

Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная Газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№20 (10893) 19 июня 2026

Дом как идея

Рынок ИЖС остается
стихийным и не до конца
урегулированным

Оксана САМБОРСКАЯ

Две трети российских семей хотели бы жить в собственном доме, а не в квартире. Этот запрос уже стал национальной идеей, как заявил на Петербургском международном экономическом форуме директор по развитию городской среды «ДОМ.РФ» Антон Финогенов. «Малоэтажная Россия сегодня — это не просто цифры ввода квадратных метров, а география новой семейной жизни», — сказал он, добавив, что собственный дом на своей земле должен стать фундаментом для демографического роста. То, что проблема ИЖС вынесена на ПМЭФ, говорит о ее масштабе — речь идет уже не об удобстве, а о будущем населения страны.

Стихийный характер застройки

Развитию ИЖС мешает его историческая природа — хаотичная застройка, десятилетиями возникавшая без плана и инфраструктуры. «Главный вызов сейчас — преодолеть стихийный характер ИЖС и перейти к комплексному развитию территорий (КРТ) с инфраструктурой, рабочими местами и транспортной доступностью», — сказал Антон Финогенов.

Решение, по его словам, уже разработано. Еще в 2018 году «ДОМ.РФ» совместно с Минстроем создал Стандарт КРТ, предусматривающий три модели застройки в агломерациях: центральную, среднеэтажную и малоэтажную. Отдельно ИЖС в этом стандарте не выделено, и это осознанное решение. «Чтобы достичь городского качества жизни в малоэтажном сегменте, необходим микс из индивидуальных, блокированных и малоэтажных домов. Только так можно распределить затраты на строительство школ, детских садов, дорог и инженерной инфраструктуры между разными типами застройки», — объяснил Антон Финогенов.

с. 6



СЕРГЕЙ ОТОШКО / PHOTO.ROSCONEGRESS.RU

Стройка без людей

Горизонт планирования сжался до трех недель

Оксана САМБОРСКАЯ

Главная проблема строительной отрасли России сегодня — не отсутствие заказов, не дорогие кредиты и даже не дефицит стройматериалов. Основной вызов лежит в плоскости человеческого капитала. Отрасль разучилась планировать. По расчетам президента Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антона Глушкова, озвученным в ходе сессии ПМЭФ-2026 «Кадры для стройки: от дефицита к балансу», средний горизонт планирования для строительного предприятия составляет сегодня всего 0,9 месяца.



Два года назад этот показатель был почти вдвое больше — около полутора месяцев. Но и тогда, и сейчас эти значения, по словам Антона Глушкова, крайне малы.

Что это означает на практике? Строительная компания не может уверенно заглянуть даже на полгода вперед. Она не знает, сколько человек понадобится через три месяца, какие специальности будут

востребованы, стоит ли нанимать местных специалистов или обращаться к мигрантам. Без долгосрочных контрактов и понятных объемов финансирования в горизонте 3-5 лет предприятия не могут инвестировать в обучение персонала. А люди не хотят связывать свою судьбу с отраслью, где завтра может не оказаться работы. От этого зависит будущее всей строительной сферы: без системного прогнозирования кадровых потребностей невозможно выполнение национальных целей по вводу жилья, реновации городов и реализации мастер-планов 200 опорных населенных пунктов.

Семьсот тысяч человек к 2030 году

У отрасли есть стратегия развития до 2030 года, есть рассчитанная потребность в кадрах. По данным Антона Глушкова, при увеличении объемов работ на 20% потребуется 789 тыс. специалистов — при нынешнем технологическом укладе и текущем уровне квалификации персонала. Более реалистичный прогноз — 700 тысяч новых строителей к 2030 году. И речь идет не о вакансиях, а о чистом приросте сверх существующей численности. Если объемы

строительства вырастут больше прогнозируемых 20%, разрыв станет еще глубже.

