5 млрд рублей составила смета строительства нового выставочного центра ГИМ **с. 2**

Отраслевой день Минстроя России **с. 4-5** Деловая программа XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций в строительстве **с. 6-10** Тенденции на рынке офисной недвижимости **с. 11-14**

Издается с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР МИНСТРОЯ РОССИИ

www.stroygaz.ru

№39 (10912) 30 октября 2026

Город как единый проект

От договора до комфортной среды

Екатерина ГАВРИЛОВА

В Национальном центре «Россия» 22 октября на отраслевом дне Минстроя России «Родина — это служение. Качественное жилье и транспортная инфраструктура» обсуждали, как менять города и решать проблемы, возникающие уже после начала строительства. Представители государственных и региональных органов власти, институтов развития и строительных компаний говорили о будущем комплексного развития территорий (КРТ), финансировании инфраструктуры и о том, почему даже хороший проект может столкнуться с неожиданными трудностями.

Построить дом — еще не значит создать комфортную среду для жизни: новому жилому кварталу нужны дороги, инженерные сети, школы, детсады и общественные пространства. Но как распределить расходы на все это? Что делать, если после подписания договора о КРТ меняются экономические условия? И кто должен отвечать за то, чтобы построенная инфраструктура действительно оказалась востребована?

Договор подписан. Что дальше?

Комплексное развитие территорий позволяет не просто строить новые дома, но и преобразовывать сложившиеся городские кварталы, в том числе расселять аварийное жилье. Однако на практике такие проекты требуют сложных расчетов и постоянного взаимодействия застройщиков, региональных властей, муниципалитетов и ресурсоснабжающих организаций (РСО). Ошибка на старте может обернуться дополнительными расходами или затянуть реализацию на годы.

Один из главных вопросов дискуссии — насколько реалистичны обязательства, которые регион возлагает на застройщика при заключении договора КРТ: если нагрузка оказывается чрезмерной, желающих участвовать в проекте может просто не найтись.

с. 4



СЕРГЕЙ ЗЕЛЕНЦОВ

Новый этап развития

Итоги XXVI Всероссийского съезда НОСТРОЙ

Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

В Москве состоялся XXVI Всероссийский съезд саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, снос объектов капитального строительства в строительстве — масштабное событие, ставшее площадкой для диалога профессионального сообщества, органов власти и отраслевых объединений. Форум собрал свыше 400 участников: 244 делегата региональных СРО с правом решающего голоса, 71 — с правом совещательного голоса, а также представителей исполнительной власти, гостей и журналистов. Центральной темой съезда стала донастройка системы саморегулирования с учетом текущих экономических и регуляторных вызовов.

Диалог власти и отрасли

Съезд открылся под председательством президента Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антона Глушкова. В президиуме собрались ведущие представители отрасли и органов власти: статс-секретарь — заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Юрий Муценек, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Владимир Городецкий, статс-секретарь — заместитель руководителя Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) Александр Дёмин.

Юрий Муценек подчеркнул высокую ответственность, ложащуюся на нацобъединение: «За каждым решением НОСТРОЙ стоят судьбы предприятий, трудовых коллективов, а за голосом строительного сообщества — ответственность за возведение жилья, больниц, социальных объектов, школ, детских садов и в целом обязательства перед гражданами». Замминистра обозначил ключевые задачи системы саморегулирования: исполнение новых требований законодательства, установление повышенных требований к подрядным организациям, усиление прозрачности и формирование рейтинга строительных предприятий.

В свою очередь, Владимир Городецкий отметил ценность системного диалога между законодателями и строительным сообществом: «В любом взаимодействии с НОСТРОЙ — будь то обсуждение новой инициативы или проработка уже действующего механизма — мы неизменно чувствуем позицию, отражающую консолидированное мнение всего строительного сообщества. Россия — огромная страна, и универсальный нормативно-правовой акт не может быть одинаково эффективен в разных регионах. Это объективная реальность, которую необходимо учитывать. Отсюда вытекает постоянная необходимость донастраивать организационные, финансово-экономические и управленческие процедуры».

Александр Дёмин подчеркнул партнерский характер взаимодействия с СРО: ведомство видит в саморегулируемых организациях своих коллег, чья общая цель — обеспечение добросовестной и ответственной деятельности строительных организаций. Он отметил, что строительная отрасль остается драйвером экономического роста, и перед ней стоят амбициозные задачи, которые успешно решаются при условии создания благоприятных условий для добросовестных участников рынка и своевременного реагирования на нарушения.

с. 7

НОВОСТИ

Международный форум устойчивого развития городов с. 15

Защита критической инфраструктуры

В Петербурге обсудили вызовы новой реальности

Светлана СМИРНОВА

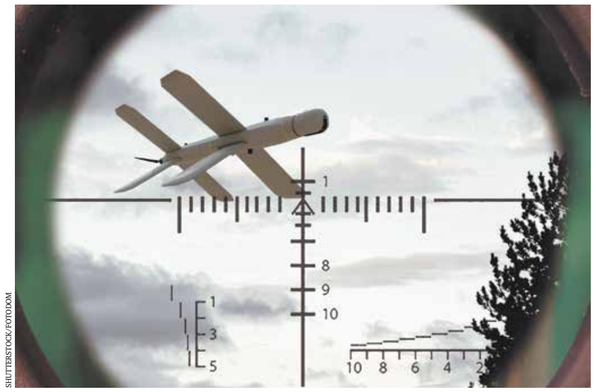
Указ президента РФ от 24.08.2026 №604 фактически сформировал новую реальность для российской строительной индустрии и сферы жилищно-коммунального хозяйства. Государство перешло от рекомендательного характера защиты критической инфраструктуры (КИ) к жесткому контролю: выявление уязвимостей или неэффективности защиты от БПЛА теперь может повлечь за собой передачу объекта во временное государственное управление.

В этих условиях персональная и имущественная ответственность менеджмента и собственников становится главным драйвером для срочного внедрения комплексных систем физической и инженерной защиты зданий и сооружений. В рамках «Невского форума» эксперты обсудили вызовы новой реальности и предложили способы защиты КИ в условиях обострившегося глобального геополитического кризиса.

Критическая инфраструктура имеет приоритетное значение для функционирования ключевых сфер жизнедеятельности государства и общества. К ней принято относить финансы, транспорт, ВПК, энергетику, топливную промышленность и здравоохранение. Именно эти объекты чаще всего и попадают под удары беспилотников.

Заместитель генерального директора ООО «Межрегиональный институт экспертизы» Сергей Драгомиров указал на ошибочность шаблонного подхода к безопасности: защита должна выстраиваться индивидуально, на основе анализа векторов угроз, специфичных для каждого сектора промышленности.

Ключевой проблемой эксперт назвал отсутствие системного интегратора — профильного ведомства или госкомпании, которые взяли бы на себя роль координатора. До тех пор, пока проектировщики и строители предоставлены сами себе в вопросах бюджета и трактовки защитных мер, в этой сфере будет оставаться много самодеятельности. «Кто-то предпочитает натягивать противодроновые сетки, кто-то устанавливает вышки или монтирует короб из железобетона — это все зависит от бюджета заказчика и таланта проектировщика», — отметил Сергей Драгомиров.



SHUTTERSTOCK/FOTODOM

В вопросах защиты КИ необходимо применять базовые конструктивные решения, уже зарекомендовавшие себя на практике. Начинать эту работу следует с интеграции инженерно-экономических расчетов. «Однако адекватной методики расчета стоимости таких работ пока, к сожалению, нет. Зато на рынке появилось много «умельцев», готовых задешево и по-быстрому смонтировать защиту от дронов. Только сможет ли она защитить объект в нужный момент?» — задался вопросом эксперт. Под видом полноценной защиты от БПЛА заказчикам иногда предлагают обычную сетку, натянутую над объектом. При этом не учитывается критическая уязвимость конструкции: беспилотник может беспрепятственно залететь под нее.

Сергей Драгомиров также подчеркнул, что модернизация систем безопасности объектов КИ всегда проводится в условиях действующего производства: «Ключевым приоритетом при проектировании и монтаже защитных конструкций остается обеспечение абсолютной безопасности людей. Самодеятельность может навредить, поэтому необходимо применять проверенные базовые конструкции».

С его доводами согласилась генеральный директор АНО «Агентство стратегических преобразований», член Комитета по цифровой трансформации Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Елена Звонарёва. Создавать защиту для объектов КИ нужно комплексно. Проектировщикам требуются не просто локальные расчеты на основе моделей угроз, а объединение физического, инженерного и цифрового контуров, ведь если дрон попадет в сектор цифрового управления, предприятие остановится.

Елена Звонарёва отметила, что государственным проектам в сфере обеспечения безопасности КИ необходима поддержка со стороны бизнеса. При этом не столь важно, кто именно возглавит это направление — директор предприятия или начальник службы безопасности. Главное — успеть осмыслить происходящие процессы, пока логика совместных действий только формируется.

Для системной работы она предложила создать межведомственную платформу. «Нам нужна перспектива на будущее. Пока мы чаще обсуждаем частные случаи, но хотелось бы при возникновении опасности не просто «отстреливаться из ружья», а прогнозировать реальные модели угроз и защиты», — подчеркнула Елена Звонарёва.

В двух шагах от ЮНЕСКО

В Москве завершено строительство нового филиала ГИМ

Анастасия БАРТЕНЬЕВА

В нескольких метрах от стен Новодевичьего монастыря — памятника, включенного в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, — завершено возведение нового экспозиционно-выставочного центра Государственного исторического музея (ГИМ). Пятиэтажное здание с обширным подземным уровнем, эффектными консольными балконами, развернутыми в сторону древней обители, стало итогом почти десяти лет подготовки и двух лет интенсивной стройки.

О том, что будет внутри и почему этот объект называют беспрецедентным, рассказали генеральный директор музея Алексей Левыкин, руководитель дирекции по строительству уникальных объектов ППК «Единый заказчик» Наталья Зарубина, настоятельница Новодевичьего ставропигиального женского монастыря игуменья Маргарита и заместитель генерального директора музея по учету и хранению Марина Чистякова.

Идея создания нового центра принадлежит владыке Ювеналию, возглавлявшему Московскую епархию. Долгие годы коллекция Новодевичьего монастыря, переданная Русской Православной Церкви в 2010 году, хранилась в фондах ГИМа, и вопрос о ее публичном показе вставал все острее. Однако от идеи до строительной площадки путь оказался долгим.

«Особую роль в судьбе проекта сыграл статус территории. Поскольку построенный выставочный центр находится в буферной зоне ансамбля Новодевичьего монастыря, то в соответствии с правилами пользования объекта ЮНЕСКО ГИМ с 2015 года начал подготовку к строительству экспозиционно-выставочного музейного центра. Было направлено совместное обращение в Комитет Всемирного наследия с эскизным проектом, который эксперты согласовали сразу», — рассказала игуменья Маргарита.

Вердикт международных экспертов был однозначен: экспозиции из предметов, принадлежавших обители, будут не подавлять, а усиливать выдающуюся универсальную ценность памятника. По словам настоятельницы, это редкий случай единомыслия Комитета ЮНЕСКО, РПЦ и ГИМ.



ВАСИЛИЙ КУЗЬМИЧЕНОК / АГН «МОСКВА»

Не менее важным стал и политический импульс. С 2022 года, после получения монастырем статуса ставропигиального Патриаршего, началось активное строительство — по нескольким поручениям президента РФ. По словам игумены Маргариты, они были исполнены, и сегодня все являются свидетелями этого чуда.

Строительно-монтажный цикл был реализован за предельно сжатые два года. По словам Натальи Зарубиной, сложностей хватало: плотные городские сети, необходимость переключений в отопительный период и, главное, работа в центре плотной жилой застройки.

«Было необходимо совместно с монастырем и ГИМ отработать с жителями так, чтобы не создавать им лишнего дискомфорта. Кроме того, поскольку объект находится в буферной зоне ЮНЕСКО, это потребовало отдельного блока вопросов и жесткого контроля на каждом этапе», — рассказала руководитель дирекции ППК «Единый заказчик».

Итоговый сметный масштаб проекта составил порядка 5 млрд рублей из федерального бюджета. Общая площадь объекта — около 10 тыс. кв. м, включая подземный этаж с техническими помещениями и 18 парковочными местами для сотрудников.

Перед архитекторами стояла сложная задача — вписать современный объем в историческую среду, не подавив главную доминанту. Решение нашли в прямом, но бережном диалоге с монастырем через формообразование и цвет. Отсюда — выносные консольные балконы, ориентированные точно на обитель, и совпадающая цветовая гамма: красный терракотовый и белый камень. В проекте есть и сценарные находки: например, контур-рельеф с силуэтом монастыря на фасаде.

«Здание находится буквально в двухстах метрах от стены памятника, однако на этом минимальном расстоянии не ощущается той нагрузки, которую оно оказывает на уникальный объект архитектуры», — подчеркнул Алексей Левыкин.

Внутри нового музея второй этаж полностью отдали под хранение. Там разместили фондохранилище площадью 1,1 тыс. кв. м, рабочие комнаты реставраторов и специальные помещения для профилактических работ, чтобы лишний раз не травмировать предметы перевозкой. «Сюда привезут чуть более 40 тысяч предметов. В основном это памятники древнерусской живописи, шитья и прикладного искусства, русское средневековье», — уточнила Марина Чистякова.

Экспозиционные площади превышают две тыс. кв. м, что позволяет показать вещи по-настоящему подробно. «Здесь созданы идеальные условия как для хранения, так и для показа», — добавила заместитель гендиректора музея по учету и хранению.

Среди будущих экспонатов — предметы, сопоставимые с собраниями Музеев Московского Кремля, поскольку создавались они теми же мастерами. Алексей Левыкин отметил, что в ГИМ переедет уникальный иконостас правительницы Софьи — водосвятная чаша. Также будет представлен оклад Евангелия, сравнимый с окладом Боровского Евангелия. Это все памятники, над которыми работали ювелиры Золотой и Серебряной палат Московского Кремля.

Отдельное внимание в музее уделено климату: для экспонатов нужно поддерживать температуру около 18 градусов и влажность 55%, но допускается отклонение в пять единиц. При этом сами хранители считают, что чем прохладнее в залах, тем лучше.

Сейчас музей завершает юридические формальности. Директор ГИМ заявил, что вопросы передачи здания на баланс музея планируется решить еще в этом году, а окончательное открытие экспозиции намечено на I квартал 2027-го. Это событие совпадет со 150-летием самого Государственного исторического музея.

Дополнительную и оперативную информацию смотрите на интернет-портале «СГ» (stroygaz.ru) и на страницах издания в социальных сетях

НОВОСТИ

Без льгот

Девелопмент ищет новую модель роста

Оксана САМБОРСКАЯ

Ежегодный форум архитекторов и девелоперов «Город. Человек. Будущее», проводимый Forbes Russia, собрал участников рынка недвижимости в момент, когда отрасль оказалась в совершенно новых экономических условиях: льготная ипотека, годами остававшаяся главным драйвером спроса, перестала быть опорой, деньги стали дорогими, покупатель — осторожнее, а требования к качеству среды — выше. Разговор на сессии «Девелопмент новой эпохи: где искать рост после льготной ипотеки?» получился не столько о том, что происходит, сколько о том, как стимулировать рост и какую роль в этом играет сам девелопмент.

Точка отсчета

Для начала участникам пришлось ответить на вопрос, что привело рынок к нынешнему состоянию. Несколько лет льготная ипотека обеспечивала высокий спрос и позволяла наращивать объемы строительства, но теперь перестала работать — и прежние модели роста уже не гарантируют результата.

Однако сводить все к льготной ипотеке было бы упрощением: к 2020 году отрасль подошла с набором структурных проблем, о которых напомнила директор по макроэкономическому анализу «Банк ДОМ.РФ» Жанна Смирнова. Одна из них — недоверие людей к рынку новостроек, связанное с обманутыми дольщиками. Вторая — стагнация доходов: с 2010 по 2020 год они практически не росли (около 0,7% в год), а в следующие пять лет прибавляли в среднем около 6%. Третья — дефицит предложения: жилья строилось мало, а в некоторых регионах выбора практически не было. Именно на эти изменения и наложилась льготная ипотека.

Сегодня спрос остается высоким, но меняется качественно: люди стали более избирательными, и недвижимость для них — уже не просто квадратные метры. «Они смотрят на жизненный сценарий, который предлагает недвижимость», — отметила Жанна Смирнова. Среди факторов, влияющих на выбор места жительства, важными оказались, вроде бы, мелочи: тротуары, общественные пространства, места отдыха; цифровые сервисы и близость магазинов, по ее словам, отходят на второй план.

