



ИЛЬЯ РЯЗАНЦЕВ, ГК STAR CITY: «Мы выбрали для себя вектор самоидентификации, а не конкуренции»

Для успешной работы в любой отрасли существует базовый набор навыков, который остаётся относительно неизменным. Так, квалифицированный строитель должен знать сопромат, механику, начертательную геометрию и черчение, понимать технологию строительного производства, методы расчёта строительных конструкций и т. д. Вместе с тем тенденция к усложнению проектов заставляет специалистов строительной отрасли приобретать принципиально новые компетенции. Мультинаправленность становится важным качеством современного строителя, и ключевым навыкам прошлых лет добавились необходимые сегодня уверенное использование цифровых технологий, лидерские навыки, предпринимательский подход, клиентоориентированность и способность к постоянному обучению. Зачем они современному строителю и как применяются на практике – мы расспросили генерального директора группы компаний Star City Илью Рязанцева.

– *Илья Александрович, Star City – группа экспертно-строительных компаний, которая предлагает комплексные решения как непосредственно в строительстве зданий и сооружений, так и в получении исходно-разрешительной документации на строительство зданий и сооружений в Москве, Подмосковье – и не только. За этими определениями, судя по вашему сайту, стоит несколько десятков опций в разных сферах, связанных со строительством. Конечно, не стоит перечислять здесь эти услуги одну за другой, но, чтобы неискущённый читатель мог понять, чем вы, собственно, занимаетесь, наведите, пожалуйста, несколько слов о каждой из этих сфер?*

– Деятельность нашей компании развита на четыре блока: проектно-исследовательские работы, технический заказ, управление строительством, градостроительный консалтинг. Каждое из этих направлений включает в себя более десятка – иногда и намного больше – услуг. Подробно о каждой из них можно прочесть на нашем сайте: www.starcity.pro.

По сути, все эти блоки задействованы при реализации любого строительного проекта.

Но каждый проект индивидуален, и у нас есть заказчики, партнёры, инвесторы, готовые заказать нам стройку «с нуля», а есть те, у кого нет необходимости во всём спектре услуг. Некоторым не нужен технический заказчик, а нужно только управлять строительным проектом или закрыть сектор проектно-исследовательских работ. Или нужно выполнить градостроительный консалтинг либо снять какие-то отдельные обременения, запреты. То есть наше включение в проект возможно на разных стадиях.

– *Расскажите немного об истории компании: кем и когда она основана, почему выбрана именно эта сфера деятельности? С чего начиналась и как развивалась?*

– Истоки возникновения нашей компании нужно искать в 2018 году. До этого мы занимались непосредственно строительными работами, узконаправленно, выполняя определённые виды работ. Но уже на том этапе мы столкнулись с плохим качеством проектной, исполнительной документации, с хаотичным регулированием строительства со стороны заказчиков. Случалось, на объекте работало до 15 подрядных и субподрядных организаций, и ими никто толком не руководил. В результате объекты не вводились вовремя, были задержки выплат по контрактам. Один подрядчик выполнял работу и уходил, приходил другой, чтобы выполнить свой фронт работ, а у него была другая документация, и одна деятельность не стыковалась с другой. Стройку можно сравнить с большим часовым механизмом: если шестерёнки крутятся несогласованно, в разные стороны, то стрелки показывают неточное время... Мы начали делать для себя определённые выводы, погружаться в эти проблемы, по-

нимать, что и как надо делать, чтобы сдать объект надзорным органам вовремя, сохранив качество, как предупредить те или иные проблемы. Надо сказать, что сам заказчик, инвестор, почти всегда далёк от градостроительных тонкостей. И вот постепенно мы погрузились в функции технического заказчика, стали разбираться в теме. Затем к нам начали обращаться за помощью наши партнёры, нас рекомендовали, включилось сарафанное радио. Мы приходили на объект, делали аудит, фокусировались на проблемных вопросах и разрешали их; и делали это успешно, потому что сами сталкивались с подобными ранее.

