

Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная Газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№18 (10891) 29 мая 2026

Система вместо ручников

В России собираются
перезапустить
строительный цикл

Оксана САМБОРСКАЯ

26 мая под председательством депутата Государственной Думы Владимира Ресина состоялось заседание Экспертного совета по строительству, промышленности строительных материалов и проблемам долевого строительства при Комитете Госдумы по строительству и ЖКХ. Тема заседания — «Организационно-правовое регулирование и техническое нормирование. Принципы проектного подхода». Заседание стало завершающим в весеннюю сессию Восьмого созыва.

Открывая заседание, Владимир Ресин подчеркнул, что год начался с обострения внешних вызовов. «Экономика балансирует между поддержкой стратегических отраслей, помощью населению и сдерживанием инфляции. Приоритет — стратегическому развитию базовых отраслей. И среди них, безусловно, строительная отрасль, обеспечивающая модернизацию и создание новых объектов для промышленных производств, науки и образования, медицины и культуры, туристической отрасли, всех видов транспортной инфраструктуры, теплоэнергетики, космоса и атомной индустрии», — заявил он.

Председатель Экспертного совета отметил, что привлечение инвестиций остается одной из ключевых задач регионов на 2026 год и на перспективу до 2036 года. «Все важнейшие регуляторные изменения в 2025 году были направлены на создание законодательного базиса и правовой экосистемы, позволяющей шаг за шагом перейти к новой модели организации инвестиционной деятельности в строительной сфере и ЖКХ с ориентацией на запросы гражданского общества, на достижение целей национального проекта «Инфраструктура для жизни», — сказал он.

Проблемное имущество Фонда развития территорий

Заместитель генерального директора Фонда развития территорий Анастасия Пятова обратила внимание на проблему имущества, переходящего Фонду после восстановления прав обманутых дольщиков. Речь идет о земельных участках и объектах незавершенного строительства с комплексом ограничений: аресты, расположение в приаэродромных и природоохранных зонах, физическое разрушение за десятилетия простоя, устаревшие планировки, отсутствие инфраструктуры. «Объекты строились десять лет назад, нормы были совершенно другие», — отметила она.

с. 4 ➔



СЕРГЕЙ ЗЕЛЕНЦОВ

Ждем на выставке!

QUBE Expo готовит обширную программу
и строит планы на будущее

Беседовал Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

В декабре 2026 года Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) проводит на ВДНХ первую в России Международную выставку качественных строительных материалов QUBE Expo. Выставка позволит продемонстрировать достижения в производстве стройматериалов и оборудования, популяризировать инновационные решения и изобретения в сфере строительства, предложит инструменты инвестиционной поддержки отечественных производителей и простимулирует развитие сотрудничества России с зарубежными странами, в первую очередь, с Китаем.

Заместитель руководителя аппарата НОСТРОЙ Павел МАЛАХОВ рассказал «Стройгазете» об участниках и деловой программе предстоящего форума, а также о его отличии от подобных выставочных мероприятий.

Павел Васильевич, недавно вы представляли НОСТРОЙ на выставке строительной промышленности в рамках совместного заседания Минстроя и комиссии Госсовета по направлению «Инфраструктура для жизни». Там же вы презентовали стенд Международной выставки QUBE Expo, которую готовит нацобъединение. Удалось ли вам задать все те вопросы, которые вы собирались донести до участников и посетителей этого мероприятия?

Мы решили задачу, которую перед нами поставил Минстрой России, — подвести промежуточный итог состояния тех проектов, которые ведет НОСТРОЙ. У нас было два дня на подготовку, поэтому надо было быстро скооперироваться и организовать эту выставку, при том, что участники комиссии Госсовета — это не случайные люди, а сотрудники Минстроя и его подведомств. Концептуально стенд НОСТРОЙ продемонстрировал те задачи, которые сегодня в масштабе всей страны нацобъединение ве-

дет в рамках проекта по Национальному реестру добросовестных производителей и поставщиков строительных материалов (НРДП). К сожалению, с учетом режимности объекта, не получилось показать именно сам ресурс. Но благодаря работе мобильного интернета и QR-кода нам удалось представить, как это работает в наших цифровых сервисах.