Регионы — отдельная реальность

Макроэкономическая картина объясняет общее направление, но не дает ответа на вопрос, где именно искать рост. Рынок недвижимости в России неоднороден: то, что справедливо для столиц, почти не работает в регионах. «Россия — это не Санкт-Петербург и Москва, а регионы. И в регионах ситуация совсем другая», — подчеркнул управляющий партнер по сегменту «Регионы» ГК ФСК Алексей Алмазов.

Главная проблема регионов — разрыв между растущей себестоимостью и возможностями покупателя. Последние пять лет рынок держался на льготных программах, поскольку доходы не росли так, как росли цены. Полная инвестиционная стоимость квадратного метра в среднем составляет 186 тыс. рублей, а цена — около 210 тыс. Строительная себестоимость занимает 40-45% от стоимости проекта, но дальше начинается зона, где девелопер уже не может влиять напрямую: отсутствие сетей, задержки с подключениями и нереализуемые обещания на конкурсах.

Выход в такой ситуации один — партнерство с государством, где у каждой стороны есть понятные обязательства. «Когда весь цикл будут партнеры, которые обеспечивают друг другу определенные условия, тогда и ставки будут меньше, и проекты будут быстрее реализовываться», — уверен Алексей Алмазов. По его мнению, значительного роста в ближайшее время ждать не стоит, но появится прогнозируемая перспектива по вводу жилья.

Государство как партнер

Если девелопер не может в одиночку справиться с растущей себестоимостью и дорогими деньгами, часть ответственности ложится на государство. Речь не только о поддержке строительства, но и о выполнении целей отрасли — вводе жилья и обеспечении комфортной городской среды. Соединить эти задачи позволяет механизм комплексного развития территорий, охватывающий весь спектр решений — от расселения аварийного фонда до благоустройства и замены инфраструктуры. О том, как этот механизм работает на практике, рассказала директор Департамента комплексного развития территорий Минстроя России Мария Синичич.

Приоритетом она назвала обновление центров городов, расселение аварийного фонда за счет привлеченных средств инвесторов. При этом точечная застройка, которую критикуют архитекторы, не является однозначным злом: если она вписана в мастер-план и сохраняет облик, то имеет право на существование.

Продукт под конкретную локацию

Когда доходы покупателей не поспевают за ростом себестоимости строительства, застройщики оказываются перед выбором: снижать качество продукта или искать способы сохранить его доступность без потери класса. Второй путь требует внедрения гибких финансовых инструментов и плотной совместной работы с банками. Однако у таких решений есть обратная сторона: если инструмент лишь откладывает платеж и создает видимость доступности, покупатель получает возможность купить сейчас, но обязательства никуда не исчезают. Поэтому задача застройщика — подобрать механизмы, которые реально помогают клиенту, а не маскируют неподъемную цену, считает коммерческий директор ГК «А101» Элина Тагирова.

Готовых универсальных решений не существует, как и единого портрета покупателя жилья. Необходимо не переносить успешный опыт из города в город механически, а адаптировать его под конкретное место, отметила коммерческий директор девелоперской компании «Неометрия» Ленария Хасиятуллина: «Есть базовые потребности, но все остальное — образ жизни, город, где он живет и работает, — сказывается на потребителе».

Разница хорошо видна на двух примерах. В Москве востребованы приватность, сервисы и архитектура, и проект строится вокруг закрытого квартала. В Краснодаре логика обратная — проект на 28 гектарах в центре города делается открытым для горожан. В обоих случаях покупатель приобретает не просто квадратные метры, а среду, в которой будет жить, — и именно это становится главным аргументом при выборе.

Покупатель высокого сегмента

В высоком сегменте ситуация выглядит иначе, чем в массовом: здесь покупатель адаптируется к новым условиям быстрее и возвращается на рынок охотнее. При этом ощущение, что рынок уже прошел переломный момент, оказалось обманчивым — период после льготной ипотеки еще не наступил, уверена директор по маркетингу и продажам LEGENDA Ксения Садкова. Москва столкнулась с первым заметным сокращением сделок только в 2026 году, тогда как Питер переживает стагнацию с 2022 года. «Высокий сегмент более адаптивен к текущим реалиям рынка», — отметила она. Рынок стал импульсивным, а пики продаж создаются внешними факторами. Сентябрь этого года оказался удачным, но впервые не для всех застройщиков — в проектах компании около 40% сделок покупатели закрыли через рассрочку. «Потребитель привык тратить деньги в эмоциональном порыве, но теперь ему нужно большое количество дополнительных аргументов», — сказала Ксения Садкова.

Иллюзий о быстром возвращении к прежним темпам строить не нужно. При этом новая модель роста складывается не из ожидания низких ставок, а из качества продукта, партнерства с государством и умения работать с покупателем вдолгую.

Человек эпохи и долга

Памяти заслуженного строителя РФ Николая Кошмана

21 октября на 83-м году жизни скончался Николай Павлович Кошман — генерал-полковник, бывший председатель Госстроя России, человек, чей жизненный путь вместил почти полвека преданного служения Отечеству на военном, государственном и общественном поприщах.

Свои соболезнования в связи с кончиной выдающегося государственного деятеля выразили коллеги, друзья и ведущие отраслевые объединения страны.

От командира взвода до зампреда правительства

Николай Кошман занимал ответственные должности — заместителя командующего железнодорожными войсками, а впоследствии — руководителя Госстроя России и заместителя председателя правительства РФ.

Как отметили в Национальном объединении строителей (НОСТРОЙ), на каждом посту он демонстрировал исключительный профессионализм и преданность делу, решая масштабные задачи по развитию инфраструктуры страны.

«Николай Павлович Кошман посвятил всю свою жизнь без остатка служению Отечеству. Оставил яркий след в истории железнодорожных войск, пройдя путь от командира взвода до заместителя командующего. Он всегда проявлял мужество, стойкость и высочайший профессионализм», — подчеркнул советник президента РФ Игорь Левитин.

География страны — в одной биографии

С именем Николая Кошмана связаны железные дороги, мосты, жилье и объекты социальной инфраструктуры в Сибири, на Дальнем Востоке, в Казахстане и Центральной России. Он участвовал в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС и в развитии транспортных артерий Байконура. В 1996 году, будучи председателем правительства Чеченской Республики, занимался восстановлением инфраструктуры, жилья, систем энерго- и водоснабжения, связи, уделяя внимание образованию, здравоохранению и сельскому хозяйству.

«Для него не существовало «неудобных» задач: если нужно было восстанавливать — он восстанавливал; если нужно было строить с нуля — строил, — вспоминает депутат Госдумы РФ Владимир Ресин. — С участием Николая Кошмана Москва приняла Генеральный план развития — основу возрождения исторического центра и программы сноса пятиэтажек первого периода отечественного домостроения».

«Он был настоящим командиром — жестким, волевым. Почти полвека верно служил Отечеству. На всех должностях его отличали огромная работоспособность и умение сконцентрировать все силы на выполнении поставленных задач. В его биографии — вся география нашей страны», — отметил, со своей стороны, президент ОРОО «БАМ» Ефим Басин.

Во главе строительной отрасли

С октября 2002-го по апрель 2004 года Николай Кошман возглавлял Государственный комитет РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу. В сферу его ответственности входили развитие строительной отрасли, жилищная политика, градостроительство, техническое регулирование, реформирование ЖКХ.

После завершения государственной службы он продолжил активную деятельность в профессиональном сообществе: занимался совершенствованием отраслевого законодательства, защитой интересов строительных организаций, развитием инвестиционной деятельности и внедрением современных технологий. С 2005-го по 2021 год Николай Кошман возглавлял Ассоциацию строителей России (АСР), последовательно отстаивая интересы профессионального сообщества.

В Российском Союзе строителей особо отметили его вклад в многолетнее взаимодействие с АСР — организации объединяли общие задачи по защите интересов строительного сообщества и повышению роли профессиональных объединений: «Николай Павлович неизменно выступал за консолидацию профессионального сообщества и конструктивный диалог строительного бизнеса с государственной властью».

Ориентир для новых поколений

Заслуги Николая Кошмана отмечены высокими государственными наградами. Но, как подчеркнул Владимир Ресин, главная награда — то, что было построено его руками и благодаря его руководству: километры дорог, мосты, жилые кварталы, восстановленные города. «Для всех нас, кто связан со строительной отраслью, Николай Павлович был не просто коллегой — он был ориентиром. Его опыт, энергия и преданность делу останутся примером для новых поколений строителей», — подчеркнул он.

Председатель Профсоюза строителей России Борис Сошенко назвал Николая Кошмана масштабной личностью, которой по плечу было решение любых задач. Отличительными чертами Николая Павловича являлись принципиальность и способность в сложнейших ситуациях действовать решительно и ответственно. Благодаря этим качествам ему удавалось находить выход из самых сложных ситуаций и успешно руководить крупнейшими стройками страны.



Светлая память о Николае Кошмане — настоящем патриоте и созидателе — навсегда сохранится в сердцах строительного сообщества России.

Редакция «Строительной газеты» выражает искренние соболезнования родным, близким и коллегам Николая Павловича.

ОТРАСЛЕВОЙ ДЕНЬ МИНСТРОЯ РОССИИ

с.1

Президент ГК «Страна Девелопмент» Александр Гайдуков рассказал, что в некоторых регионах на площадки изначально закладывают слишком много требований, в результате застройщики не выходят на торги, а власти вынуждены пересматривать условия. По словам эксперта, разумнее определить минимально необходимую нагрузку, а затем оценивать возможности участников и экономику конкретного проекта.

Проблема не только в объеме строительства. Иногда обязательства, выглядящие обоснованными на бумаге, оказываются избыточными на практике. Александр Гайдуков привел пример небольшого участка, на котором застройщика обязали построить детский сад; объект уже появился, однако принимать его местный департамент образования не спешил: поблизости находились два детских сада, и оба были заполнены лишь частично. В итоге застройщик оказался в ситуации, когда построенная инфраструктура не решала реальной проблемы, а завершение договора осложнилось.

«Страна Девелопмент» выступает за более тесное взаимодействие регионов, муниципалитетов, застройщиков и банков еще на этапе подготовки проекта. Финансовая модель должна учитывать реальные возможности площадки, а обязательства — соответствовать потребностям территории.

Когда стоимость меняется на ходу

Еще сложнее ситуация становится, если первоначальные расчеты перестают соответствовать действительности уже после подписания договора, например, меняются условия технологического присоединения к инженерным сетям или существенно возрастает стоимость работ.

Александр Гайдуков рассказал о случае в Тюмени, где для реализации строительства дополнительно потребовалось 300 млн рублей, что стало серьезным испытанием для экономики проекта. Застройщик обратился за помощью к региональным властям; переговоры и разбор расчетов заняли много времени, но в итоге стоимость удалось скорректировать. По словам Александра Гайдукова, дополнительные расходы не пришлось перекладывать на покупателей квартир. Впрочем, он отметил, что такие случаи скорее исключение, чем правило. Чаще рост затрат в строительстве в конечном счете отражается на гражданах.

Первый заместитель председателя правительства Архангельской области Дмитрий Рожин подтвердил, что региональные власти могут вмешиваться в подобные ситуации. Если стоимость подключения заметно превышает обычный для области уровень, специалисты выясняют, какие технические решения действительно необходимы. Иногда удается найти более рациональный вариант, но в других случаях дополнительные расходы объективно неизбежны.

Заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Никита Стасишин подчеркнул, что ответственность за реализацию КРТ не заканчивается составлением конкурсной документации: региональные и муниципальные власти должны сопровождать проект и помогать решать возникающие вопросы — от согласования планировочных решений до взаимодействия с РСО.

Расселить аварийное жилье и построить новый квартал

Практический пример комплексного развития территорий представил Дмитрий Рожин. Для Архангельской области КРТ стало одним из инструментов решения насущной проблемы расселения ветхих и аварийных домов.

В Архангельске официально насчитывается 1,5-1,6 млн кв. м аварийного жилья. Значительная часть фонда — деревянные дома, построенные несколько десятилетий назад, при этом есть и здания, чье состояние вызывает вопросы, но которые пока не признаны аварийными.



МИНСТРОЙ РФ

Город как единый проект

Одних федеральных средств для решения проблемы недостаточно, поэтому регион начал искать дополнительные механизмы. Первый договор КРТ подписали в 2022 году, однако старт оказался непростым: первоначально установленные требования к жилью, которое нужно было приобрести и передать муниципалитету для переселения жителей, выполнить оказалось невозможно. Подход пришлось пересматривать, а договор — расторгать и заключать заново.

Постепенно механизм удалось наладить. Как сообщил Дмитрий Рожин, в Архангельской области в рамках КРТ уже расселяют 38 тыс. кв. м аварийного жилья, а обязательства по действующим договорам предусматривают расселение 105 тыс. кв. м. В перспективе регион рассчитывает значительно расширить масштабы программы. Для застройщика это означает не только строительство новых домов, но и участие в преобразовании сложившихся кварталов, для жителей — возможность переехать из аварийного жилья в современные квартиры. Однако такие проекты требуют постоянного сопровождения: необходимо согласовывать условия с РСО, проверять экономику, работать с жителями и следить, чтобы обязательства оставались выполнимыми.

Никита Стасишин обратил внимание на то, что КРТ в уже застроенных районах — одна из самых сложных задач для всех участников. Новое строительство увеличивает нагрузку на инженерные сети, транспорт и социальную инфраструктуру. Поэтому развитие территории нельзя сводить к сносу старых и появлению новых домов.

Целое нельзя собрать из разрозненных объектов

Тему комплексного подхода к строительству необходимо связывать с долгосрочным развитием регионов. Первый заместитель главы Минстроя России Александр Ломакин напомнил о результатах федерального проекта «Формирование комфортной городской среды». С начала его реализации в России благоустроили более 119 тыс. территорий, а изменения затронули свыше 123 млн человек. В этом году во Всероссийском голосовании за объекты благоустройства приняли участие почти 16 млн граждан.

По словам Александра Ломакина, общественные пространства становятся не только местами отдыха, но и точками притяжения бизнеса. В рамках проектов-победителей всероссийских конкурсов появилось почти 31 тыс. рабочих мест и открылось около 7 тыс. коммерческих объектов.

Однако благоустройство — лишь часть большой задачи. Жилые кварталы, транспорт, инженерные сети и социальные учреждения должны развиваться согласованно. Для этого все большее значение приобретают мастер-планы — документы, позволяющие определить долгосрочные приоритеты развития города и увязать между собой разные проекты.

Как отметил глава Республики Бурятия Алексей Цыденов, невозможно выбирать между жильем, транспортом и социальной инфраструктурой: людям нужны все эти составляющие. В регионе мастер-планы Улан-Удэ и Северобайкальска разрабатывались при поддержке «ДОМ.РФ», в них связаны жилищное строительство, социальные объекты, транспорт и городская экономика.

Один из примеров — проекты КРТ в Бурятии, общий потенциал которых оценивается в 2,4 млн кв. м жилья. Первые два проекта предусматривают строительство 270 тыс. кв. м. Вместе с жильем здесь решаются задачи расселения аварийных домов и создания общественной инфраструктуры, в частности, в рамках одного из проектов строится школа, предусмотрены театр и музей, также рассматривается создание кампуса.

При этом Алексей Цыденов подчеркнул, что решения по мастер-планам и архитектурным концепциям проходили общественные обсуждения: жители должны участвовать в определении будущего своего города, поскольку новые пространства создаются именно для них.

Жизнь после стройки

О том, как оценивать потребности территории, говорила и генеральный директор АНО «Национальные приоритеты» София Малявина. По данным представленного ею исследования, 97% опрошенных считают голосование за объекты благоустройства реальным механизмом улучшения городской среды. При этом 75% россиян хотели бы, чтобы их населенный пункт получил статус опорного.

Но участие жителей не должно ограничиваться голосованием за конкретную площадку. При планировании важно понимать, как люди перемещаются по городу, каких услуг им не хватает, что может сделать территорию привлекательнее для жизни и работы. Для небольших городов это особенно существенно: развитие инфраструктуры должно быть связано с возможностями трудоустройства, образования и удержания молодежи.

Заместитель генерального директора «ДОМ.РФ» Денис Филиппов отметил, что инвесторы при выборе площадок оценивают не только экономику проекта, но и сроки реализации, а также риски. Поэтому подготовка территории и сопровождение инвестора становятся важной частью работы института развития. По словам эксперта, мастер-планы помогают определить, где уместно строить жилье, где развивать промышленность и логистику, а какие площадки можно вовлекать в проекты КРТ.