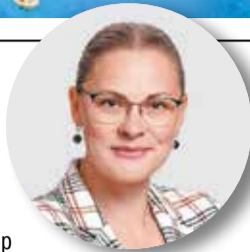
Пока же дефицит кадров компенсируется мигрантами. В текущем году в Россию въехало на 185 тыс. иностранных специалистов больше, чем в прошлом. Применительно к строительной отрасли это означает примерно 20-25 тыс. дополнительных рабочих. Иностранная рабочая сила стала амортизатором: мигрантов проще нанимать и также легко отпускать, когда объемы работ сокращаются; они не требуют долгосрочных социальных гарантий, готовы работать вахтовым методом и закрывают пиковые нагрузки. «Но именно эта гибкость, — отметил Антон Глушков, — создает у работодателей иллюзию решения проблемы». Зависимость от мигрантов делает отрасль уязвимой вследствие колебаний курса рубля, изменений миграционной политики и геополитической ситуации. Кроме того, низкая квалификация части приезжих специалистов не позволяет им работать со сложным оборудованием и цифровыми системами, которые все активнее внедряются на стройках.

с. 5



СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Марина МЕРЕЖКО, партнер, департамент гостиничного бизнеса и туризма Commonwealth Partnership



От «квадратных метров» к доходному бизнесу

Что определяет успех туристических инвестпроект

Частных и институциональных инвесторов больше не интересуют просто квартиры у моря или участки в лесу...

Сценарии развития

Качественное развитие рынка средств размещения России ведет к созданию туристских курортов и кластеров, насыщенных объектами для отдыха, развлечений, занятий спортом...



Сегодня на этом рынке более 40% номерного фонда — средства размещения с количеством номеров менее 50 единиц.

Географическая экспансия

Масштабный проект «Пять морей и озеро Байкал» предусматривает создание крупных туристских кластеров на морских побережьях...

Проектные решения

Эффективность эксплуатации любого проекта любого формата (если говорить о планировочных решениях) зависит от того, насколько на этапе девелопмента грамотно учтен пользовательский сценарий.

Элементы благоустройства должны быть выполнены из материалов, которые подходят для конкретной климатической зоны и выдерживают уборку с применением уборочной техники.

Инфраструктурный стандарт

Функциональное наполнение курортного комплекса зависит от его локации и того туристского продукта, который сформирован в зоне его размещения.

- Инфраструктура для занятий спортом — фитнес-залы, крытые многофункциональные площадки и открытая спортивная инфраструктура;
• Объекты отдыха и развлечений для детей и взрослых — от детской игровой комнаты до тематического парка.
• Планировка курорта и будет пробовать новое, то есть пользоваться инфраструктурой, которая предлагается на комфортном удалении от отеля.

Битва за кадры

Обязательное условие для успешной реализации крупного гостиничного проекта — привлечение на этапе проектирования профессионального оператора — созданной под проект команды профессионалов.



«КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

чтобы перемещение сотрудников по технологической цепочке было максимально эффективно и не приводило к необходимости увеличения штата.

Сроки окупаемости курортных проектов

Расчетные сроки окупаемости крупных инфраструктурных проектов всегда составляли не менее 15-17 лет, а дисконтированный срок окупаемости обычно выходил за период прогнозирования.

Частные инвесторы с готовностью откликнулись на предложение рынка. Во-первых, потому что основной объем таких продаж всегда носил спекулятивный характер.

твива в будущем. Вполне вероятно, что красивый «на бумаге» продукт после ввода в эксплуатацию «развалится» на множество частных владений с хаотичной системой сдачи в аренду.

Отдача от инвестиций

Доходность инвестиций в различные виды курортной недвижимости на самом деле сложно оценивать и тем более сравнивать, что открывает определенные возможности для манипуляций со стороны девелоперов.

стороны, это происходит потому, что проект подается в лучшем свете — представляются его возможности при совпадении всех потенциальных положительных факторов развития рынка.

Законодательные риски

Необходимость нести расходы на операционное управление, эксплуатацию и капитальную реконструкцию актива понятна для инвестора.

Однако в нашей стране пока нет законного способа запретить инвестору распорядиться своим имуществом в соответствии с его желаниями. Понимая это, девелопер, планируя реализацию проекта по договору долевого участия, заранее проектирует его так, чтобы максимально снизить свои риски.

ные риски инвестирования в такой проект — не известно, в каком состоянии окажется этот актив и какие позиции на рынке будет занимать через 3-5-7 и более лет.