Идея создания группы компаний Star City принадлежит непосредственно мне, но в развитии компании есть вклад каждого её сотрудника.

– *Расскажите немного о вашей команде.*

– Командой у нас есть все основания гордиться! Большая группа наших сотрудников находится в государственных реестрах специалистов: в Национальном объединении изыскателей и проектировщиков (НОПИЗ) и Национальном объединении строителей (НОСТРОЙ). В национальные реестры специалисты не могут попасть просто так: они проходят независимую оценку компетенций, качества знаний. Мы периодически сдаём экзамены, и я в том числе. Ряд специалистов имеет награды. Компания отмечена почётным знаком «Строительная слава».

– *Из каких специалистов состоит ваш коллектив? Как подбираете персонал? Что самое важное для эксперта в вашей области? Существует ли дефицит подобных кадров?*

– Коллектив состоит из руководителей проектов, из профессионалов по разработке проектной документации и специалистов, непосредственно выполняющих строительные работы. Персонал подбираем по компетенциям в сфере строительства объекта, по экспертным знаниям всех нюансов и тонкостей. И всех специалистов мы у себя переформатируем, если так можно выразиться, они у нас проходят переобучение. Потому что специализация такая, как руководитель проекта, вроде бы у всех на слуху, а обучения по ней нет ни в одном учебном заведении. Мы постоянно сами находимся в процессе обучения и специалистов, которые к нам приходят, адаптируем к требованиям нашей компании. Фактически сами создаём себе кадры. Обычно к нам приходит узконаправленный специалист, а мы уже начинаем с ним работать и фактически переобучать для того, чтобы обеспечить грамотную работу по нашей специфике.

Что самое важное для специалистов в нашей области? Нужно знать требования к реализации строительного проекта, к разработке проектной документации, разбираться в юридических тонкостях. Дефицит подобных кадров существует, так как нигде

не готовят специалистов, которые бы охватывали весь пул необходимых работ, документов и услуг. Поэтому мы в постоянном поиске и подборе кадров.

– *Статус ГК предполагает симбиоз нескольких компаний. Что это за компании, в чём их специфика?*

– У нас две компании: «Star City Проект» и «Star City Строй».

«Star City Проект» – это компания, выполняющая функции технического заказчика, она разрабатывает проектную документацию, управляет строительством, выполняет градостроительный консалтинг.

«Star City Строй» реализует инвестиционные проекты, занимаясь непосредственно строительством.

Мы имеем возможность реализовать строительные проекты от получения земельного участка, не имеющего никаких справок и согласований, необходимых для строительства, до сдачи контролирующим органам готового объекта. Фактически инвестор приходит к нам и говорит: «У меня есть земля, мне нужно здание под производство». Ну или под склад, или многофункциональное здание такой-то площади. Даёт нам минимальную информацию по эксплуатационным характеристикам, виду разрешённого использования, что и как он хочет видеть на территории. А мы в рамках его плана, его идеи, реализуем всё это по принципу одного окна.

На начальном этапе прорабатывается «дорожная карта» по реализации данного проекта, где прописаны все мероприятия, сроки, бюджет, всё прозрачно и понятно. И в рамках данного проекта и графика финансирования объект реализуется.

Я более 20 лет в строительном бизнесе, и мне всегда хотелось, чтобы объект, над которым работаю, был построен качественно. И чтобы вся сопровождающая его документация, согласования, юридические тонкости были в комплексе, чтобы процесс реализации объекта работал как часы. Тогда

можно добиться и экономии, и сокращения сроков, и, главное, качества постройки. На своих объектах мы работаем именно по такому принципу.