Впрочем, комфортная среда складывается не только из крупных объектов. Генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав Киселёв рассказал о созданной с использованием мотивов дымковской игрушки детской площадке в Екатеринбурге в районе Академический. Проект задумывался как необычное и яркое пространство для детей, но в итоге стал местом притяжения для жителей, несмотря на то, что находится в стороне от жилой застройки.

Этот пример участники обсуждения рассматривали как напоминание о роли городской среды в повседневной жизни: площадь, парк или детская площадка могут стать местом встреч и общения, а архитектура — способом сохранить культурные особенности территории. Но для этого недостаточно просто построить объект: нужно понимать, кому он нужен, как будет использоваться, кто займется его содержанием.

Никита Стасишин отдельно подчеркнул, что инфраструктура не должна заканчиваться у границ жилого комплекса — важно, чтобы район был связан с окружающим городом: жители могли безопасно добираться до парков, общественных пространств, культурных учреждений и других объектов. Задача — не построить отдельный благоустроенный «остров», а встроить его в жизнь, тем самым создав бесшовную среду города.

От планов — к работающим решениям

Обсуждение показало, что развитие территорий зависит не от одного решения и не от одного участника. Даже хорошо продуманный проект может столкнуться с изменением стоимости подключения к сетям, завышенными требованиями или невостребованной инфраструктурой, а строительство новых домов само по себе не решает проблему качества жизни, если за ним не следуют дороги, инженерные сети и необходимые жителям объекты.

Поэтому в центре внимания остается согласованная работа государства, регионов, муниципалитетов, застройщиков и инвесторов. Успех КРТ должны быть выполнимыми, финансовые модели — учитывать реальные затраты, а решения по развитию города — опираться на потребности жителей.

В конечном счете качество строительства определяется не только количеством введенных квадратных метров — важно, каким становится место, где люди будут жить: смогут ли они добраться до работы, отвести ребенка в школу, найти рядом зону для отдыха и чувствовать себя частью города. Именно с этого начинается переход от строительных планов к изменениям, которые люди замечают в собственной жизни.

ОТРАСЛЕВОЙ ДЕНЬ МИНСТРОЯ РОССИИ

Рецепты успеха

КРТ меняет экономику российских городов



МИНСТРОЙ РФ

Анастасия БАРТЕНЬЕВА

Более полутора тысяч проектов комплексного развития территорий (КРТ) запущено в России. Этот механизм, еще пять лет назад казавшийся смелым экспериментом, стал главным драйвером градостроительной отрасли, превратившись из инструмента точечной реновации в философию создания новых городов. Однако за фасадами современных жилых кварталов скрывается сложнейшая финансовая и управленческая математика.

На площадке Национального центра «Россия» эксперты Минстроя России, Единого института пространственного планирования (ЕИПП) РФ, региональных властей и крупнейших застройщиков страны обсудили, как перевести мастер-план на язык цифр и удержать экономику КРТ на плаву в условиях сворачивания массовой льготной ипотеки.

«Главная задача строительной отрасли — перейти от работы с документами к управлению данными, — заявил замминистра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Константин Михайлик. — Сейчас 90% существующих систем — это лишь цифровые репозитории для хранения оцифрованных документов. Информация в таких файлах быстро устаревает, и при выезде специалиста в регион никто не гарантирует ее актуальность». Основой будущей работы должен стать переход от цельных документов к их разделению на «атомы» данных с возможностью последующей пересборки.

Константин Михайлик привел в пример Тюменскую область, где анализ «тепловых карт» перемещения людей в новом парке позволил скорректировать дорожки уже после благоустройства, опираясь на реальные данные, а не на проектные чертежи. Подытоживая, замминистра отметил, что главная задача сегодня — систематизировать работу по переводу документов в цифровой формат и предоставить недостающие слои данных. Необходима унификация процессов, все регионы должны работать по единым базовым правилам, а начальный этап договоренностей требуется четко прописать.

Как принципы работают на практике, рассказала зампред правительства и министр по управлению имуществом и градостроительной деятельности Пермского края Лариса Ведерникова. Секрет успеха, по ее мнению, заключается в системном диалоге. В 2021 году, когда градостроительные полномочия передали с городского уровня на региональный, в первую очередь была создана рабочая группа с застройщиками, что позволило наладить прямую и открытую связь. Затем в регионе обновили законодательную базу: теперь при реализации КРТ изменения в Генплан и правила землепользования и застройки вносятся без проведения общественных обсуждений. Сокращение бюрократических процедур заметно ускорило запуск проектов, а их экономическую эффективность регион поддерживает благодаря гибкому управлению контурами территорий.

Яркий пример — площадка «Тихий Компрос». Модель проекта КРТ изначально состояла из двух контуров. Однако из-за того, что первые торги не состоялись, власти добавили третий контур для формирования более устойчивой экономической модели. Расселение ветхого фонда здесь идет по двум сценариям — бюджетному и инвестиционному: первые две площадки расселили за счет бюджетных средств, а третью — силами инвесторов. При возникновении споров о цене власти разделяют процедуру изъятия недвижимости и процедуру определения его стоимости. На сегодняшний день по первой очереди уже получено разрешение на строительство, а объем продаж у застройщика достиг 45%.

Второй проект отличается колоссальной социальной нагрузкой. Инвесторы возводят дороги, школу на 1 000 мест, детский сад на 350 мест, а также аквапарковый комплекс, аквапарк с гостиницей и парк развлечений площадью более пяти гектаров. Чтобы сбалансировать затраты на перенос картодрома, регион разделил расходы с девелопером. Все доходы от торгов по КРТ — более 2 млрд рублей — целевым образом направляются на расселение аварийного жилья. При этом застройщики демонстрируют высокую социальную ответственность, самостоятельно обустраивая скверы и выходя за рамки стандартных обязательств.

Для девелопера КРТ — это не только возможность строить масштабно, но и зона высокой неопределенности. Управляющий партнер по сегменту «Регионы» ГК «ФСК» Алексей Алмазов подчеркнул, что проекты комплексного развития должны формировать идентичность города, делая его узнаваемым, самостоятельным и уникальным. Однако главной болью отрасли остается непредсказуемость входа в проект. Основной вопрос для девелопера — сколько инвестиций нужно вложить до получения первого разрешения на строительство. В качестве примера Алексей Алмазов привел опыт Читы: цена входа в договор составляла 38 млн рублей, однако затраты на расселение в итоге достигли 849 млн рублей, что в 22 раза превысило стоимость самого лота.

Именно из-за таких рисков девелопер требует жесткого разделения ответственности между всеми участниками проекта. Ключевая проблема — неопределенность с подведением магистральных сетей и их стоимостью, из-за чего девелопер может начать расселение, не имея гарантий подключения. Алексей Алмазов настаивает на едином графике обязательств для всех участников договора КРТ, так как сейчас ответственность лежит в основном на инвесторе. При выборе площадки компания учитывает цену локации, объем инвестиций до получения разрешения на строительство, предсказуемость согласований и объем выкупа на старте.

Чтобы проекты КРТ стали более предсказуемым и массовым инструментом, отрасли срочно необходим закон о мастер-планах, содержащий инструменты для перехода от планирования города к планированию конкретной территории и непосредственно проектов КРТ. Сейчас этой законодательной рамки не хватает. Кроме того, существует вопрос уровня ответственности: в момент заключения договора застройщик берет на себя практически все риски по проекту. Администрация региона или города готовит большой объем исходно-разрешительной документации, но качество этой документации и дальнейшие подтверждения параметров порой не совпадают.

Бывает, что при оценке финансовой модели расходная часть составляет миллиард рублей, а на следующей стадии она вырастает до двух миллиардов, что затягивает сроки и отягощает модель девелоперов. Тяжелой задачей остается и вопрос сетей: мощности часто не хватает, а конкретной законодательной нормы, регулирующей сроки реализации проекта и строительства головных сооружений, пока нет.

Алексей Алмазов подчеркнул, что должна быть законодательно закреплена рамка, определяющая, кто и за какой момент отвечает и как проект реализуется от начала до конца. Тогда проблем не будет, так как именно неопределенность создает риски для банков, из-за чего они поднимают ставки. До момента получения всех разрешений девелопер несет финансовые риски годами.

Эксперт отметил, что сейчас несколько девелоперов не могут одновременно зайти на одну территорию для создания конгломерата. В то же время, один застройщик на крупной площадке часто не способен раскрыть весь ее потенциал в ограниченный срок. Решением может стать инструмент мастер-девелопмента: одна компания подготавливает территорию и инфраструктуру, а затем распределяет фазы реализации проекта между другими игроками рынка.

Научную базу дискуссии подвела директор ЕИПП РФ Дина Саттарова. Она разделила экономику любого КРТ на три части: доходы девелопера, доходы города и общую социально-экономическую эффективность. Эксперт предупредила об опасности создания «спальных гетто»: в таком районе рабочие места будут приносить 600 млн рублей, а ежегодные затраты на содержание территории составят миллиард, поэтому проект никогда не станет самоокупаемым. Сбалансированный сценарий с рабочими местами меняет ситуацию. Если перевести всего 10 тыс. кв. м жилья в общественно-деловую функцию, создав места приложения труда, территория станет прибыльной в долгосрочной перспективе. Дина Саттарова призвала связывать мастер-план с бюджетом города как можно раньше. Хороший генплан — это не ограничение, а «дорожная карта» для инвестора.

Директор bnMAP.pro Сергей Лобжанидзе спустил экспертов с небес цифровой трансформации на землю реального спроса: «Все обязательства застройщика перед городом по КРТ оплачивает обычный покупатель через розничный рынок — все это уже заложено в цену квадратного метра. Главным вызовом 2024-2026 годов стала полная отмена массовой льготной ипотеки (до конца 2025 года доля таких программ в общем объеме ипотеки, по данным ЦБ РФ, составляла около 80%), что неизбежно ведет к сжатию рынка: сначала сократится количество сделок, а затем застройщики станут выводить меньше новых проектов, так как строить то, что продается долго, просто невыгодно».

Однако проекты КРТ демонстрируют высокую устойчивость. Благодаря качественному продукту срок реализации остатков в них составляет менее двух лет, что считается оптимальным показателем для рынка. В рамках комплексного развития девелопер предлагает не просто жилье, а готовую городскую среду с инфраструктурой в 15-минутной доступности. Такой комплексный подход делает продукт максимально востребованным у покупателей.

КРТ успешно работает и за пределами мегаполисов. Это доказал гендиректор ГК «НИДК» Михаил Иванов, представив первый в России проект КРТ в закрытом городе Сарове. Девелоперы оптимизировали исходный мастер-план: сократили число фасадов, объединили объекты и расширили подземные паркинги. В результате плотность застройки сохранилась, а продаваемая площадь квартир выросла на 5%.

Экономика проектов в закрытом административно-территориальном образовании традиционно сложная из-за специфической геологии и жесткого режима безопасности. Например, для допуска подрядчика на площадку недостаточно выиграть тендер — списки рабочих месяцами проверяют все силовые ведомства. Тем не менее жилой комплекс бизнес-класса общей площадью 34,5 тыс. кв. м распродан на 20% еще на стадии котлована.

В финале сессии эксперты сформулировали рецепт успеха. Сергей Лобжанидзе предложил дробить проекты на небольшие очереди, чтобы точнее контролировать объемы и иметь доступ к дешевому проектному финансированию для ипотеки. Алексей Алмазов призвал к партнерству, подчеркнув, что предсказуемость и реальное взаимодействие всех сторон сделают КРТ наиболее эффективным. Лариса Ведерникова добавила, что власти должны вести открытый диалог с девелоперами и не оставлять инвестора один на один с проблемами. Дина Саттарова вернула фокус на расчеты: необходимо найти баланс между доходностью для инвестора и соблюдением всех нормативов. Михаил Иванов подвел черту, выделив два главных фактора реализации любого проекта — конструктивный диалог между органами власти и инвестором, а также скорость прохождения экспертиз и согласований.

Комплексное развитие территорий перестало быть просто стройкой. Сегодня это сложнейший симбиоз больших данных, макроэкономического планирования, архитектурной идентичности и жесткого финансового менеджмента. И от того, насколько слаженно шестерени этого механизма будут работать в каждом конкретном регионе, зависит облик России середины XXI века.

НОСТРОЙ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ



Школа по сценарию

На съезде НОСТРОЙ смоделировали процесс строительства соцобъекта

Алексей ЩЕГЛОВ

22 октября состоялись деловые мероприятия XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций в строительстве. Первым из них стала сессия под провокационным названием «Новые ролевые игры, или Театр абсурда», участники которой, отталкиваясь от сегодняшних реалий рынка, разыграли в лицах процесс строительства типовой школы на две тысячи мест. Целью столь необычной подачи было выявить и наглядно обсудить системные проблемы в стройотрасли, мешающие реализовывать проекты, и в процессе дискуссии обозначить методы их решения.

В роли заказчика строительства школы от лица муниципальной власти выступил первый заместитель председателя Законодательного собрания Свердловской области, вице-президент НОСТРОЙ Аркадий Чернецкий. По сценарию, как это и бывает в реальности, его главным ограничением стал бюджет, выделенный на заявленные цели. Чтобы обойти это препятствие и сократить расходы, Аркадий Чернецкий предложил использовать типовой проект школы на металлокаркасе.

Он подробно рассказал, как избежать подводных камней при подаче заявки. Главное условие — наличие готового проекта, без которого попасть в федеральную программу практически невозможно. Именно поэтому нужно заранее подготовить технико-экономическое обоснование на основе объектов-аналогов, заложив в него инфляцию и непредвиденные расходы.

При этом местным властям важно мыслить стратегически, в частности, прогнозировать, сколько мест в учебных заведениях потребуется жителям, тщательно отобрать будущих участников проекта, грамотно распределить расходы и подключить к решению задачи подразделения муниципальной власти.

Все это в совокупности и должно позволить обеспечить город современной социальной инфраструктурой даже в условиях ограниченного бюджета. «Такой подход позволяет не только решить текущие задачи, но и заложить основу для устойчивого развития городской среды на многие годы вперед», — констатировал Аркадий Чернецкий.



Роль заказчика проекта эмоционально исполнил генеральный директор Ассоциации «Сахалинстрой» Валерий Мозолевский, убедительно продемонстрировавший, как нужно распределить усилия и какие железобетонные аргументы подыскать, чтобы войти в проект, а затем грамотно и без лишних рисков освоить выделенные средства. По его мнению, главный критерий качественной документации — это когда строители приступают к работе без дополнительных вопросов. Все элементы проекта должны сочетаться друг с другом так же просто, как детали детского конструктора. Такой подход позволит гарантировать соблюдение сроков, высокое качество и оптимальную стоимость работ.

Конечно, в реальности так происходит не всегда и на практике многие заказчики не выдерживают последовательности шагов, что приводит к задержкам по проекту. Нередко компаниям потом приходится устранять допущенные огрехи и недоделки. «До тех пор, пока заказчик не научится делать свою работу качественно, проблемы в строительстве будут сохраняться независимо от квалификации подрядчиков или других участников рынка», — заметил Валерий Мозолевский.

В качестве проектировщика выступил директор Ассоциации «Объединение строителей «Альянс Развитие» Владислав Шубин. По легенде, из-за недоработок со стороны заказчика ему пришлось самостоятельно корректировать задание на проектирование. Ситуация усугублялась тем, что специалист находился в другом регионе — удаленный формат работы затянул государственную экспертизу и создал ряд дополнительных сложностей.

Владислав Шубин прекрасно вжился в роль и по ходу «постановки» поделился практическим опытом реализации крупных образовательных объектов, отметив, что если объект включен в программу с финансированием, то это уже удача для заказчика. Однако из-за постоянного дефицита времени на проектирование эксперт рекомендовал использовать аналоговый подход, предполагающий опору на уже готовые типовые проекты.

Председатель правления СРО Ассоциация строительных организаций «Поддержка организаций строительной отрасли» Александра Белоус сыграла роль представителя органа государственной экспертизы. Она отметила, что экспертиза не может и не должна отвечать за соответствие сметы выделенным лимитам финансирования, а ее задача в том, чтобы проверить проект с точки зрения безопасности, нормативов и качества документации. Ключевая проблема — отсутствие эффективных механизмов контроля за реальным финансированием проектов. «Пока это не изменится, любые попытки ускорить экспертизу будут приводить лишь к формальному согласованию документов без гарантии завершения строительства», — указала Александра Белоус.