Еще один важный момент — взаимодействие с руководством Минстроя России. Первый заместитель министра Александр Ломакин при посещении нашего стенда сделал важные замечания и внес предложения, в том числе и по цифровым моделям, и по интеграции их с НРДП.

Решена и еще одна задача — в отношении подведомств. Все руководители подведомственных учреждений, которые были на выставке, посетили наш стенд, информация об НРДП донесена до всех участников.

с. 8-9 ➔

Алексей ЩЕГЛОВ

Медиация для «коммуналки»

В России может появиться механизм досудебного решения споров в ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство остается сферой, где споры и конфликты носят чрезвычайно интенсивный характер. Снизить их количество и накал — задача не из легких. Но игра стоит свеч, так как от того, как налажен диалог между сторонами выяснения взаимоотношений в ЖКХ, зависят экономика работающих в секторе компаний, благополучие граждан и социальная атмосфера в обществе.

Очередную попытку на этом поприще недавно предприняли депутаты нижней палаты парламента. Как сообщил председатель Комитета по труду, соцполитике и делам ветеранов Ярослав Нилов, в адрес вице-преьера Марата Хуснуллина направлено обращение, в котором предлагается проработать и внедрить в сфере ЖКХ механизм решения споров в досудебном порядке.

Как рассказал Ярослав Нилов, срочность инициативы связана с тем, что в настоящее время жизненно необходим механизм, позволяющий в досудебном порядке оперативно решать имущественно-хозяйственные споры, связанные с содержанием жилья, его оплатой, качеством коммунальных услуг, тарифами, износом сетей, капитальным ремонтом, земельными и прочими вопросами.

По его словам, люди регулярно сталкиваются с рядом проблемных вопросов, таких, как некорректное начисление платы, некачественное содержание общедомового имущества, несоблюдение нормативов предоставления коммунальных услуг и т. п., однако действующий порядок разрешения подобных споров предполагает либо обращение в органы государственного жилищного надзора, чьи полномочия зачастую ограничены мерами административного воздействия, либо подачу искового заявления в суд. Но подобные судебные разбирательства для граждан чреваты существенными временными затратами, необходимостью

оплаты госпошлины и проведения дорогостоящих экспертиз — не всем это по силам, тем более людям преклонного возраста.

Законодатель отметил, что на самом деле при решении многих конфликтов можно обойтись и без судебных тяжб. В качестве успешного примера эффективного решения аналогичных проблем он упомянул деятельность финансового уполномоченного, эффективно содействующего разрешению конфликтных ситуаций в своей сфере ответственности. Так, внедрение обязательного досудебного порядка по спорам в сфере ОСАГО позволило кардинально сократить количество судебных тяжб, обеспечив людям возможность бесплатного и оперативного восстановления нарушенных прав.

«Представляется целесообразным транслировать данный опыт на сферу ЖКХ, закрепив механизм, при котором потребитель перед обращением в суд будет обязан направить требование профильному жилищному уполномоченному», — сказал Ярослав Нилов.

Пока рано прогнозировать судьбу данной инициативы. На первый взгляд, смотрится она своевременно, тем более, что суды перегружены, а многие конфликты из сферы ЖКХ, которые в них рассматриваются, носят откровенно «мелкий» характер и явно не требуют задействования для своего разрешения всей мощи государственной правовой машины.

Однако у профильных экспертов возник ряд существенных сомнений по поводу уместности внедрения предложения депутатов. Так, старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин РЭУ имени Г. В. Плехано-

ва Ольга Чирикова отмечает, что основной закон гарантирует каждому гражданину судебную защиту, а Гражданский процессуальный кодекс устанавливает право обратиться в суд напрямую для защиты своих интересов; при этом обязательный фильтр в виде коммунального уполномоченного затрудняет реализацию этих прав, из-за чего гражданин может потерять время, а его проблема усугубиться.