Стрессоустойчивость

По сравнению с другими видами коммерческой недвижимости у гостиницы больше возможностей оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, но как и все сегменты экономики, связанные с оказанием услуг, индустрия туризма чувствительна к изменению уровня платежеспособности населения.

Таким образом, наибольшую устойчивость на нестабильном и стремительно меняющемся рынке может обеспечить проект, который соответствует требованиям наибольшего числа потребителей: делового туриста, туриста, приезжающего с целью отдыха и развлечений, а также оздоровления.

Однако в нашей стране пока нет законного способа запретить инвестору распорядиться своим имуществом в соответствии с его желаниями. Понимая это, девелопер, планируя реализацию проекта по договору долевого участия, заранее проектирует его так, чтобы максимально снизить свои риски.





КАДРЫ

Читайте в следующем номере «СГ»: Президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин о состоянии строительного бизнеса и эффективности действующих мер его поддержки



Беседовал Сергей ВЕРШИНИН

Инвестиции в дорожное строительство сегодня измеряются триллионами рублей, а сеть скоростных магистралей связывает крупнейшие экономические центры страны. Однако эффективность этих вложений напрямую зависит от тех, кто управляет сложнейшей техникой на объектах. О синергии государства, бизнеса и образования, технологическом суверенитете и кадровой стратегии ГК «Автодор» в преддверии IV Национального конкурса механизаторов дорожно-строительной отрасли в интервью

«Строительной газете» рассказал первый заместитель председателя правления по инвестиционной политике Государственной компании «Автодор» Игорь КОВАЛЬ.



Игорь Юрьевич, «Автодор» реализует крупнейшие инфраструктурные проекты в стране. Какие задачи стоят перед госкомпанией сегодня и почему вопросы кадрового обеспечения выходят на первый план?

Государственная компания «Автодор» сегодня формирует опорную сеть скоростных автомобильных дорог России. Мы успешно запустили движение по трассе М-12 «Восток» до Казани, ведем активные работы по ее продлению, развиваем маршруты в рамках коридоров «Север—Юг» и «Запад—Восток». Это колоссальные по объему инвестиций и строительных объемов проекты, обладающие мощнейшим мультипликативным эффектом для всей экономики страны.

Но масштабные финансовые вложения требуют соответствующего уровня исполнительской дисциплины и производительности труда на строительной площадке. Инфраструктурные проекты жестко ограничены по срокам и параметрам окупаемости. Любой простой техники, дефект или задержка из-за нехватки квалифицированного персонала напрямую влияют на финансовую модель проекта. Именно поэтому для нас человеческий капитал — это не абстрактное понятие, а важнейший инвестиционный фактор. Мы системно занимаемся популяризацией дорожных профессий, взаимодействуем с ведущими профильными вузами и колледжами, формируя кадровый резерв опережающими темпами. Эта политика —

Вложения в человеческий капитал

Гарантии создания надежной и безопасной транспортной инфраструктуры – в людях

вклад государственной компании в ее будущее и в будущее всей дорожно-строительной отрасли.

ГК «Автодор» выступает соорганизатором Национального конкурса механизаторов дорожно-строительной отрасли. Какое место это мероприятие занимает в вашей долгосрочной стратегии?

Наш конкурс, который в июне 2026 года пройдет на полигоне МАДИ уже в четвертый раз, давно перерос формат стандартного профессионального соревнования. Сегодня это стратегическая отраслевая платформа.

А история проекта начиналась с инициативы Национальной ассоциации инфраструктурных компаний (НАИК) по консолидации ведущих игроков рынка вокруг проблемы дефицита квалифицированных кадров. «Автодор» сразу поддержал эту идею, поскольку мы как главный заказчик скоростных трасс напрямую заинтересованы в росте профессиональных компетенций подрядных организаций.

С каждым годом масштаб мероприятия возрастает. В 2023 году в конкурсе участвовали 17 команд, в 2024-м — 24, в 2025-м — уже 39. Суммарно за это время на старт вышли 382 механизатора из 80 команд, среди которых 40 молодых специалистов в возрасте до 23 лет. Приезжали участники из Белоруссии, Казахстана и Китая. В текущем году мы ожидаем рекордное количество участников и наблюдаем беспрецедентный интерес со стороны медиасообщества.