Президент НОСТРОЙ Антон Глушков выступил в роли подрядчика. По сценарию он вынужден был действовать в условиях классической ловушки, когда расчетная максимальная сумма, которую заказчик готов потратить на закупку, составляет 2,45 млрд рублей, а лимиты позволяют разыграть контракт только на 2,07 млрд. Поэтому заказчик искусственно занизил цену, чтобы попасть в программу. При этом подрядчику предложили контракт со сроком реализации менее года на фоне разгорающегося топливного кризиса. Учитывая эти непростые условия, Антон Глушков перечислил типичные проблемы строителей и рассказал, как минимизировать риски.

«В реальности ни один подрядчик не может просчитать все риски заранее. Для подрядной организации каждый крупный социальный объект — вопрос жизни и смерти. Рациональное принятие решения возможно лишь тогда, когда есть уверенность в финансировании, проверенная команда и понимание реальных рисков», — отметил он.

Президент АСРО «РОС «СОЮЗ» Светлана Дианова, в свою очередь, выступила в роли представителя саморегулируемой организации (СРО). По ее мнению, главная задача — обеспечить качественное завершение проекта в срок, и сегодня СРО еженедельно отслеживает исполнение контрактов всех своих членов через систему мониторинга НОСТРОЙ. По ее словам, «многие подрядчики поначалу воспринимают функции контроля негативно, однако со временем понимают ценность такого сопровождения для успешного завершения строительства».

Координатор НОСТРОЙ по Дальневосточному федеральному округу Ирина Кузьма выступила в качестве аудитора проекта. Она подробно осветила проблемы, которые могут возникнуть в случае нецелевого или неэффективного использования муниципальных средств, и посоветовала, как избежать удорожания строительства: «Контроль за такими рисками должен быть усилен еще до старта стройки. Необходим единый стандарт принятия выполненных работ всеми проверяющими органами, что обеспечит сохранность бюджетных средств без чрезмерного давления на бизнес».

Начальник Межрегиональной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам №4 Ирина Александрова детализировала перед аудиторией особенности работы налоговых органов при проверке подрядчиков крупных социальных объектов. Она обратила внимание, что ФНС России активно внедряет цифровые инструменты контроля, и это помогает предотвращать нарушения еще до выездных проверок.

Общими усилиями выступавших виртуальная школа была построена и принята в эксплуатацию. Комментируя итоги деловой игры, Аркадий Чернецкий констатировал, что она была продуктивной и позволила выявить многие важные моменты, и посоветовал учитывать специфику малых городов, где строительство социальных объектов практически отсутствует из-за нехватки ресурсов. В целом, по его мнению, многие текущие проблемы при реализации проектов возникают из-за того, что нет единой системы сопровождения изменений в типовых решениях.

В свою очередь, Антон Глушков заметил, что экономия на проектировщиках всегда оборачивается огромными убытками. Но главное — это своевременное финансирование. «Стройка живет с денег. Без них даже самый лучший проект останется на бумаге», — подчеркнул он.

Свои заключения представили и другие участники игры. Все они пришли к выводу, что СРО нужно активнее взаимодействовать с заказчиками через рейтинги компаний и сервисы оценки контрагентов, а саморегулируемым организациям нужно стать инициаторами диалога между всеми участниками рынка. При этом важны высокий уровень доверия и прозрачности, что позволит заказчикам выбирать действительно надежных исполнителей проектов еще на этапе доконтрактных переговоров.

НОСТРОЙ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ

с.1

Данные как актив

Начальник ФАУ «Главгосэкспертиза России» Игорь Манылов констатировал: этап оцифровки документов и упрощения процедур успешно завершен. Теперь перед отраслью стоит новая задача. «Задача следующего уровня — научиться работать с данными и полноценно управлять жизненным циклом объектов капитального строительства — от идеи до эксплуатации. Данные по сути становятся новым активом строительного комплекса».

Особое внимание он уделил роли заказчика. «Создание бесшовной среды невозможно без координатора, поэтому мы последовательно усиливаем роль заказчика. Сегодня заказчик — не просто сторона, финансирующая процесс, и не номинальный владелец: он фактически является владельцем всех параметров и данных по объекту. Заказчик выступает архитектором процессов на площадке, верификатором рисков и так далее. С учетом возросшей активности контрольных органов ответственность заказчика существенно увеличилась. Наша задача — не оставлять его один на один с вызовами, а усиливать его позиции за счет технологий, данных, сервисов и экспертной поддержки», — заявил Игорь Манылов.

Он также обозначил приоритет снижения административной нагрузки на строителей. «Если данные уже загружены в любую точку единой государственной системы (не обязательно в экспертизу), необходимо сделать все возможное, чтобы участники инвестиционно-строительного процесса не дублировали эту работу, — подчеркнул он, — чтобы строители занимались непосредственно строительством, а не документооборотом».

Не менее значимой темой является вопрос ценообразования. «Мы подошли к этапу, когда реально возможно управлять стоимостью проекта. У нас сформирована глубокая система, позволяющая получать и применять реальные данные, и есть технологии, которые это обеспечивают», — отметил Игорь Манылов.

Кадры, качество и нормативная база

Председатель Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по предпринимательству в сфере строительства, почетный президент НОСТРОЙ Ефим Басин подчеркнул, что за 18 лет существования саморегулирования пройден большой путь, и модель доказала свою эффективность. Он призвал саморегуляторов сосредоточиться не только на текущей работе, но и на совершенствовании нормативной базы, особенно после принятия федерального закона №309-ФЗ, который требует корректировки стандартов и правил игры для СРО. Среди ключевых задач Ефим Басин выделил борьбу с фальсификатом строительной продукции, с потребительским экстремизмом, а также вопросы подготовки кадров. «Давайте беречь честь и авторитет профессионального сообщества строительной отрасли, которая воспринимается как системообразующая и локомотив экономики страны», — призвал он.



СЕРГЕЙ МИРОШНИКОВ

Новый этап развития

Президент Национального объединения изыскателей и проектировщиков Анвар Шамузафаров подчеркнул важность совместной работы национальных объединений в рамках советов по квалификации: результаты этой работы напрямую определяют срок безопасной эксплуатации объектов.

Глава Союза архитекторов России Николай Шумаков назвал строительство важнейшей сферой жизни общества и отметил значимость профессиональных связей между архитекторами и строителями: «Союз архитекторов России и НОСТРОЙ являются надежными партнерами и соратниками. Мы живем в одном мире, стремясь сделать пространство лучше, комфортнее и безопаснее для людей».

Ректор НИУ МГСУ Павел Акимов рассказал о совместных с НОСТРОЙ проектах в сфере подготовки кадров: запланированы запуск интегрированных программ среднего и высшего профессионального образования, развитие дополнительного образования и активное участие университета в научных исследованиях для экспертной поддержки отраслевых задач.

Системный диалог

Главным решением съезда стало избрание президентом НОСТРОЙ на ближайшие четыре года Аркадия Чернецкого, чья кандидатура была выдвинута саморегулируемыми организациями всех федеральных округов, а также Москвы и Санкт-Петербурга, и получила единогласную поддержку делегатов.

В своем докладе Аркадий Чернецкий обозначил широкий круг задач: от корректировки подходов к взысканиям из компенсационного фонда и усиления ответственности субподрядчиков до единых требований к участникам рынка, безопасности и качества работ, ценообразования, налогообложения, кадрового потенциала, цифровизации и международной повестки.

Съезд утвердил новую редакцию Регламента Всероссийского съезда СРО, скорректировал состав Совета НОСТРОЙ и заслушал доклад Антона Глушкова об итогах работы НОСТРОЙ в 2019-2026 годах. В числе ключевых достижений — развитие информационных систем и цифровых сервисов, системы оценки опыта и деловой репутации подрядчиков, актуализация Единого реестра сведений о членах СРО и Национального реестра специалистов, а также работа по совершенствованию ценообразования, техническому регулированию, кадровой стратегии и формированию положительного имиджа саморегулирования.

После съезда НОСТРОЙ его участники поделились своими впечатлениями с корреспондентами «Стройгазеты». Суммируя их слова, можно резюмировать, что институт саморегулирования переходит от решения локальных задач к выстраиванию целостной модели, способной обеспечить прозрачность рынка, устойчивость бизнеса и высокое качество строительства; реализация заявленных инициатив потребует плотной координации с регуляторами, регионами и участниками отрасли — и именно такой системный диалог должен стать новым стандартом взаимодействия в строительном комплексе.

Справочно

■ В тот же день прошла рабочая встреча министра строительства и ЖКХ РФ Ирека Файзуллина и Аркадия Чернецкого, посвященная обсуждению состояния стройотрасли, путей повышения производительности труда и квалификации специалистов, современных методов организации строительного производства, развития системы непрерывного обучения и профессиональной переподготовки кадров.
А 28 октября глава Минстроя России представил Аркадия Чернецкого участникам еженедельного совещания с регионами и главными распорядителями бюджетных средств, подчеркнув, что совместная работа с отраслевым сообществом — ключевое условие для выработки эффективных решений и обеспечения высокого качества работ на всех этапах инвестиционно-строительного цикла.



НОСТРОЙ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ

Стройка ждет, колледж догоняет

Отрасль и образование ищут общий язык



СЕРГЕЙ МИРОШНИКОВ

Ксения ТРОФИМОВА

Кадровый дефицит в строительстве остается одной из самых болезненных тем для отрасли: вице-премьер РФ Марат Хуснуллин оценивает его примерно в 200 тыс. человек, причем три четверти — рабочие руки: электрики, сварщики, бетонщики. Но дело не только в нехватке людей — те, кто приходит на стройку, часто не задерживаются, потому что учат их не совсем тому, чего требует площадка.

Об этом шел разговор на открытой дискуссии — заседании отраслевого Консорциума среднего профессионального образования (СПО) в сфере строительства в рамках XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве.

«Кадровый дефицит в строительстве — это проблема, которая не решается одним указом или силами одного министерства. Для нее нужен особый формат работы, где голос отрасли напрямую доходит до государства и влияет на политику», — сказал почетный президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), руководитель Комиссии по профобразованию Общественного совета при Минстрое России Ефим Басин.

Таким форматом, по его словам, и стал отраслевой Консорциум СПО в сфере строительства — площадка, где власть, бизнес и образование «говорят на одном языке». За три года он объединил более 200 организаций из 64 регионов: строительные компании, СРО, колледжи, отраслевые ассоциации.

Стандарты не успевают за технологиями

Профессиональные и образовательные стандарты должны меняться синхронно с технологиями в отрасли. «Без этой связи никакая программа подготовки не сработает. Будем учить одному, а на стройке потребуется совершенно другое. Зачастую сейчас это и происходит, когда приходят люди, а новые технологии, новое оборудование им незнакомы, и надо снова переучиваться», — подчеркнул Ефим Басин.

Квалификационные требования тоже устарели. По оценке председателя Совета по профессиональным квалификациям в области сварки Александра Чупрака, из более чем 60 выпусков Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих последняя существенная правка многих разделов была 10-15 лет назад. «Современные требования изложены в постоянно актуализируемых профессиональных стандартах, — отметил он. — По закону образовательные стандарты обязаны учитывать требования профстандартов — это единственный путь, позволяющий получить современных работников».

Половина выпускников не задерживается на стройке. «Это верный признак разорванного кадрового контура, несовпадения представлений выпускника о своей работе с реальностью», — констатировала помощник министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, ответственный секретарь Общественного совета при Минстрое России Светлана Кузьменко.

По приведенным ею данным, в колледжи в приемную кампанию 2026 года подано более 3,2 млн заявлений — примерно на 500 тыс. больше, чем годом ранее. Средний балл аттестата на востребованные специальности достигает 4,9, а конкурс в профильные колледжи Подмосковья — до семи человек на место.

Разорванный контур можно попробовать сшить и через наставничество. Светлана Кузьменко предложила смотреть на него не как на формальность, а как на ключевое звено: «Наставник на стройке — не просто опытный прораб, а переводчик между языком колледжа и языком стройплощадки».

Институт наставничества зародился в СССР в 1930-х годах и после войны стал основным инструментом закрепления молодежи на предприятиях. «Нам нужно вернуться к этому опыту в полной мере, мотивируя самих наставников, как это было раньше, может быть, премированием и наградами. Возможно, Консорциум может стать инициатором соответствующих предложений», — считает Светлана Кузьменко.

Целевое обучение

Самый заметный разрыв между замыслом и практикой обнаружился в теме целевого обучения. Проректор НИУ МГСУ Татьяна Кузьмина привела цифру, которую в зале восприняли без энтузиазма: заполняемость целевой квоты в вузе — 8,5%, и в этом году принято меньше, чем в прошлом.

«Изменился механизм — механизм планирования организаций, особенно государственных компаний, на долгие годы, и вот этот процесс реагирования, подтверждения заявки, который длиною в год выходит, приводит, к сожалению, к таким результатам, где снижается динамика, несмотря на большой объем желающих», — отметила она.

Высокий конкурсный балл не гарантирует, что на стройку придет тот, кто хочет и умеет строить. «Лучшие строители рабочей специальности — это двоечники-троечники. Но они, к сожалению, не проходят по баллам, когда конкурс — 18 человек на одно учебное место. Поэтому, чтобы такие ребята прошли, нужно создать условия предоставления права на первоочередное зачисление (письма от работодателей)», — указала директор по развитию — руководитель Проектного офиса НОСТРОЙ Елена Парикова.

«Строймастер» как профлифт

Один из инструментов, помогающих выстраивать связь между колледжем и стройкой, — конкурс «Строймастер». В этом году он прошел в 76 субъектах РФ — регионах присутствия саморегулирования. В региональных этапах участвовали более 2 300 человек, из них 1 700 студентов из более чем 200 колледжей; в финале в Москве состязались 100 профессионалов и студентов в четырех номинациях. Возрастной порог снижен с 18 до 16 лет, в программу введен цифровой компонент.

«Когда мы говорим «Строймастер», мы говорим не про кубок, не про медаль, а про комплексную систему, единый стандарт мастерства, про понятные траектории роста», — отметил координатор НОСТРОЙ по Южному федеральному округу, директор Союза СРО «Межрегиональный альянс строителей» Игорь Ребрищев.

По его словам, конкурс работает как механизм профлифта: «Участник — помощник наставника — участник сборной региона — член жюри или инструктор на сборах. Это и есть тот самый профлифт внутри единого контура». Особую роль он отвел связке конкурса с международной архитектурно-строительной выставкой строительных и отделочных материалов, инженерного оборудования и архитектурных проектов на юге России YugBuild в Краснодаре, где работодатели видят реальные навыки, а производители тестируют решения в конкурсных условиях.

Связь между школой и стройкой тоже можно выстроить. В Краснодарском крае проект «Строительный класс», стартовавший в 2024 году на базе одной школы, вырос до девяти классов; первый выпуск показал средний балл ЕГЭ по профильным предметам 78, а 70% выпускников поступили в строительные вузы. «Школьники не просто получают интерес к профессии, но и делают свой осознанный шаг в ее освоении», — подытожил Игорь Ребрищев.

Желающих учиться сварке втрое больше, чем мест

«Спрос на профессию опережает возможности системы образования. За последние пять лет число желающих обучаться сварке выросло почти втрое: в прошлом году подано более 60 тыс. заявлений, конкурс — около двух человек на место, и принято на обучение было чуть больше половины от подавших заявления, — отметил Александр Чупрак. — Дети хотят учиться, становиться сварщиками, техниками по сварке, дефектоскопистами. Мы видим положительную динамику в запросе на подготовку. Ее надо помочь нашим образовательным организациям реализовать, в том числе через контрольные цифры приема».

Международный контекст добавляет этому веса: на международном чемпионате сварщиков Arc Cup International Welding Competition 2026 в Китае сборная России завоевала шесть золотых медалей, две серебряные и одну бронзовую — и первое командное место, уже четвертое в истории. В составе команды выступали финалисты «Строймастера». «Эта победа наглядно показывает, как развитие профессиональных компетенций помогает готовить специалистов мирового уровня», — отметила Елена Парикова.

Мода на строителя

Отдельную задачу президент НОСТРОЙ Аркадий Чернецкий видит в том, чтобы профессия была не только востребованной, но и модной: «Нужно сделать так, чтобы строительная профессия стала популярной. В нашей стране очень многое зависит от того, считается ли какая-то деятельность модной или нет». Предпосылки для этого есть: изменение технологий, достойная оплата труда и растущая интеллектуальная составляющая работы строителя. «Строитель — это не человек с лопатой. Это не просто хорошая специальность, это модная специальность», — подчеркнул Аркадий Чернецкий.

