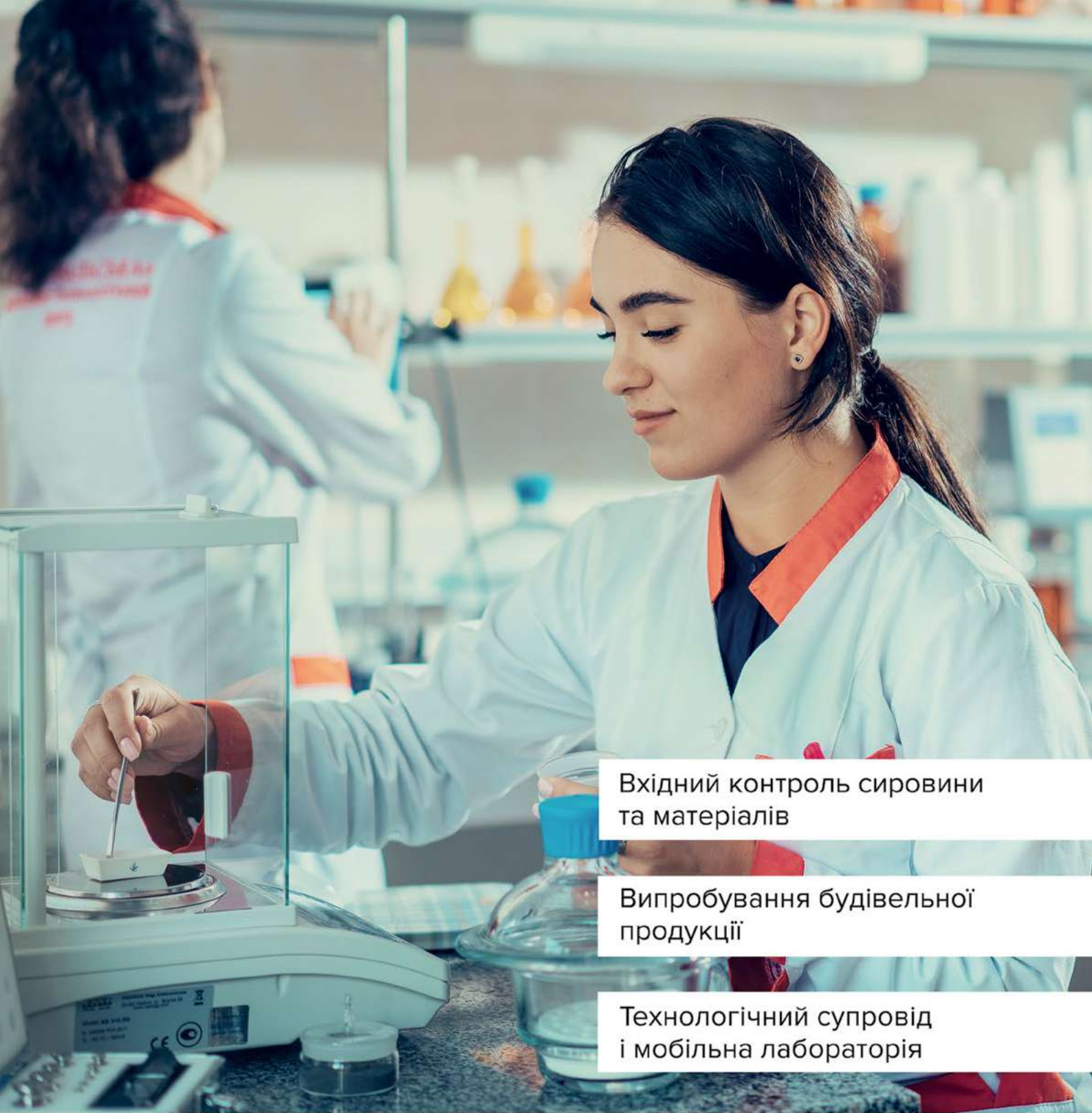
«Ми перебуваємо в самому початку шляху, нам ще тільки належить усвідомити те, що на заході вже багато десятиліть є нормою. Наприклад, поняття благоустрою навколо житлового комплексу для України відносно нове. Ринок нерухомості розвивається таким чином, що сьогодні без якісної і комфортно облаштованої прибудинкової території продати квадратні метри вже не вийде. Така реальність», — зазначає директор ландшафтного бюро TOPIAR **Юрій Корольчук**.

Разом з тим далеко не кожен готовий платити за доглянутий зелений газон біля будинку. Всього близько 5–6% покупців дійсно вибирають житло, виходячи з наявності парку, озеленення, громадського простору. Але все залежить від класу. В сегментах економ і комфорт в більшості випадків ключовим фактором вибору житла є ціна. Тому перед забудовниками стоїть завдання зберегти баланс між доступністю та комфортними умовами. *«В Україні багато говорять про бажання мати парк в пішохідній доступності та якісний зелений простір перед будинком. Але коли потрібно відкрити гаманець, покупець пред'являє інші вимоги — дешевше»,* — резюмує експерт.

SILTEK™

МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ОЗДОБЛЕННЯ

**ПЕРЕВІРИЛИ
НА ВЛАСНИХ
СТІНАХ****1800**
КОМБІНАЦІЙ
КОЛЬОРІВ



Вхідний контроль сировини та матеріалів

Випробування будівельної продукції

Технологічний супровід і мобільна лабораторія



КОВАЛЬСЬКА

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ЦЕНТР

Контакти: 04074, м. Київ, вул. Резервна, 8; тел.: (044) 430-42-23; itc@kovalska.com