– *Какие из услуг пользуются наибольшей популярностью у заказчиков?*

– Основная услуга – реализация проекта нашей группой компаний «от а до я» в рамках «одного окна». Это очень важно, так как на практике проверено: если в проекте участвуют два, три, четыре участника, объект рискует уйти в режим долгостроя. Часто каждый из участников пытается найти причину возникновения проблем в партнёре, который идёт параллельно: генподрядчик утверждает, что проектировщики сделали плохой проект, проектировщики говорят, что генподрядчик не учёл их проектные решения, технический заказчик обвиняет и проектировщика, и генподрядчика в некомпетентности, и при этом никто не считает временные и финансовые потери инвестора. Нанимая на каждый вид работы отдельное юрлицо с обособленными функциями ответственности в проекте, инвестор может сэкономить на частностях, но в итоге заплатит намного дороже. Плюс при такой несогласованности надзорные службы часто находят ошибки и могут вообще приостановить строительство. Бывает так: участвовали в строительстве 3–4 компании, наломали дров, допустили кучу просчётов. И тут нас привлекают как независимых специалистов, чтобы мы разобрались с этими ошибками: увязали всё, получили согласования, внесли необходимые изменения. Или на стадии сдачи подготовили объект к вводу.

Поэтому следующий тип востребованных услуг – это получение разрешения на строительство, на ввод, контроль выполнения строительными работами, выполнение проектно-исследовательских работ. Нас также просят разработать проектную документацию, получить необходимые согласования, выполнить изыскания.



В последнее время к нам начали обращаться именно с градостроительным аудитом земельного участка перед тем, как реализовывать на нём какой-то проект. С каждым годом в законодательстве возникает всё больше требований, обременений, и сегодня практика такова: если земельный участок пустует лет пять и до сих пор не застроен, к моменту реализации проекта на нём появляются обременения. Начинаем прорабатывать, и может оказаться, что участок попал в зону, где вообще не разрешено размещать объекты капитального строительства. В общем, подводных камней много, и разобраться с ними под силу только специалисту.

– Кто ваши клиенты, партнёры?

– Наши клиенты – малый и средний, а иногда и крупный бизнес. Инвесторы, обладающие земельными участками под застройку коммерческими объектами. Либо собственники действующих производств или многофункциональных зданий, которые расширяются, реконструируются. Наши клиенты находятся также в секторе логистическо-складских, офисных зданий, авторемонтных мастерских. Есть и жилые комплексы.

У нас наработана целая сеть партнёров, есть партнёрские соглашения и договоры на ряд специфических услуг или работ, которые выполняют для нас наши партнёры. Это такие задачи, как, скажем, геологическая разведка по грунтам или геодезическая съёмка участка с нанесением инженерных коммуникаций. Мы очень ценим свои партнёрские связи и дорожим своей репутацией.

– На вашем сайте – в разделе реализованных проектов – можно увидеть складские, производственные и торговые комплексы, ЖК, таунхаусы, авторемонтные и даже медицинские центры. Существует



ли специфика работы по столь разным направлениям или схемы везде примерно одни и те же?

– Каждый объект индивидуален, так как он реализуется на неповторимом участке и при разных условиях: обременениях, подъездных путях и т. д. Но есть общие требования, диктуемые законодательством РФ, к тому, как этот объект должен быть проработан на стадии предпроекта, проекта, строительства и ввода в эксплуатацию. А непосредственный объём выполняемых работ всегда уникален.

– Какие системы контроля качества действуют в Star City? Какие гарантии вы даёте заказчикам?

– Мы выявляем все необходимые обременения и риски, которые могут возникнуть при реализации проекта для инвестора, выясняем, как они влияют на себестоимость данного проекта. То есть качество отслеживаем уже на данном этапе. Далее мы готовим «дорожную карту» определённых мер по устранению рисков, которые могут возникнуть на стадии проектирования. У нас свой внутренний контроль качества прохождения документации, соответствия правилам, требованиям и нормам, а также по материалам и по видам работ.

Какие гарантии даём заказчикам? За свою профессиональную деятельность в сфере строительства я убедился: если кто-то говорит – «Мы вам гарантируем!», обычно не стоит верить. Потому что дать стопроцентную гарантию в современном мире, где всё очень быстро меняется, практически невозможно. Поэтому одно из двух: либо человек преследует корыстные цели, либо не понимает, с чем ему придётся столкнуться, и, значит, он не до конца профессионал. Я никогда не употребляю слово «гарантирую» в переговорах с инвесторами и заказчиками. Но один из наших девизов: «Доводи дело до конца!»