Светлана Кузьменко предложила начинать профориентацию с детства и расширить ее инфраструктуру: построить обучающий павильон «Дом строителя» в детском лагере «Орленок» по аналогии с павильоном Минстроя России в «Артеке» и вовлечь Консорциум СПО в строительные классы школы Управления делами администрации Президента РФ.

Не снята и проблема нехватки у выпускников стажа, на которую указала Татьяна Кузьмина: «Мы говорим об ускоренной подготовке, о необходимости обеспечения кадрового производства, но забываем про стандарты, которые требуют наличия стажа и опыта. Как бы мы ни ускоряли процесс подготовки, мы ничего не можем сделать, если у выпускника нет стажа». Она предложила продумать бесшовное трудоустройство совершеннолетних учащихся колледжей на долю ставки в рамках практической подготовки.

Итоги голосования по приоритетам кадровой повестки, которое провели в зале и в онлайн-трансляции, Елена Парикова пообещала учесть при подготовке плана работы Консорциума на 2027 год. Первое место заняли стажировки и обучение педагогов СПО, далее — расширение наставничества, профориентация школьников и строительные классы, налоговые преференции для бизнеса, участвующего в образовательных инициативах, и развитие целевого обучения.

Проблему можно решить, только если тиражировать положительный опыт. «Очень жаль, что произошел провал в несколько десятков лет, когда мы о кадрах забыли, думали, что мигрантов привезем и все решим. Однако не получилось. Если эти прекрасные примеры, лучшие практики мы будем внедрять в большинстве регионов страны, то мы действительно снимем проблему и забудем о кадровом голоде», — резюмировал Ефим Басин.

НОСТРОЙ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ



МАКСИМ МИРОНОВ

Когда вода сильнее закона

НОСТРОЙ предложил свой переходный период для строек в зонах затопления

Ксения ТРОФИМОВА

Запрет строительства в зонах затопления и подтопления вступил в силу в августе 2026 года — без переходного периода и без подзаконного акта, который урегулировал бы судьбу уже начатых проектов. На заседании Комитета по административным процедурам в строительстве Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) в рамках деловой программы XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций в строительстве эту ситуацию разбирали как новый административный барьер: регионы трактуют письмо Минстроя России по-разному, проекты стоят, а вопрос ответственности за уже выданные разрешения остался открытым.

Федеральный закон от 04.08.2026 №301-ФЗ запретил возведение объектов капитального строительства в зонах затопления и подтопления — кроме сооружений инженерной защиты, а также запретил любое освоение таких территорий, кроме создания объектов инженерной защиты. Норма вступила в силу, а постановление правительства РФ, которое должно было описать переходные случаи, до сих пор не принято.

Письмо Минстроя России от 02.09.2026 №54339-ИФ/08 должно было закрыть пробел, но, как показало обсуждение, закрыло его не для всех. Ведомство разъяснило, что новый запрет не имеет обратной силы: если разрешение на строительство получено до 4 августа, расположение участка в зоне затопления или подтопления не является основанием для прекращения действия разрешения или отказа в выдаче разрешения на ввод. Для объектов долевого строительства по федеральному закону №214-ФЗ это подчеркнуто отдельно. Для ИЖС и садовых домов, начатых до вступления закона в силу, при рассмотрении уведомлений об окончании предложено исходить из обеспеченности инженерной защитой и норм, действовавших на момент начала работ. Однако письмо носит разъяснительный, а не нормативный характер — и потому Новосибирск им руководствуется и продолжает выдачу разрешений, а Екатеринбург считает его недостаточным и остановил выдачу разрешительной документации.

Эту коллизию на заседании описала член комитета, управляющий партнер офиса Коллегии адвокатов «Регионсервис» в Москве, руководитель практики «Недвижимость и строительство» Анна Жолобова. По статье 55 Градостроительного кодекса при выдаче разрешения на ввод нужно проверить, соответствует ли объект ограничениям, действующим на дату выдачи этого разрешения. Но в случае с зонами затопления и подтопления, как отметила эксперт, «просто произошло изменение правового режима уже существующей ЗОУИТ (зоны с особыми условиями использования территории)»: сама зона не устанавливалась заново, ее границы не менялись — поменялись только правила, которые к ней применяются.

Получается, что объект, соответствовавший ограничениям на момент получения разрешения на строительство, теперь новым правилам уже не соответствует. Проверять старые ограничения бессмысленно: их больше нет, а проверять новые — означает задним числом наказывать за то, что было разрешено.

Статья 4 вводного закона, которая для объектов с разрешениями до 2024 года позволяла смотреть на ограничения на дату выдачи разрешения на строительство, здесь тоже не спасает: она написана про случаи, когда зона устанавливается заново, а не когда у существующей зоны меняется режим.

Среди недостатков новой нормы Анна Жолобова перечислила отсутствие переходного периода, «подвешенное состояние» объектов с уже полученными разрешениями, возложение бремени инженерной защиты на частного собственника — «как будто бы это уже не публичная функция, а функция собственника земельного участка» — и отсутствие дифференциации между зонами затопления и подтопления. «Зона затопления — это земельный участок, который полностью покрывается водой. Это может быть один раз на один процент когда-нибудь в будущем, через 100 лет», — сказала она, заметив, что для таких разных режимов должны быть разные процедуры и алгоритмы.

В материалах комитета были предложения заместителя генерального директора АО MR Group Андрея Кирсанова: выдавать разрешения на строительство, если проектная документация содержит решения по инженерной защите и прошла положительную экспертизу; закрепить отсутствие информации об объектах инженерной защиты как основание для отказа в выдаче разрешения на ввод; ввести рискориентированный подход с градацией зон по уровням и процентам затопления.

Но центральным стал вопрос ответственности. Вводить объекты, безусловно, нужно, при этом государство должно понимать, что за выданные им разрешения отвечает именно оно. От участников поступило предложение внести в закон изменения, обязывающие государство не только давать разрешения на строительство и ввод, но и нести ответственность за последствия: сейчас, как следует из закона, отвечает собственник земельного участка.

Постановление правительства РФ №402 об инженерных изысканиях, принятое в марте 2017 года, по мнению профессионального сообщества, «нигде практически не выполняется»: земельные участки выдаются без материалов изысканий, а потом собственник отвечает за то, чего не создавал. Проблема не только в том, что запрет ввели задним числом, — сама информация о том, где проходят зоны затопления и подтопления, часто отсутствует на момент, когда участок предоставляется и разрешение выдается.

При этом меры инженерной защиты в проектах уже предусмотрены. «Мы перед строительством проводим инженерные изыскания, в проектной документации предусматриваем меры инженерной защиты, получаем положительное заключение экспертизы, только потом начинаем строить», — объяснил один из застройщиков. Проблема, по его мнению, «возникла по большей части действительно из-за ИЖС», где нет ни изысканий, ни разрешений, ни экспертизы. Есть и рабочий, но малозаметный механизм — переустановка зон подтопления по федеральному закону №342-ФЗ: до 1 марта 2033 года уполномоченный орган или заинтересованное лицо может привести зону в соответствие с новыми требованиями, и этот путь, в отличие от прекращения зоны, вполне реален.

Было и предупреждение, что при введении страхования нужно учитывать социальные последствия: для граждан, уже построивших дома в зонах затопления, страховка может оказаться неподъемной. Председатель комитета Леонид Бандорин в ответ заметил, что «вся Северная Европа так живет»: «Там страховой механизм, это все известно, и они не переживают на этот счет». То есть модель страхования в мире работает, вопрос в том, как ее адаптировать.

Формального решения участники заседания не приняли — предложения будут сформулированы протоколом. Тем не менее комитет выразил финальную позицию по законопроекту: абсолютный запрет на строительство предлагается заменить разрешительным режимом — застройщики смогут возводить и сдавать объекты, если проектная документация получила положительное заключение экспертизы и содержит решения по инженерной защите.

Авторы инициативы подчеркнули, что экспертиза не обязательно должна быть государственной: на рынке работает множество квалифицированных экспертов, и значительная часть проектов успешно проходит негосударственную проверку. В качестве дополнительной меры безопасности комитет предложил проработать вопрос обязательного страхования. Более радикальное предложение — ввести мораторий на применение закона — в итоговую резолюцию комитета не вошло.

Что касается сроков, на заседании озвучили официальную позицию Минстроя России: до конца года ведомство рассчитывает снять напряженность постановлением, а в осеннюю сессию провести поправки в Водный и Градостроительный кодексы. Пока этого не произошло, регионы продолжают действовать по-разному, а проекты с уже полученными разрешениями остаются в подвешенном состоянии. Дату следующего заседания комитет пока не назначил — вероятно, итоги подведут в декабре либо в феврале в Новосибирске в рамках Сибирской строительной недели.



МАКСИМ МИРОНОВ

XXVI Всероссийский съезд строительных СРО

НОСТРОЙ НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ

Адъюдикация в строительстве

Перспективы внедрения механизма предупреждения и досудебного разрешения споров

Ксения ТРОФИМОВА

Адъюдикация — процедура, при которой независимый эксперт или совет экспертов сопровождает проект с самого начала, помогая сторонам разрешать технические разногласия до того, как они перерастут в спор. В случае его возникновения эксперт выносит решение, обязательное для исполнения сторонами.

В мировой практике этот внесудебный способ разрешения споров известен давно: в Англии он закреплен законодательно с середины 1990-х годов, а в Гонконге, Сингапуре и ОАЭ — обязателен для госконтрактов. В России отдельного закона об адъюдикации нет, но, как показало обсуждение на заседании Комитета по административным процедурам в строительстве Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), это не значит, что данный механизм не может работать.

В ходе дискуссии, состоявшейся на полях XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве, директор Российского арбитражного центра Валерия Сенаторова сообщила, что в России правовая возможность применять адъюдикацию без принятия отдельного закона существует уже сейчас — через принцип свободы договора и статью 450 Гражданского кодекса РФ. Стороны своим соглашением фактически управомочивают технического эксперта урегулировать возникающие разногласия.

Такой подход полностью соответствует международной практике, где Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) квалифицирует адъюдикацию как механизм, при котором стороны обязуются исполнять заключение эксперта до тех пор, пока арбитраж не вынесет иного решения. Однако экспертное обсуждение выявило два основных препятствия для интеграции правового инструмента в российскую практику.



SHUTTERSTOCK/FOTODOM

Основным барьером является институциональная конкуренция со стороны смежных институтов, включая медиацию, которая усугубляется малоэффективным опытом создания третейских судов со схожими целями. Второе препятствие носит терминологический характер. В частности, само понятие «технический эксперт» вызвало резкие возражения со стороны участников заседания. Они подчеркнули, что данный термин некорректен, поскольку законодательно закреплен статус участников Национального реестра специалистов, организаций-членов СРО, обладающих соответствующими правами, а также органов дисциплинарного строительного надзора. Появление новой категории технических экспертов, по мнению критиков, не имеет под собой правовых оснований.

Председатель Комитета НОСТРОЙ по административным процедурам в строительстве Леонид Бандорин, со своей стороны, предложил разграничить эти понятия. «Адъюдикаторы — это все-таки люди, сопровождающие проект. Это, конечно, не эксперты в этом смысле», — сказал он.

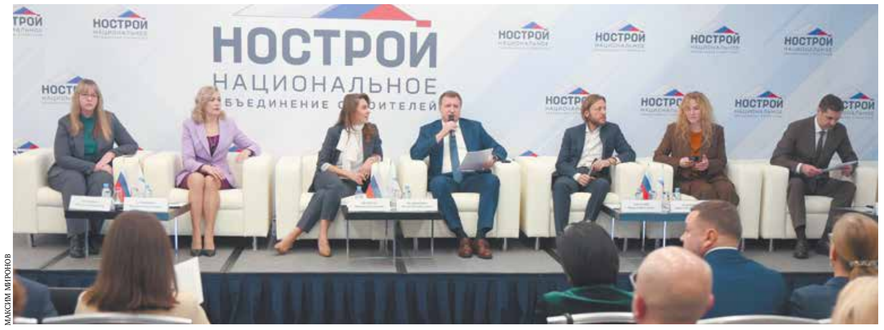
Отдельная и весьма острая дискуссия развернулась вокруг роли СРО. Позиция выступавших была категоричной: саморегулируемая организация не подписывает договор, но в судах все равно оказывается в роли ответчика. Позже, однако, участники обсуждения сошлись во мнении, что застройщикам не хватает сильного защитника в спорах со стройнадзором. Эту функцию могли бы взять на себя СРО, но сейчас у них просто нет таких законных полномочий.

Самой продуктивной стала третья линия обсуждения — взгляд со стороны застройщиков. Их представитель предложил видеть в адъюдикации не новый барьер, а помощника в диалоге с властью. Девелоперы опасаются обвинений в коррупции, а чиновникам порой не хватает профильной экспертизы — независимый арбитр как раз помог бы снять это напряжение. Для внедрения механизма предложили запустить пилот: отработать схему в одном регионе на конкретном вопросе, а уже потом, с учетом этого опыта, прописывать общий регламент.

Формального решения комитет пока не принял — тему только зондировали. В ходе обсуждения определился наиболее реалистичный сценарий: адъюдикацию планируют использовать не для борьбы с Госстройнадзором, а как инструмент регулирования горизонтальных отношений между застройщиком и подрядчиком. Возможно, для начала практику обкатают в рамках пилотного проекта в одном из регионов. Идею наделить СРО полномочиями назначающего органа хоть и озвучили, но не поддержали, поскольку саморегулируемые организации не выступают стороной договора.

Леонид Бандорин осторожно подытожил: «Пусть там это будет под адъюдикацией, под терминологией. Но рациональное зерно можно посмотреть и сформулировать в качестве предложений для доработки законодательства».

Алексей ЩЕГЛОВ



МАКСИМ МИРОНОВ

Уточнение ответственности

Члены НОСТРОЙ обсудили практику выплат из компенсационных фондов

В рамках XXVI Всероссийского съезда саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве состоялось открытое заседание Научно-консультативной комиссии (НКК) Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), модератором которого выступил председатель НКК Максим Федорченко, а основной темой обсуждения стали вопросы выплат из компенсационных фондов обеспечения договорных обязательств (КФ ОДО) саморегулируемых организаций по договорам, заключенным конкурентными способами, а также правовые механизмы защиты интересов СРО при возникновении подобных требований.

В своем докладе Максим Федорченко уделил особое внимание ответственности руководителей и учредителей подрядных организаций по выплатам из КФ ОДО, отметив, что добросовестная работа руководства становится критически важной в ситуациях, когда подрядчики срывают договоры и СРО приходится отвечать по их обязательствам. Подобные риски постоянно сопровождают деятельность СРО, и задача состоит в том, чтобы предотвратить их реализацию.

О том, как сделать так, чтобы неисполнение компаниями своих договорных обязательств не влекло последствий для СРО, участникам заседания рассказал председатель Комитета НОСТРОЙ по страхованию, охране труда и финансовым инструментам строительного рынка Никита Загускин. По его словам, необходимо шире развивать и задействовать на практике превентивные механизмы: они позволяют минимизировать риск финансовых потерь и, как следствие, избегать выплат из компфондов СРО.

Заместитель председателя НКК Марина Шацкая привела примеры противоречивой судебной практики. Раньше суды считали, что СРО вправе оспаривать контракты, так как выплаты из компенсационного фонда бьют по их имуществу, однако сейчас тенденция иная: суды в основном отказывают СРО, мотивируя это тем, что у них нет права оспаривать заключенные третьими лицами сделки. Раздельно рассмотрев случаи, когда СРО защищают свои имущественные и публичные интересы, она рассказала о судебной практике применения принципа эстоппеля и оценке добросовестности СРО при обращении в суд.

В свою очередь, заместитель директора Правового департамента НОСТРОЙ Сергей Леванов обозначил нормативные основания для тех случаев, когда СРО привлекаются к субсидиарной ответственности по договорам, заключенным конкурентными способами. А начальник Управления НОСТРОЙ по судебно-претензионной работе Анна Каракулева представила обзор судебной практики по спорам, связанным с предъявлением требований к средствам КФ ОДО.

