**НОВАЯ АРХИТЕКТУРА ЗДАНИЙ**

НОВАЯ ПОЭТАЖНАЯ ПЛАНИРОВКА ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ

29.04.2020

**Проблема**

* Решается проблема размещения внешних коммуникаций зданий (электрики, линий связи, канализации, сигнализации, газа, вентиляции) с точки зрения:
	+ Улучшения внешней (фасады домов) и внутренней (стены подъездов) эстетики зданий;
	+ Упрощения доступа к коммуникациям здания (для установки, обслуживания, ремонта, замены), повышающих качество обслуживания и ремонта БЕЗ участия жильцов (отпадает необходимость расселения, согласования с жильцами, их вовлечения в процесс ремонта/обслуживания);
	+ Повышения безопасности жилых зданий.

**Решение**

* Предлагается разместить все внешние подключения зданий (трубы, кабели, каналы, шахты и т.п.) в системе внутренних вертикальных шахт.
* В этих шахтах размещаются: трубы водоснабжения и канализации, кабели электропитания и слаботочные (интернет, телефония, ТВ, домофоны), внешний блоки кондиционеров, воздуховоды и вентиляционные шахты, а также счетчики ресурсов.
* К этой системе шахт имеют доступ все (или как минимум две) близлежащие квартиры в данном подъезде.
* У этих шахт есть свой отдельный вход (с ключом) с лестничной клетки на каждом этаже.
* Пол этих шахт – стальной решетчатый, что обеспечивает безпрепятственный ток воздуха, и их можно за счет этого использовать как вентиляционную шахту дома/подъезда.
* Размер шахты – минимально 1х1 м.
* Что это дает? Появляется возможность в любой момент разместить/заменить новый кондиционер, не получая согласование в местных органах архитектуры и строительства, либо заменить канализационный стояк или прочистить его. В настоящее время в большинстве домов канализационные стояки.
* Затраты на изготовление – не требуются. Процесс разработки планировки здания уже заложен в стоимость здания, а выделение площадей под шахты будем не очень большим, либо можно использовать более оптимальную

**Рынок**

* Примерный объем рынка – новое строительство или реконструкция жилых многоэтажных домов. В России в 2019 году возведено 9,1 тыс. многоквартирных домов.
* Потенциальный эффект и масштаб от сотрудничества – повышение спроса на данного девелопера со стороны клиентов, оценивающих свое будущее проживание в таком более как более комфортное.
* Пример эффекта от внедрения – при собеседовании с потенциальным покупателем менеджер по продажам жилого комплекса рассказывает, что в таких зданиях трубы канализации всегда останутся чистыми, трубы водоснабжения всегда будут вовремя поменяны, а их протечки (в зоне ответственности УК (управляющей компании) не будут влиять на квартиру жильца), при этом участия жильца не потребуется.
* Основной покупатель – застройщик/девелопер,
* Основной пользователь – управляющая компания
* Основной получатель эффекта – жильцы.

**Конкуренты**

* Основная часть застройщиков никак не решает эту проблему, в отдельных случаях, например, для внешней навески кондиционеров предлагаются внешний сетки, или установка отдельных вентиляционных каналов по высоте дома.
* Преимущество данного решения перед конкурентами – универсальность. Согласно ему, ВСЕ подобные коммуникации будут проложены в одном месте.
* Важный для пользователя параметр превосходства – единое комплексное решение.
* Этот параметр важен для конечного потребителя тем, что повышается комфорт его проживание в доме, при этом упрощается обслуживание такого дома.

**Востребованность и метрики**

* На сегодня проект существует только в виде идеи и чертежей.
* Кейсов использования продукта на рынке нет.
* История развития идеи: многие из нас за свою жизнь меняли по несколько квартир, в которых им доводилось жить (покупать или снимать). Так было и с инициатором проекта. И в каждой квартире, будь то новый дом (после 1991 г., а особенно, если дом старой постройки, 40-70 гг.), присутствовала одна и таже проблема – кондиционер не повесишь, т.к. требуется согласование с городским органом архитектурного надзора, прокладка интернета приводит к появлению кабелей в подъезде, портящих его вид, трубы канализации засорены и/или изношены, но их прочистка или замены невозможны.

**Команда**

* Рушан Якубов, инноватор
* Александра Тандоре, архитектор, Лондонская школа архитектуры и дизайна

**Предложение заказчику**

* Есть эскиз в AutoCAD.
* Модель работы с клиентом (что продается): девелоперу – поэтажная планировка жилого здания в форме чертежей.
* Участие в прибыли от реализации квартир в домах, построенных по данному решению.
* План/дорожная карта реализации предложения: разработать несколько поэтажных планов жилых зданий – получить патент – внедрить в текущие проекты (в частности, для реконструкции).
* Необходимость акселерационной программы – всестороння оценка предложения и поиск заинтересованных застройщиков.

**Контакты**

Рушан Якубов

* т. +7 915 055-95-20 (+ WhatsApp, Telegram, Viber),
* e-mail: rushtimee@gmail.com
* Skype: rushtimee