Включаясь в проект, мы первым делом проводим аудит, смотрим, насколько он реализуем. И если он не реализуем так, как

хочет инвестор, мы ему показываем, как и с какими условиями его можно реализовать. А затем мы, как правило, идём с заказчиком до полной реализации. Однако случаются в жизни и форс-мажоры, поэтому более корректно не «гарантировать», а сделать всё возможное, от нас зависящее. Что мы и делаем.

– В разделе статей на вашем сайте большое внимание уделено самовольным постройкам. Эта тема по-прежнему актуальна? Что может предложить ваша ГК владельцам таких построек?

– Эта тема актуальна и будет актуальной ещё ближайшие, наверное, лет 20. На территории РФ был период, когда тема градостроительного регулирования работала плохо, и в то время возникало множество самостроев. Что это такое? Это капитальные объекты, построенные без разрешения на строительство и эксплуатацию. Естественно, постепенно о них становится известно. На данный момент есть только два пути решения данного вопроса: либо снос объекта, либо его легализация. Последняя подразумевает подготовку всей необходимой документации на данный объект: начиная от земельного участка до проекта и технической документации уже в рамках действующего сегодня законодательства. При этом многие объекты, к сожалению, не соответствуют пожарным нормам, построены с нарушениями, и здесь приходится работать очень плотно, закрывая слабые места. Также очень много объектов, которые реконструировались без оформления или размещены на земельных участках иных назначений. В этом случае нужно пробовать изменить вид разрешённого использования земельного участка – это интересная задача, но непростая.

Строительство проще начинать с чистого листа, сложнее – по уже готовому объекту выявлять несоответствия, начиная от земельного участка до ввода, адаптировать его, укомплектовывать документами, проводить через надзорные службы, чтобы избе-

жать демонтажа и сноса. Легализация ранее построенных объектов – одна из востребованных услуг, и мы успешно делаем это.

– Много ли у вас конкурентов? В чём ваши конкурентные преимущества? Почему важно не останавливаться и не почивать на лаврах?

– Конкурентов не много и не мало: есть и появляются сейчас компании, так или иначе находящиеся в нашей нише, но я пока не встречал компании совершенно идентичной, охватывающей процесс целиком: от нуля и до ввода объекта в эксплуатацию. В сфере строительства много узкоспециализированных компаний. Мы же, с каким бы вопросом ни пришёл заказчик, готовы найти решение. Если ты пришёл за какой-то



одной услугой, но в результате необходимо выполнить ещё ряд мероприятий, не надо никого искать: мы включаем свои ресурсы. И перед инвестором-заказчиком отвечать будет одна компания. Я по пальцам могу пересчитать компании, которые по широте охвата проблем приближены к нам. Есть, конечно, очень крупные и сильные игроки, выполняющие именно девелоперские функции и функции технического заказчика, есть проектирующие и при этом выполняющие часть функций по контролю строительства, есть те, которые занимаются градостроительным консалтингом и аудитом. Но вот чтобы всё это было «в одном» – таких единицы. И скажем откровенно: мы не задумываемся о конкурентах, не стараемся с ними соревноваться или использовать какой-то плагиат. Мы изначально для себя выбрали вектор самоидентификации, а не конкуренции.