С обзором судебной практики по взаимодействию с СРО выступила заместитель исполнительного директора Ассоциации СРО «Большая Волга», член НКК Ольга Козицына. По ее словам, судебная практика не отличается единообразием, что отчетливо видно на примере споров вокруг редукционов, применяемых компаниями при закупках. Так, одни суды признают редукцион неконкурентным способом закупки, а другие придерживаются противоположного мнения. Подобные трактовки имеют существенное значение для определения оснований возникновения субсидиарной ответственности СРО по статье 60.1 Градостроительного кодекса РФ.

На заседании также выступил вице-президент Ассоциации строителей «Альянс строителей профессионалов», член НКК Максим Москвитин, который представил чеклист действий СРО по предъявлению регрессных требований к действующим и бывшим членам, чьи нарушения привели к тому, что потребовались выплаты из КФ ОДО.

Участники заседания обсудили роль технического заказчика в договоре строительного подряда и определили границы его ответственности. Как отметила ведущий юрист ООО «Газпромнефть Экспертные решения» Евгения Илларионова, судебная практика зависит от квалификации договора. В разных спорах суды могут рассматривать его как агентский, подрядный или смешанный.

Свою лепту в дискуссию внес заместитель генерального директора Ассоциации СРО «МОСП МСП – ОПОРА», член НКК Алексей Суров. Он сфокусировался на проблемах, возникающих при рассмотрении судами споров о взыскании денежных средств из компенсационных фондов СРО. По его мнению, в таких делах отсутствует паритет, а интересы заказчиков учитываются чаще, чем интересы СРО.

По итогам заседания было решено создать две рабочие группы. Первая займется вопросом о праве СРО подавать иски о признании контрактов недействительными. Вторая сосредоточится на формировании подхода, который позволит эффективнее использовать судебные противоречия для дальнейшего разрешения споров в Верховном Суде РФ.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ XXXI ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ЖУРНАЛИСТОВ ДИПЛОМ ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ В РЕГИОНЕ

Больше, чем стены

Зачем компании превращают свои штаб-квартиры в витрины

Ксения ТРОФИМОВА

Рынок офисной недвижимости Москвы переживает один из самых интересных периодов за последние годы. Впервые за долгое время предложение ощутимо превысило спрос, и собственники начали бороться за арендаторов, а не наоборот. В этих условиях меняется и концепция главного корпоративного актива — штаб-квартиры. Она перестает быть просто статьей расходов и все чаще выступает в роли стратегического инструмента: помогает продавать, удерживать таланты и формировать внутреннюю культуру компании.

По данным IBC Real Estate, объем профессионального офисного рынка Москвы достиг 22,5 млн кв. м. Только за девять месяцев 2026 года в эксплуатацию ввели 812 тыс. кв. м — в семь раз больше, чем годом ранее. К концу года ожидается миллион «квадратов», что на 41% превышает прошлогодний показатель. При этом спрос за тот же период — всего 673 тыс. кв. м. «Для Москвы это необычно: последние десять лет спрос серьезно превышал новую стройку», — отмечает член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова.

Формальный уровень вакансии — 8%. Однако с учетом скрытой вакансии (площади, которые освободятся до конца 2027 года, и субаренда) реальный показатель достигает 11,7%. «Это сигнализирует о приходе рынка арендатора. Реальные ставки по сделкам могут быть на 30% ниже запрашиваемых. Если есть реальный клиент, собственники стараются удержать такого арендатора», — подчеркивает Екатерина Белова.



ВАСИЛИЙ КУЗЬМИЧЁНОК/АГН «МОСКВА»

Штаб-квартира — не про экономику, а про ДНК

В сегменте штаб-квартир логика сделок отличается от спекулятивного рынка. «Это не всегда объект, построенный под конкретного заказчика. Многие покупают готовые здания. И это не всегда собственность — Т-Банк, например, арендует свою штаб-квартиру у AFI. Для компании это не возможность заработать, а имиджевая, пусть даже затратная составляющая. Конечный пользователь может переплатить ради того, чтобы здание максимально отвечало внутренним потребностям», — говорит эксперт.

По словам Екатерины Беловой, для таких клиентов экономика не на первом месте — важнее эмоциональная составляющая и соответствие здания ДНК компании. При этом речь, как правило, идет о крупных площадях — от 30 тыс. кв. м. «Буквально вчера мы работали с запросом на 30 тысяч метров. По-прежнему есть крупные компании, которые хотят купить офис. Но несмотря на то, что на рынке есть переизбыток и мы говорим про 6,5 миллиона квадратных метров, компании, которой нужно купить сегодня 30 тысяч квадратных метров, приходится сложно. Потому что есть два варианта: пойти в строящийся объект и ждать до 2028-2030 года либо купить существующее здание с арендаторами, которых нужно расселять. Ситуация, когда новое, пустое, прекрасное здание стоит и ждет покупателя на 30 тысяч квадратных метров, практически нереальна», — говорит Екатерина Белова.

Бизнес-модель офиса

Именно поэтому дизайн и наполнение офиса выходят на первый план. Соосновательи генеральный директор бюро АРХИСТРА Алексей Санду сформулировал главный тезис так: «Современный офис — это не только дизайн, это эффективность работы компании. Пространство формирует бизнес. Это бизнес-модель, которая должна работать».

По словам эксперта, 90% сотрудников остаются в компании, если их устраивает рабочая среда, а 87% компаний по всему миру уже перешли на гибридную модель работы. «Гибрид подразумевает возможность бронировать место, локеры, тихие зоны для видеоконференций. Все это должно быть продумано заранее», — говорит он.

Отдельно Алексей Санду остановился на том, как меняется характер работы внутри компаний: «Компании специально инвестируют в кросс-функциональное взаимодействие. Даже если это бухгалтерия, юристы и продажи, компании хотят, чтобы они взаимодействовали». Это уже не просто тренд, а устойчивый сдвиг. Офис перестает быть местом, где люди сидят за столами, и становится площадкой, где команды встречаются, обмениваются идеями и быстрее принимают решения. Доля пространств для командного взаимодействия выросла с 14% офисной площади в 2021 году до 20% в 2023-м.

В эту логику укладывается кейс штаб-квартиры холдинга Smart Group, специализирующегося на производстве и поставке отделочных материалов, мебели и оснащении коммерческих интерьеров «под ключ». Компания объединила четыре разрозненных офиса в единое пространство площадью 3 080 кв. м на севере Москвы. Концепцию разработало бюро АРХИСТРА. Перед переездом было проведено трехмесячное исследование Workplay Strategy.

«У нас больше тысячи сотрудников, восемь офисов. Надо было соединить четыре разных офиса с разной культурой. Мы проанализировали все процессы, чтобы создать пространство, куда хочется приходить», — рассказала коммерческий директор мебельного направления холдинга Ирина Мыслина. После появления нового офиса сотрудники стали чаще приезжать на работу даже при гибридном графике 70/30.

Шоурум, в котором работают

Ключевая особенность проекта — двойная функция. «Это и офис, и шоурум. Все материалы для пространства произведены или поставлены компаниями, входящими в Smart Group. Клиенты видят продукты проекта не только в каталоге, но и в реальной жизни», — делится Ирина Мыслина. По ее словам, это напрямую повлияло на экономическую эффективность компаний холдинга. Среди клиентов Smart Group — штаб-квартиры «Лукойла», Т-Банка, «ВКонтакте», «Авито» и другие.

Именно в этом и заключается практическая ценность такого формата. Представители компаний, приезжающие в шоурум, могут воочию оценить, как тот или иной материал ведет себя в реальном интерьере, насколько комфортны в работе акустические панели, как ложится свет на разные поверхности, как выглядит мебель не на рендере, а в живом пространстве. Это снимает главную проблему проектных решений — разрыв между картинкой и результатом.

Концепция офиса получила название AIRLAB. Пространство разделено на три зоны. Front — представительская с ресепшн и бизнес-гостиной. Middle — зона для работы с материалами, амфитеатром и библиотекой. Back — спокойная зона для сосредоточенной работы выделенных отделов.

«Концепция строилась на максимальной открытости. Но есть отделы, которые должны быть закрыты. Для них созданы отгороженные пространства, отдельные кабинеты, переговорные, — объяснила соосновательи главный архитектор бюро АРХИСТРА Татьяна Эвич. — Особое внимание уделено акустике. Основная задача — погасить лишний звук. Акустические панели — это классный материал, который мы очень любим и используем во всех проектах». В офисе представлены акустические панели, перегородки и светильники собственного производства холдинга, которые сочетают функции шумопоглощения и освещения.

Штаб-квартира перестает быть затратной статьей. Она становится многофункциональным активом, который при правильном подходе работает как инструмент продаж, повышает эффективность коммуникаций и удерживает профессионалов. В условиях рынка арендатора и высокой конкуренции за кадры именно такое отношение к пространству становится значительным преимуществом.

Офисный ренессанс

Конвертировать опыт жилой застройки в коммерческий сегмент



Михаил НОВИКОВ, руководитель проектного управления «Коммерческая недвижимость» компании «Донстрой»

«Донстрой» исторически воспринимается прежде всего как жилой девелопер. Активный выход в сегмент коммерческой недвижимости знаменует собой системное расширение портфеля компании на основе 31 года экспертизы в создании премиальной городской среды.

Мы переносим накопленный жилой опыт — от сложной архитектурной выразительности до высочайших стандартов благоустройства — в коммерческие пространства класса А.

Этот шаг продиктован острым дефицитом крупных офисных блоков внутри МКАД, где в продаже доступно всего 12 объектов общей площадью около 270 тыс. кв. м. Средняя цена предложения в таких монообъектах составляет около 500 тыс. рублей за кв. м, и покупка здания целиком дает ощутимую оптовую выгоду по сравнению с розничной нарезкой.

Инфраструктура в офисной недвижимости

Эпоха изолированных бизнес-центров уступает место концепции сбалансированных районов. Девелоперы активно смещают фокус строительства в качественную среду между ТТК и МКАД, где лидером выступает Западный административный округ, аккумулирующий 26% от всей площади офисов в продаже.

Инфраструктура в офисной недвижимости — главное преимущество на текущий момент, и у девелопера есть два варианта реализации продукта с комплексной инфраструктурой: создать ее с нуля или использовать преимущества локации. Второй вариант позволяет снизить себестоимость проекта.

В Раменках наши качественные деловые пространства класса А соседствуют с масштабными жилыми проектами компании — «Огни», «Событие» и клубными домами «Река», создавая единую среду, где на высоком уровне бизнес- и премиум-классов реализованы ретейл, социалка и спорт.

Мультифункциональный подход

Диверсификация наших коммерческих продуктов напрямую отражает структурные изменения спроса на московском рынке, где 42% площадей продается в виде отдельных офисов, 26% — этажами и 32% — зданиями целиком.

Малый бизнес и частные инвесторы формируют спрос на небольшие лоты в нарезку, которые обеспечивают девелоперам высокую ликвидность. В то же время средний бизнес предпочитает приобретать недвижимость целыми этажами, средняя площадь которых в ядре «Москвы-Сити» составляет более 200 кв. м, а в «Большом Сити» — около 1,7 тыс. «квадратов».

Крупнейшие российские корпорации, со своей стороны, стремятся к максимальной приватности, подтверждением чему служат девять покупок зданий в единую собственность в прошлом году и пять сделок в I полугодии текущего года. Наш офисный центр «Раменки» площадью 22,8 тыс. кв. м создан как раз для такого моноарезидента, предоставляя одной компании полную независимость, индивидуальный парадный вход и террасу на 470 «квадратов».

Офис как часть городской среды

За качество офисной среды на протяжении всего жизненного цикла объекта в равной степени отвечают девелопер и профессиональная управляющая компания (УК).

Застройщик закладывает фундаментальные продуктовые решения класса «А», удобные планировочные модули офисных пространств, качественные фасадные решения, повышенные требования к системам вентиляции и холодоснабжения, развитую IT-инфраструктуру (включая клиентские сервисы), высококачественные лобби и общественные пространства, высокотехнологичное лифтовое оборудование.

Задача УК — обеспечить поддержку сложнейших инженерных систем в идеальном рабочем состоянии. Высокий уровень менеджмента и качественный клиентский сервис самым прямым образом влияют на капитализацию коммерческого продукта после ввода, защищая инвестиции собственников от долгосрочных рыночных рисков.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ
XXIX ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ЖУРНАЛИСТОВ
ЛУЧШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СМИ

Лизинг офисов

Баланс возможностей и рисков

Сергей ЗЕЛЕНЦОВ



SENSE (3)

На фоне высокой ключевой ставки ЦБ и дорогого арендного рынка лизинг офисной недвижимости постепенно превращается из редкого инструмента в один из реальных способов закрепиться на дефицитных площадях. В 2026 году российский рынок коммерческой недвижимости заметно оживился: девелоперы и лизинговые компании стали активнее предлагать совместные программы, в том числе под строящиеся объекты, где платежи можно отсрочить до ввода здания в эксплуатацию. Такая динамика отражает запрос бизнеса на гибкость: компаниям важно зафиксировать цену недвижимости, избежать оттока крупных сумм из оборота и сохранить контроль над расходами по мере развития проекта.

Одним из первых шагов в этом направлении стал меморандум между ВТБ (через «ВТБ Лизинг») и девелопером FORMA, подписанный в июне на Петербургском международном экономическом форуме. Тогда же была заключена и первая сделка — офис во вновь построенном деловом пространстве «Порта» в Москве (более 2 тыс. кв. м).

Сейчас эксперты фиксируют рост спроса на фоне непростой ситуации на рынке: лизинг позволяет совместить преимущества владения недвижимостью с гибкими условиями, что особенно актуально в условиях высокой стоимости капитала.

Новым заметным событием на рынке стала совместная программа девелопера .Sense и компании «Альфа-Лизинг», запущенная для бизнес-центра Omni Tower. Программа разработана специально для этапа строительства, когда здание еще не введено в эксплуатацию и офисы нельзя использовать по назначению. Ее главная особенность — гибкие условия на инвестиционной фазе: платежи можно снизить вплоть до нуля, а после сдачи объекта они фиксируются и остаются предсказуемыми.

В чем суть схемы

Классическая покупка строящегося офиса — это серьезная нагрузка на оборотный капитал. Она требует крупного первоначального взноса и регулярных высоких платежей по рассрочке. Аренда готового помещения тоже обходится дорого. При этом бизнес вынужден одновременно платить за аренду и копить на покупку.

Лизинговая модель решает эту проблему иначе: банк выкупает офис у застройщика, а клиент получает возможность вносить лизинговые платежи частями. На этапе строительства они могут быть снижены до 0-20% от стандартного уровня — это избавляет компанию от крупных расходов, пока помещение еще не введено в эксплуатацию. После ввода бизнес-центра в эксплуатацию платежи фиксируются и клиент может либо продолжить выплаты по графику, либо закрыть лизинг досрочно — например, за счет средств с депозита.

«Пока строится бизнес-центр, ты сидишь и арендуешь, условно говоря, три тысячи метров и платишь по 15 миллионов. И тебе надо сразу заплатить очень много денег плюс продолжать платить арендные платежи. В нашем случае лизинговая компания выкупает объект на себя и уже дозированно берет деньги с клиента. А когда здание сдается, компания может заехать в бизнес-центр и только после этого платить все платежи, которые просит «Альфа-Лизинг», — пояснил руководитель отдела продаж компании .Sense Алексей Черничкин.





Почему это выгодно клиенту

Для бизнеса лизинг нередко становится эффективным способом сохранения ликвидности. Вместо того, чтобы единовременно изымать из оборота значительную сумму или привлекать дорогой кредит, компания распределяет платежи на годы вперед. Дополнительный экономический эффект дает налоговая оптимизация: лизинговые платежи относятся на расходы, НДС по ним подлежит вычету, а механизм ускоренной амортизации позволяет быстрее списывать стоимость имущества, снижая налогооблагаемую базу.

У такого офисного лизинга сразу несколько практических преимуществ:

- Сниженная нагрузка на бюджет в период стройки. Пока здание не готово, клиент не платит крупные суммы и не теряет доход от альтернативного размещения средств (например, на депозите).
- Фиксированная цена объекта. Стоимость офиса фиксируется на момент сделки, что защищает покупателя от роста цен.
- Возможность зарабатывать на объекте до его выкупа. По условиям программы разрешена субаренда: клиент может сдать офис внаем и направить арендные поступления на покрытие лизинговых платежей.
- Гибкость закрытия сделки. Если ставка ЦБ снижается или у клиента появляются свободные средства, он может досрочно закрыть лизинг и оформить помещение в собственность.