Для нас важно, что конкурс демонстрирует реальную интеграцию между государственным заказчиком, крупнейшими подрядными холдингами, производителями техники и академическим сообществом в лице МАДИ и других профильных учебных заведений страны.

Если говорить о конкретных целях, какие ключевые задачи решает конкурс для развития профессионального сообщества и привлечения молодежи?

Я бы выделил три ключевых блока задач, которые синхронизированы со структурой самого мероприятия: конкурсной, деловой программой и молодежным треком.

Во-первых, это демонстрация и фиксация наивысших стандартов профессионального мастерства. Современная дорожно-строительная техника — это высокотехнологичные комплексы, оснащенные цифровыми системами автоматизации и 3D-нивелирования. Механизатор сегодня должен обладать компетенциями не просто водителя тяжелой машины, а оператора сложной цифровой системы. Программа конкурса наглядно показывает этот качественный сдвиг в профессии, существенно повышая ее престиж.

Во-вторых, это уникальная площадка для обмена опытом. На полигоне встречаются лучшие специалисты со всей страны, представляющие крупнейшие подрядные организации, а также коллеги из дружественных зарубежных стран. Происходит диффузия лучших навыков, практик и производственных решений.

В-третьих, это молодежный трек. Мы целенаправленно приглашаем на конкурс студентов профильных учебных заведений, формируем для них отдельную программу. Для ребят это возможность увидеть реальный технологический уровень отрасли, пообщаться с потенциальными работодателями и получить четкие ориентиры для построения карьерной траектории. В прошлом году в рамках молодежного трека мы провели открытый диалог главы «Автодора» Вячеслава Петушенко со студентами крупнейших профильных вузов — ребята получили возможность услышать, как Вячеслав Петрович пришел в профессию, что его вдохновляло, с какими сложностями и дилеммами в выборе жизненного пути он столкнулся. Знаете, в профориентационном смысле такой диалог гораздо весомее любой академической лекции. Отрасли необходим приток молодых, амбициозных кадров, умеющих работать с современным программным обеспечением и сложной техникой. Чем раньше молодой специалист будет интегрирован в реальный процесс строительного производства, тем выше шанс того, что в будущем он останется в отрасли и будет реализован профессионально.

В чем заключается практическая ценность участия в конкурсе для бизнеса — подрядных организаций и производителей дорожно-строительной техники?

Для подрядных организаций участие их сотрудников в национальном первенстве, в котором представлены и дорожно-строительные компании из других стран, — серьезный элемент независимой оценки качества их собственного кадрового потенциала. Победа или призовое место в конкурсе становится для подрядчика весомым репутационным активом, подтверждающим способность реализовывать сложнейшие государственные контракты с максимальной эффективностью.

Конкурс предоставляет производителям и поставщикам техники уникальный полигон для демонстрации технологических решений в условиях реальных эксплуатационных нагрузок. Как известно, в настоящее время происходит структурная перестройка рынка, страной взят курс на технологический суверенитет. В этих обстоятельствах подрядчикам просто необходимо оперативно тестировать новые образцы машин, оценивать их производительность и надежность. Продуктивный диалог между машиностроителями и теми, кто непосредственно эксплуатирует технику, позволяет оперативно дорабатывать конструкции и программное обеспечение под жесткие российские стандарты.

Каким вам видится дальнейшее развитие этого проекта в контексте кадровой политики дорожно-строительного комплекса на ближайшие годы?

Мы рассматриваем Национальный конкурс механизаторов как ядро для формирования постоянно действующей экосистемы профессионального мастерства. В перспективе проект может масштабироваться в постоянно действующий центр экспертизы, оценки квалификаций и опережающей подготовки кадров.

ГК «Автодор» продолжит активно участвовать в формировании кадровой политики отрасли. Наша долгосрочная задача — обеспечить устойчивость инфраструктурного строительства перед любыми внешними вызовами. А устойчивость обеспечивается в первую очередь за счет технологической независимости и высочайшей квалификации специалистов. Мы будем расширять географию конкурса, интегрировать новые дисциплины, связанные с автоматизацией и использованием беспилотных технологий на строительных площадках. Инвестиции в человеческий капитал имеют самый долгий срок окупаемости, но именно они гарантируют создание надежной, безопасной и современной транспортной инфраструктуры будущего.