Почему важно не останавливаться? Развитие – одно из неперенных условий успешного бизнеса. Например, цифровизация – сейчас очень важная тема, которая позволяет добиться ещё более качественного контроля, в том числе лучшего соответствия тем законам и требованиям, которые постоянно меняются, дополняются. Регулирова-

ние строительства на территории РФ ежегодно ужесточается. Сейчас стало непросто строить объекты, так как очень много требований, согласований, разрешений и прочих бумаг, гораздо больше, чем 10, а тем более 20 лет назад. Если тогда раз в три года вносились какие-то изменения в требования к строительству, то сейчас это происходит почти раз в квартал. И нужно постоянно держать руку на пульсе законодательства, чтобы и проект двигался, и обременения снимались, и штрафам не подвергаться. Поэтому некогда почивать на лаврах. Нам необходимо все услуги оцифровывать и всё перевести на быстрый контроль – как для нас, так и для наших партнёров, заказчиков, инвесторов. Мы понимаем: нужно идти к тому, чтобы давать более качественный

продукт, но адаптировать при этом его стоимость. Здесь есть к чему стремиться!

Каждый день не похож на предыдущий, возникают новые возможности, и нельзя просто остановиться и довольствоваться тем, что у вас есть, или счесть, что вы супер-профессионалы и больше нечему учиться. Мы довольно самокритично – в лучшем понимании этого слова – относимся к себе. Есть интерес к делу и вектор развития, и надо идти вперёд и меняться. Любая достойная компания стремится, в моём представлении, к тому, чтобы самореализоваться, улучшить. Для чего? Для того, чтобы эти улучшения принесли пользу клиентам.



– Какие времена переживает сейчас российский строительный бизнес в связи с геополитическими изменениями? Как это отражается на вашей работе?

– Открылись новые возможности, и, если рассказывать о них детально, нужна отдельная статья. При этом есть ниши, в которых открылись большие возможности, и есть претерпевающие кризис. Сейчас открылась большая потребность рынка в компактных логистических, складских комплексах, в производственных мощностях. По жилью рынок идёт по параболе, то вверх, то вниз:

то насыщается недвижимостью, то идёт некая стабильность, то возрастает спрос. Но так и всегда было: он активно адаптируется к окружающей действительности.

Коротко можно сказать, что рынок сейчас нестабилен. Но мы не очень чувствуем эту нестабильность, так как сфера оказываемых нами услуг довольно обширна.

– Какова география деятельности компании? О дальнейшем её расширении задумываетесь?

– Мы работаем на территории Москвы и области. На данный момент выходим в ближайшие к Подмосквовью регионы. Естественно, задумываемся о дальнейшем расширении, но проблема в том, что у нас очень высококвалифицированные специалисты, знающие в тонкостях все процессы строительства, а таковых очень мало, и мы сами их у себя растим. Если идти в рост, надо тиражировать профессионалов. Поэтому мы действуем поступательно.

– В чём вы видите свою миссию?

– Она прослеживается на протяжении всего нашего диалога. Наша миссия – взять на себя ответственность и объём работы, необходимой для того, чтобы претворить проект в жизнь, чтобы снять проблемы при его реализации, а заказчиков оградить от неоправданных затрат средств и времени.

– Какие направления считаете перспективными для развития? Каковы планы ГК на наступивший год?

– У нас, по большому счёту, одно глобальное направление – реализация проектов. Его и будем совершенствовать. А планы у нас наполеоновские! Мы сейчас прорабатываем реализацию проектов по схеме box industrial. Это принцип «промышленных таунхаусов», определённый комплекс зданий, поделённый на блоки, со всеми условиями для возможности ведения там производственной и складской деятельности с комфортом для сотрудников. Предусмотрена современная система безопасности, доступа, противопожарная и т. д. Имея некий опыт по строительству, по обеспечению инженерной инфраструктуры, по контролю качества и обратную связь от наших инвесторов по поводу того, какими бы они хотели видеть здания, сооружения, помещения под те или иные нужды, мы прорабатываем для реализации идею таких вот box industrial комплексов. Клиент сможет приобретать площади от 300 кв. м до полутора, двух, трёх, пяти тысяч. Данные комплексы позволяют менять планировку в зависимости от потребностей собственника или арендатора. Мы сейчас как раз занимаемся несколькими крупными проектами по застройке земельных участков именно по принципу box industrial. Но при этом мы не отказываемся, конечно, от своих предыдущих направлений.

Подготовила Елена Александрова