«У людей сейчас мало свободных денег, и мы придумали этот механизм, чтобы дать возможность и физлицам, и крупным компаниям оптимизировать свои расходы и управлять ими самостоятельно, — указал Алексей Черничкин. — Это тройной выигрыш: выигрывает клиент, выигрывает «Альфа-Лизинг», выигрываем мы, потому что получаем 100% оплаты для строительства и гарантию, что здание будет достроено».

При этом лизинговые платежи включают НДС, который клиент имеет право принять к вычету с каждого платежа, включая процентную часть. Сами платежи идут в расходы бизнеса, снижая налог на прибыль. «Покупатель офиса в строящемся бизнес-центре принимает решение на годы вперед. Мы выстроили программу так, чтобы основная финансовая нагрузка приходилась на период, когда офис уже работает на бизнес — как собственное пространство компании или как арендный актив, — отметил Алексей Черничкин. — Для покупателей это возможность зафиксировать лот на текущем этапе строительства без аванса и залога, а также без отвлечения оборотных средств».

Отличие от других лизинговых решений

Многие лизинговые продукты предполагают стандартные платежи с самого начала, а здесь акцент сделан именно на облегчении финансовой нагрузки на этапе строительства. «Наши платежи после ввода в эксплуатацию ничем не отличаются от платежей в других компаниях. Но сначала, первые два года, пока идет стройка, мы их снижаем — до 10-20%, можем снизить до нуля. Все регулируется индивидуально», — подчеркнул руководитель отдела продаж .Sense.

При этом в программе нет перераспределения «недоплаченных» сумм на более поздние периоды: снижение платежей происходит только на этапе строительства, когда клиент объективно не может получать доход с помещения.

Кто пользуется

Интерес к лизингу проявляют как крупные компании, которые уже знакомы с этим инструментом, так и небольшие инвесторы, владеющие площадями до 200 «квадратов». Для последних лизинг — относительно новое решение, и одна из задач девелопера сейчас — объяснить преимущества модели.

«Мелкие инвесторы, скажем, на 150-200 метров, вообще не знают, что такое лизинг, — отметил Алексей Черничкин. — Нам необходимо обучить их, показать, что лизинг — это, по сути, аренда с последующим выкупом. То есть ты берешь помещение в пользование, платишь за него, и это твой выбор: продолжать выплаты или выкупить объект».

Сейчас программа находится на этапе запуска: технические детали согласованы, можно бронировать офисы, фиксировать цену и выходить на сделку. В то же время эксперты рынка отмечают: лизинг нельзя считать универсальным решением. Он остается финансовым продуктом, и его одобрение напрямую зависит от устойчивости бизнеса: лизингодатели внимательно оценивают выручку, долговую нагрузку и срок существования компании. Поэтому малому и нестабильному бизнесу такой путь может быть закрыт. Кроме того, общая стоимость владения нередко оказывается выше, чем при прямой покупке или кредите: в итоговую сумму входят маржа лизинговой компании, страхование, комиссии и сопутствующие расходы.

IV КОНКУРС-ПРЕМИЯ БУКВА А ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ УРБАНИСТИКИ
ЛУЧШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СМИ



Павел ЯКИМЧУК, партнер, региональный директор, руководитель департамента управления строительными проектами Commonwealth Partnership (CMWP)



Цена вопроса

Что нам стоит офис построить в 2026 году?

В 2026 году стоимость офисной отделки продолжила расти во всех сегментах. Основными трендами здесь стали увеличение цены материалов и рабочей силы, изменения в налоговом законодательстве, а также по-прежнему жесткая (несмотря на некоторые смягчения) кредитно-денежная политика государственного регулятора.

Рассмотрим, какие виды качественной и инновационной отделки сегодня используют современные офисы, а также — как изменилась стоимость каждого из них.

Виды отделочных работ

В зависимости от требований, предъявляемых к качеству материалов и комфорту размещения сотрудников в офисе, специалисты департамента управления строительными проектами CMWP выделяют три уровня отделки: базовую, среднюю и высококачественную. Основными направлениями каждой из них являются: стены, полы, потолки, освещение, технологические решения, планировка, мебель, системы отопления, вентиляции и кондиционирования, а также сантехника. Разберем, какие характеристики входят в каждую из них.

В базовый уровень отделки обычно входят: покраска стен и укладка коврового покрытия среднего качества рабочих зон, ресепшн и коридора; установка гипсокартонных или модульных подвесных потолков; монтаж стандартных светильников из России или Китая; создание открытого пространства с минимальным количеством закрытых кабинетов; стандартная офисная мебель типовых размеров; фанкойлы, радиаторы или конвекторы средней ценовой категории и установка сантехники и плитки российского производства в санузлах.

В этом году средний уровень отделки представлен следующими решениями: шпонированные или деревянные панели в кабинетах и зоне ресепшн, встроенные панели в переговорных, камень, паркетная доска или ковролин на полу, открытые потолки с окрашенными коммуникациями, модульные подвесные системы. Сюда также входят осветительные приборы с возможностью диммирования. Планировка офиса представлена опенспейсом и различными функциональными зонами (кабинетами, переговорными, зонами неформального общения и фокус-комнатами со стеклянными матированными перегородками двойного остекления), а встроенная мебель выполнена из высококачественных материалов (особенно стойка ресепшн, которая может быть изготовлена из дерева или искусственного камня).

Системы отопления и кондиционирования заполнены качественными решениями среднего ценового сегмента. Сантехника и плитка также представлены средней ценовой категорией, а в санузлах созданы возможности для строительства полноценных кабинок.

Высококачественная отделка предлагает следующие решения: облицовка натуральным камнем зон ресепшн и коридора, а также лифтового холла; деревянные панели со встроенным оборудованием в зонах презентаций и ковролин премиум-класса на полу; потолки по индивидуальному проекту с высокими акустическими характеристиками и индивидуальной раскладкой рисунка; люксовые светильники с диммированием от ведущих европейских производителей; «умные» системы бронирования переговорных и датчики присутствия в основных зонах для контроля освещения и других сервисов; сочетание открытого пространства и «умного» дома с акцентами.

Мебель, как правило, выполнена на заказ, а стойки ресепшн — из натуральных материалов высокого качества; в помещениях установлены высококлассные и эффективные конвекторы или фанкойлы с системами автоматизации подогрева, охлаждения и увлажнения воздуха, а в санузлах — дизайнерская сантехника и плитка западного производства.

Порядок цен

В 2025-2026 годах увеличение стоимости показали все виды отделки, наибольшее — сегмент высококачественной отделки (+33,7%, до 315 021 рубля без учета НДС за 1 кв. м).

Большая часть проектов пришлась на базовый и средний уровни. Рост затрат на отделку базового уровня составил от 12,1% до 13,4%, или 113 082 рубля без учета НДС за 1 кв. м и 161 950 рублей без учета НДС за 1 кв. м для среднего уровня.

Почему в 2025 году так выросли цены на отделку? Основные причины роста капитальных затрат вызваны значительным удорожанием стоимости строительных материалов и рабочей силы, дефицитом кадров и другими факторами.

Таким образом, капитальные затраты в базовом и среднем сегментах выросли на 12-13%. Средний рост стоимости материалов составил 10-12%, а по отдельным позициям доходил до 30%. Увеличение стоимости труда за год варьировалось в диапазоне от 22% до 27%. Больше всего выросла стоимость услуг инженерно-технических специалистов (до 31%), профильных специалистов (маляров, плотников, монтажников) (до 41%) и разнорабочих (до 43%).

Другими факторами роста стоимости отделки стали: удорожание логистики, рост операционных издержек компаний, изменения в налоговом законодательстве, рост инфляции и волатильность курса рубля. При этом ожидается, что рост стоимости отделки продолжится до конца года.



РЕКЛАМА



РЕКЛАМА

НОМИНАНТ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ»
РГР 2023-2024

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Артём КУЗНЕЦОВ



Арендовать нельзя купить

Офисный рынок Петербурга ставит бизнес перед сложным выбором

Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга переживает непростой период: уровень вакансии растет за счет высвобождения существующих площадей, арендные ставки снижаются, а девелоперы переносят сроки ввода новых объектов. Казалось бы, выход есть: в городе активно строятся новые офисы, доступные для покупки. Однако цены и сроки окупаемости таких объектов являются сдерживающими факторами для потенциальных инвесторов.

Бизнес в текущих реалиях сталкивается с выбором между продолжением аренды и покупкой офиса в собственность. Данную дилемму эксперты офисного рынка обсудили недавно на конференции консалтинговой компании NF Group «Офисы Петербурга: купить нельзя арендовать».

Показатели рынка

Директор Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Владислав Фадеев ожидает, что спрос на офисную недвижимость, тесно связанный с ВВП, будет снижаться. Если в 2023-2024 годах валовый продукт был высоким и офисный рынок находился на подъеме, то сейчас происходит замедление на фоне низкого роста ВВП — около 0,4% по итогам года.

На рынке офисной недвижимости Петербурга сложилась парадоксальная ситуация: доля свободных площадей растет, а арендные ставки существенно не снижаются. По данным NF Group, за девять месяцев 2026 года объем вакантных офисов в Северной столице увеличился на 40% и достиг 282 тыс. кв. м (6,5% от общего объема предложения). Кроме того, в ближайшие полгода освободится еще как минимум 40 тыс. кв. м — эти помещения уже экспонируются на рынке.

По итогам девяти месяцев текущего года объем ввода составил четыре объекта общей арендопригодной площадью 12 тыс. «квадратов». При этом многие девелоперы скорректировали сроки ввода строящихся объектов и перенесли их на 2027 год. «Прирост объема нового предложения в текущем году ожидается на уровне 50 тысяч квадратных метров. При этом для обновления рынка и «живой» конкуренции объем ввода должен составлять не менее 200 тысяч квадратных метров», — указала директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Регина Волошенко.

Кроме того, зафиксировано отрицательное чистое поглощение как в классе А (-16 тыс. кв. м), так и в классе В (-52 тыс. кв. м): объем освобождаемых площадей превышает объем новых сделок. Компании стремятся сократить расходы и переезжают в более дешевые офисы.

Средневзвешенная арендная ставка на офисы класса А снизилась на 4% с начала года и составила 3 тыс. рублей за кв. м в месяц с учетом налогов и операционных расходов. В классе В динамика оказалась противоположной: ставка выросла на 3%, достигнув 2 тыс. рублей за «квадрат».

«Рост операционных расходов, налоговой нагрузки и кредитные обязательства не позволяют собственникам существенно снижать арендные ставки. Это может привести к умеренному росту запрашиваемых ставок в 2027 году. При этом собственники зданий с высокой долей свободных площадей и ставками выше среднерыночных могут скорректировать коммерческие условия в процессе переговоров», — прокомментировала Регина Волошенко.

Отдельно она остановилась на гибких офисах Петербурга. По итогам III квартала доля свободных площадей достигла 20%, увеличившись с начала года на 5 процентных пунктов. Здесь наблюдается та же тенденция, что и на рынке классических офисов: платежеспособный спрос ограничен, компании стремятся сократить издержки и сэкономить на аренде. На текущий момент в городе на Неве функционирует 61 гибкое офисное пространство суммарной площадью 74 тыс. кв. м (совокупно на 12 тыс. рабочих мест). Доля сегмента составляет 1,7% от общего объема рынка качественной офисной недвижимости. В 2026 году было введено в эксплуатацию два объекта, до конца года прогнозируется запуск еще нескольких новых проектов.

Средневзвешенная ставка на аренду фиксированных рабочих мест с начала года выросла на 10% — до 29,8 тыс. рублей. Нефиксированные рабочие места подорожали на 8%, их аренда обойдется в среднем в 23 тыс. рублей.

Активизировался и рынок продаж: в январе-сентябре 2026 года компании выкупили 13,3 тыс. кв. м офисов, хотя еще в прошлом году в этом сегменте не было заключено ни одной сделки.

Офисы на продажу отдельными блоками предлагаются в 17 объектах совокупной арендопригодной площадью 137 тыс. кв. м, из них в продаже находится 73 тыс. «квадратов» (54%), около 28 тыс. уже продано, еще 36 тыс. кв. м находится в резерве и пока не выведено на рынок. При этом 80% предложения приходится на компактные офисы площадью до 100 «квадратов».

«Небольшое количество сделок объясняется несоответствием высоких запрашиваемых цен продажи низким ставкам аренды. Это приводит к длительным срокам окупаемости инвестиций и пока является сдерживающим фактором для потенциальных инвесторов», — пояснила Регина Волошенко.

На начало октября средневзвешенная цена продажи офисов класса А составила 551 тыс. рублей за кв. метр, а класса В — 345 тыс. (с учетом НДС). В среднем по обоим классам квадратный метр офисной недвижимости предлагается за 430 тыс. рублей.

«Динамика цен в объектах остается разнонаправленной. В сентябре одни девелоперы снижали цены и предлагали скидки на фоне невысокого темпа продаж, тогда как другие, напротив, корректировали их в большую сторону после достижения определенного объема проданных офисов в проекте. При этом в перспективе объем предложения на первичном рынке офисов на продажу продолжит расти благодаря активизации жилых девелоперов, которые уже объявили о запуске новых проектов», — заключила Регина Волошенко.

Арендовать или покупать: как принять решение

В сложившихся условиях у компаний возникает дилемма: арендовать офис или покупать. Как отметил руководитель проектов департамента финансовых рынков и инвестиций NF Group Сергей Дуванов, чтобы избежать критических ошибок, бизнесу на данном этапе необходимо четко ответить на несколько ключевых вопросов.

•Горизонт планирования: где и в каком состоянии будет компания через семь-десять лет?

•Наличие свободных денег: могут ли средства, вложенные в недвижимость, дать больше при реинвестировании в бизнес?

•Специфика помещений: сколько потребуется вложить в дооборудование офиса под нужды компании?

•Финансы и учет: повлияют ли изъятие средств, платежи по ипотеке и налоговые затраты на финансовое состояние компании?

•Риски и контроль: насколько критичны сложности при продаже офиса и есть ли резервы для покрытия задолженности перед банком?

«Честные ответы на эти пять вопросов дадут четкое понимание, нужен ли вашему бизнесу офис в собственности или сейчас лучше остановиться на аренде», — отметил Сергей Дуванов.

При этом он обратил внимание бизнеса на альтернативные сценарии. В частности, на рынке существуют комбинированные решения: аренда с правом выкупа, строительство офиса под запросы компании с последующей арендой (build-to-suit в аренду), продажа офиса инвестору и его аренда компанией (sale-and-leaseback), лизинг недвижимости, а также покупка небольшого офиса с параллельной арендой дополнительных площадей под временные задачи.

«Если хочется купить офис, у вас есть на это средства, но имеются какие-то сомнения, то стоит присмотреться к этим сценариям. Они дают возможность гибко распоряжаться капиталом и быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию на рынке», — подытожил Сергей Дуванов.

Подписку на электронную/печатную версию издания Строительная газета
можно оформить на сайте www.stroygaz.ru в разделе «Подписка»,
по адресу электронной почты info@stroygaz.ru
или по телефону +7 (495) 987-31-49
С КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКОЙ
можно оформить через электронный подписной каталог ООО «Урал-Пресс Периодика»
ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ РОССИИ
Подписные индексы
Официальный каталог АО «Почта России»
Для индивидуальных подписчиков:
■ П2012 – на полгода
■ П3475 – на год
Для предприятий и организаций:
■ П2011 – на полгода
■ П3476 – на год
ПОДПИСКА – ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ НОМЕРОВ ГАЗЕТЫ

ЛУЧШЕЕ МЕДИА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ 2025

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Светлана СМИРНОВА



Евразийский центр деловых событий

Не просто «квадраты»

КРТ — инструмент создания комфортной среды

Комплексное развитие территорий (КРТ) должно рассматриваться как инструмент создания комфортной городской среды, а не погони за квадратными метрами. Современный город — это пространство для жизни, работы, развития семьи и реализации человеческого потенциала. Данный тезис был озвучен экспертами на Международном форуме устойчивого развития городов (главный информационный партнер — «Строительная газета»), где обсуждались ключевые подходы к трансформации пространств.

Как отметил депутат Госдумы РФ, вице-президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Мороз, комфортная городская среда начинается с планирования, а генплан, мастер-план территории, КРТ — это инструменты, которые должны помогать осуществлять государственное, городское, муниципальное и региональное планирование, чтобы территории были не просто жилищной застройкой, а пригодными и комфортными для проживания граждан.

Поэтому сегодня надо думать не столько об объемах строительства, сколько о том, как жить в тех домах, которые строятся. «Нас волнует не просто где и как будет построено жилье, а то, насколько комфортны будут условия для людей. Важно ориентироваться на ту инфраструктуру для жизни, которая будет связана с местами проживания граждан. Это, в первую очередь, социальная и инженерная инфраструктуры, транспортное строительство. И очень важно, чтобы этапы развития всех этих объектов совпадали с теми нормативами строительства жилья, которые для каждого субъекта РФ определены Минстроем», — заметил Антон Мороз. Масштаб КРТ виден в цифрах. По данным Минстроя России на 16 июля 2026 года, в 81 регионе в активной стадии находились 1 469 проектов КРТ общей площадью 30,5 тыс. гектаров, их градостроительный потенциал — 223,8 млн кв. м недвижимости, в том числе 168,2 млн кв. м жилья. За время действия механизма КРТ введено более 5 млн кв. м недвижимости.

Антон Мороз также отметил важность того, чтобы за объемами жилья стояли и рабочие места, и инфраструктура. В Москве по 88 проектам КРТ, одобренным в 2025 году, заявлен потенциал свыше 14,8 млн кв. м, из них 9,5 млн приходится на жилую застройку, а 5,3 млн на торговые, бытовые, деловые и производственные объекты. В рамках реализации этих планов намечено создание более 127 тыс. рабочих мест.

Проекты КРТ, получившие одобрение в I квартале текущего года, предусматривают открытие девяти детских садов на 2 650 мест, восьми школ на 7 тыс. учеников, двух поликлиник. При этом ожидается появление около 15,6 тыс. новых вакансий. «Такие цифры полезны не как отчет о достигнутом, а как пример того, что должно быть посчитано и закреплено в параметрах проекта до начала строительства», — заявил Антон Мороз.

По его мнению, вся инфраструктура должна появляться синхронно с вводом жилья: «Не может жилье строиться отдельно, а потом уже возводиться школы и детские сады. Мы должны заранее подготовить те площадки, которые необходимы, чтобы развивать территорию в полном объеме, чтобы жилье, которое мы строим, было комфортным, а его качество соответствовало требованиям граждан».

Не каждый объект инфраструктуры обязан быть готов одновременно с первым домом: логика и очередность строительства зависят от масштабов проекта, но эту последовательность важно обосновать заранее, а не после заселения жильцов. Статус КРТ сам по себе не гарантирует коммерческого успеха, конечная выгода зависит прежде всего от затрат на подготовку территории, создание инженерных сетей и от того, насколько реализуемы обязательные условия механизма КРТ на конкретной площадке.

Поэтому в финансовой модели нужно отдельно показывать инвестиции, бюджетные затраты и будущие доходы, а также стоимость инфраструктуры в расчете на одного жителя. Качественная городская среда не возникает сама собой и не может быть добавлена в конце строительного проекта — она начинается с анализа территории, прогноза потребностей, расчета инфраструктуры, ясных правил для всех участников. КРТ дает инструмент комплексного преобразования, градостроительные нормы задают обязательную основу, а архитектурные и планировочные решения помогают связать отдельные объекты в целостный район. «Поэтому я считаю, что наша задача — строить не просто больше, а развивать территории так, чтобы новые квадратные метры становились частью удобного, безопасного и устойчивого города», — подчеркнул Антон Мороз.

Правила существуют не для того, чтобы ограничивать развитие, а чтобы делать проект предсказуемым. Они помогают оценить будущую нагрузку и то, как проект впишется в существующую систему. «При этом нужно понимать, что есть соседние территории, регионы и муниципалитеты, которые тоже не должны терять при развитии механизма КРТ на конкретной территории, а потому эта система должна быть встроена в общий механизм развития городской инфраструктуры и городской среды», — объяснил вице-президент НОСТРОЙ.

По его словам, девелоперы сегодня не только создают комфортное жилье, но и должны соблюдать архитектурные коды городов, которые важно наполнить смыслом. У каждого города есть определенный архитектурный код, позволяющий ему быть уникальным и приспособленным для комфортного проживания. Сегодня он помогает при проектировании целостной городской среды. «Архитектурный код имеет смысл, если он создается до начала проектирования и фиксирует не абстрактные пожелания к красоте, а согласованную логику будущего района: характер улиц и кварталов, наполнение первых этажей, пешеходные маршруты, озеленение, материалы, визуальные решения, требования к общественным пространствам, связи с окружающей застройкой, — сказал вице-президент НОСТРОЙ. — Такой документ помогает не собирать район из несвязанных объектов, а проектировать его как целостную городскую среду. При этом архитектурный код не должен подменять генеральный план, правила землепользования и застройки, документацию по планировке территории или обязательные технические требования. Его роль — заранее согласовать образ и принципы организации пространства в рамках действующего регулирования».

Однако правила обустройства территории должны быть понятны для бизнеса, который оценивает их с точки зрения полученной прибыли, что также следует учитывать в проектах КРТ. «Для отрасли особенно важно, чтобы такие правила были применимыми и экономически обоснованными», — считает Антон Мороз. Когда требования понятны на старте, город получает возможность задать качество среды, а инвестор — оценить стоимость решений до начала реализации. Это и есть баланс интересов: не противопоставлять экономику проекта и качество жизни, а включать инфраструктуру и качество среды в расчет с самого начала.

Вице-президент нацобъединения также обратил внимание на такие важные аспекты, как озеленение, экологичность и энергоэффективность. Эти требования необходимо соблюдать в каждом новом проекте: граждане требовательны к желаемым условиям жизни и комфорту вокруг себя. «В итоге необходимо перейти от оценки отдельного объекта к оценке результата развития территории с точки зрения гражданина. Вопрос не в том, сколько домов строится на плане, а насколько удобно жителю выйти из дома, добраться до работы, отвести ребенка в школу, получить медицинскую помощь, пользоваться парком и общественным транспортом. Для этого надо понимать ясные правила реализации КРТ и ответственность за выполнение инфраструктурных решений. Наша задача — строить не больше, а так, чтобы эти территории были максимально приспособлены для проживания граждан. Комплексное развитие территорий — это символ дальнейшего гражданского, промышленного и социального строительства», — заявил Антон Мороз.

Исполнительный директор Академии городских технологий «Среда» Людмила Дмитриева рассказала о скрытых резервах развития городов, которые можно использовать как для городской среды, так и для развития территории. На первое место она поставила возможности для самореализации каждого жителя и привела в пример Костромскую область, где развивается бренд кокошников, а также Калининградскую область, где создан кластер малых компаний, ведущих обработку янтаря. Еще один резерв для развития территорий — событийная экономика, туристы, которые приезжают в такие города, а затем либо приобретают недвижимость, либо развивают бизнес. Также, по ее словам, недооценена так называемая «серебряная экономика» — в городах увеличивается население пенсионного возраста, что повышает требования к городским пространствам. Плюс эти люди, выходя на пенсию, ощущают себя невостребованными, и надо организовать их досуг, и городская повестка идет по этому пути. Также развивается экономика впечатлений, благодаря чему трансформируется рынок туризма. Еще один тренд — микромобильность, он также задает тон, входя в задачи городского планирования.

Людмила Дмитриева считает, что следует уделять внимание и вопросам ЖКХ, так как установка счетчиков тепла, например, позволяет экономить на отоплении, а датчиков движения — на электричестве. Она предложила шире использовать эти возможности — в данном случае речь идет об интегрировании в систему «умного» города.

О роли социальной урбанистики и ее значении в создании горсреды рассказал председатель правления Фонда «Московский центр урбанистики «Город» Алексей Расходчиков. По его словам, современные районы должны быть многофункциональными и зелеными, но развивать это надо с умом — понимать, что высаживать и зачем, а самое главное — не вызывают ли эти растения аллергию, будут ли они расти в наших условиях. Но таких стратегий пока нет. «Надеюсь, в ближайшее время благодаря Минстрою и таким инициативным регионам они появятся. Проблемы больших городов — это загазованность, шум. Это требует переосмысления инфраструктуры, потому что связано с развитием зон отдыха, возможностей для пешеходных прогулок, занятий спортом. Когда мы говорим о благоустройстве, то даже в Москве видим, что район, где живет человек, вдруг оказывается максимально неблагоустроен. Система зеленых зон, которая должна присутствовать в городе, если мы идем от человека, начинается прямо с благоустроенного двора, где можно прогуляться, сквера в шаговой доступности. Это называется комплексная, или «умная» система озеленения, — пояснил Алексей Расходчиков.

Говоря о привлекательности территории для инвестора, он отметил, что ему должно быть комфортно работать. И тут важно, насколько региональные власти готовы создавать инвесторам такие условия. «Мы видим, что на федеральном уровне идет изучение комплексных проектов и сложных стратегий, касающихся строительства, видим конкуренцию между регионами за право быть первыми. Но городская среда — вещь многосоставная и важно, чтобы стратегии, которые реализуются в городах и регионах, тоже были комплексными, — сказал эксперт. — А потому, отвечая на вопрос, как удержать жителей и привлечь инвесторов, мы считаем, что должен работать комплекс факторов. Чтобы решить эту задачу, надо делать продукт, удовлетворяющий потребности человека, который будет за это голосовать рублем. Есть запрос на качество и комфорт городской среды, и девелоперы это тоже сегодня понимают. Значит, надо предлагать рынку привлекательные продукты».

По его словам, социальный потенциал городов — это вопрос не только качества среды, но и возможности вести здоровый образ жизни, а также развития общественных пространств и уровня добрососедства в домах. «Нужно понимать, что сегодня изменились практики и подход к городской среде, и попытки строить промышленным масштабом в надежде, что все будут жить в одинаковых условиях, сегодня не работают», — подчеркнул Алексей Расходчиков.

Сопредседатель Гильдии организаций стройкомплекса при Московской торгово-промышленной палате Андрей Лупий, в свою очередь, рассказал о развитии цифровых сервисов города, отметив, что этот инструмент имеет значительный потенциал и находится на этапе активного наполнения данными: «Цифровой двойник города в перспективе позволит жителям, управляющим компаниям и контролирующим организациям видеть актуальное техническое состояние всех датчиков в едином цифровом поле, понимать, что происходит в городе. Например, когда мы хотим открыть пешеходную улицу, технология покажет, какие пробки могут появиться на соседних территориях».

«Москва — это максимально цифровой город, и здесь активно применяются новые технологии. Цифровой двойник дает возможность понять, какое воздействие цифровые решения окажут на его жизнедеятельность. Таким образом, мы переходим к эффективному управлению, связывая всех участников управления мегаполисом в единую сеть. В этом году один из девелоперов подсчитал, сколько денег он сэкономил за счет цифровизации. Выяснилось, что 400 миллионов рублей в год он сэкономил на том, что не тратил лишнее, а еще 500 миллионов — за счет ускорения темпов строительства», — сказал Андрей Лупий. Он призвал всех экспертов объединяться, чтобы работать в едином информационном пространстве.

ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»:
Особенности современного благоустройства

ЗОЛОТОЙ ФОНД ПРЕССЫ 2023-2024

От телеграмм к коду

Центральный телеграф стал университетом



Оксана САМБОРСКАЯ

В историческом здании Центрального телеграфа на Тверской началась новая жизнь. После окончания первого этапа масштабной ревитализации, стартовавшей в 2020 году, сюда переехал Центральный университет — инновационный вуз, созданный по инициативе Т-Банка при поддержке более 90 российских компаний. Сегодня на трех этажах учатся более 2 тыс. студентов и работают 400 преподавателей. Полное завершение работ запланировано на 2027 год — к столетию здания.

Что успели сделать

Под ревитализацией подразумевается не только сохранение памятника путем бережной реставрации, но и его приспособление к современному использованию, включающее внедрение передовых инженерно-строительных решений и оснащение энергоэффективным оборудованием.

Так, были усилены фундаменты и грунты основания: установлено около 38 км свай — почти в 2,5 раза больше длины Садового кольца. Трехуровневый подземный паркинг обустраивали по технологии «сверху вниз», чтобы минимизировать влияние на объект культурного наследия. Полностью восстановлены фасады площадью около 7,5 тыс. кв. м и все 670 окон — деревянные, с сохранением исторической расстекловки, но с современными теплоизоляционными характеристиками.

В начале года на здание вернулись главные символы: стеклянный глобус над входом, который вновь вращается, и циферблат исторических часов. Восстановлены буквы надписи «Телеграф», ажурное металлическое ограждение, флагштоки и кронштейны светильников. Историческое фойе сохранило идентичность: отреставрированы гранитный пол, терраццо с инкрустированной датой окончания строительства, сводчатые потолки с лепниной и массивные дубовые двери. На свои места вернулись надписи «Междугородный телефон» и «Телеграф — Почта», оригинальные люстры, торшеры и бра.

Как менялись планы

Судьба здания оказалась такой же изменчивой, как и век назад. В 1925 году на конкурс проектов Центрального телеграфа, объявленный Московским архитектурным обществом свои работы представили несколько архитекторов, но победил вовсе не Иван Рерберг. Правда, в итоге именно его вариант был реализован — и именно он стал хрестоматийным примером рационального модерна.

Спустя почти сто лет история повторилась. В 2020 году девелопер VOS'HOD, управляющий проектом, провел международный конкурс на разработку концепции ревитализации. Победило британское бюро David Chipperfield Architects, известное работой с наследием — от берлинского Нового музея до множества деликатных городских проектов. Концепция предполагала открытое городу пространство, апартаменты и офисы. Однако в 2025 году здание было продано структурам Т-Банка, и сценарий изменился: вместо смешанной коммерческой функции здесь решили создать кампус Центрального университета. Внешне это выглядит как отказ от первоначального замысла, но без всяких оценок — просто другая судьба у здания.

Что доступно городу

В исторический вестибюль, как и в небольшой зал слева от входа, по-прежнему можно зайти с улицы – эти пространства сохраняют музейную ценность, — но не дальше. Дальше уже турникеты, через которые проходят только студенты и сотрудники университета. Правда, в дальнейшем в здании обещают открыть музей телеграфа, но не общедоступный, а только с экскурсионными группами в определенные дни.

Музей возглавила Алина Сапрыкина, ранее руководившая Музеем Москвы. Часть экспозиций разработают студенты университета.

Внутренний двор превратился в атриум — всесезонное пространство площадью 3 тыс. кв. м под стеклянным куполом. Опорой служат эффектные большепролетные деревянные конструкции. По периметру на всех этажах обустроены пешеходные галереи, встроенные в систему вертикального транспорта.

На месте легендарной радиостудии, откуда в середине XX века вещал Юрий Левитан, теперь находится студенческий медиацентр. В бывшем операционном зале, где когда-то принимали и отправляли телеграммы по всей стране, открылась столовая: сохранены лепной декор кессонных потолков и метлахская плитка, но добавлены минималистичное освещение и светящаяся сетчатая структура на колоннах.

Здание, задуманное как коммуникационный хаб для передачи информации на огромные расстояния, теперь передает знания и формирует профессиональные связи. Ректор Центрального университета Евгений Ивашкевич называет это пространство «манифестом прогресса и инженерной мысли», которое с самого начала погружает студентов в культуру инноваций. Исполнительный директор VOS'HOD Евгений Якубовский подчеркивает: «Центральный телеграф — знаковый памятник эпохи, символ интеллектуального развития и яркий пример устойчивого девелопмента, сочетающего инновации с глубоким уважением к историческому наследию Москвы».

К своему столетию в 2027 году здание подойдет полностью обновленным — но не потерявшим голос эпохи.











ДАНИИЛ АННЕНКОВ (6)

Строительная газета
ISSN 0491-1660

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-76523
от 02.08.2019 выдано Роскомнадзором.
Цена свободная
52 000 экземпляров

Главный редактор
С.Л. Щавелев

Учредитель
Ассоциация «Национальное объединение строителей»
Адрес: 129090, г. Москва, пр-т Мира, д. 6

Редакция ООО «Новая Строительная газета»
Адрес: 129090, г. Москва, пр-т Мира, д. 6
Тел.: (495) 987-31-49
АО «Почта России»: П2012; П2011; П3475; П3476

Время подписания в печать:
по графику: 17.30 28.10.2026
фактическое: 17.30 28.10.2026

Отпечатано: ОАО «Московская газетная типография»
123995, Москва, ул.1905 года, д. 7, стр. 1
Тел.: (499) 259-53-54

Номер заказа: 2416

Любая перепечатка без письменного согласия правообладателя запрещена. Иное использование статей возможно только со ссылкой на правообладателя. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.