Председатель МОД «МОЙ УПРАВДОМ» Никита Чулочников напоминает, что на самом деле механизм досудебного разрешения споров в ЖКХ уже существует в ряде регионов, однако он пока недостаточно публичен на федеральном уровне. В текущей ситуации такой механизм способен в значительной степени разгрузить судебную систему, резко снизить судебные издержки и штрафные санкции. Например, в Вологодской области местной некоммерческой организацией в жилищной сфере налажен механизм работы согласительных комиссий; как эффективный способ разрешения спорных, конфликтных ситуаций в сфере управления МКД подобная практика развивается в других регионах. Такие механизмы помогают эффективно защищать нарушенные права граждан при спорах с мощными организациями.

В ряде регионов, например, при региональных ТПП действуют институты медиации в ЖКХ, постепенно развивается подготовка медиаторов для нашей сферы, однако темпы развития недостаточные, уточнил эксперт. «Сложившаяся ситуация требует принятия решений по ускорению развития этого института. Для этого также нужно брать лучшее и из других сфер, но адаптировать с учетом специфики сферы ЖКХ», — заявил «Стройгазете» Никита Чулочников.

Шаги в этом направлении уже делаются. Так, осенью 2025 года в Орле состоялся форум, на котором отраслевые ассоциации и общественные организации из сферы ЖКХ из разных регионов презентовали лучшие практики досудебного разрешения споров. В итоговой резолюции форума было специально подчеркнуто, что их следует шире тиражировать и внедрять.



Никита ЧУЛОЧНИКОВ, председатель МОД «МОЙ УПРАВДОМ»:
«Инициатива по созданию института уполномоченного в сфере ЖКХ очень важна. Его создание ранее уже предлагалось, так как это позволит институционализировать сложившиеся практики досудебного урегулирования, и такое предложение стоит реализовать»

Вместе с тем очевидно, что одному человеку крайне сложно быть универсалом и одинаково глубоко разбираться различные спорные ситуации в сфере ЖКХ, так как участники правоотношений — управляющие компании, регператоры капремонта, органы местного самоуправления, ресурсоснабжающие организации — находятся в различных правовых режимах. Поэтому оптимально дополнить институт уполномоченного в ЖКХ рабочим коллегиальным органом, на котором будут разбираться споры и конфликты, а в сложных случаях проводить экспертизы для выработки сбалансированных решений, восстановления нарушенных прав граждан. «Работки по созданию такого коллегиального органа имеются, и экспертное сообщество готово ими поделиться», — заключил Никита Чулочников.

Алексей ЩЕГЛОВ

Регламент ремонта

Эксперты обсуждают новые правила приемки работ в МКД

В конце апреля был опубликован проект приказа Минстроя России, в котором сформулированы единые правила и сроки оформления актов приемки услуг и работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества в многоквартирных домах (МКД). Это важный документ, разработанный в целях исполнения Федерального закона от 29.12.2025 №529-ФЗ, которым внесены изменения в Жилищный кодекс РФ, направленные на повышение прозрачности оказания жилищно-коммунальных услуг и установление четких, предсказуемых сроков приемки работ. В нормативном документе предложен к исполнению единый регламент фиксации результатов предоставления услуг и оказания работ по содержанию и ремонту общего имущества в МКД. Определено, что акт составляется не позднее 30 дней со дня оказания услуг, а по текущему ремонту — 10 дней после завершения работ. Исполнитель направляет его председателю Совета МКД в течение 5 дней. У собственника есть 10 дней на подписание акта выполнения работ (АВР) или направление отказа. При отсутствии ответа в течение 30 дней акт считается подписанным.

Нормативно-правовой акт (НПА) должен вступить в силу 1 сентября, а пока ведется его общественное обсуждение. Отраслевые эксперты отмечают, что документ имеет ряд недостатков. Так, он был проанализирован в представляющих интересы компаний, занимающихся управлением жилым фондом, ресурсные и другие организации из сферы ЖКХ ассоциациях «Совет ЖКХ» и «Новое качество», которые пришли к консолидированному выводу, что принятие проекта в текущей редакции приведет к затруднению оформления документов. В том числе они указывают, что в НПА нет отдельных понятий «содержание» и «текущий ремонт» общедомового имущества, а введение обязанности составлять отдельные документы противоречит форме акта из приказа №761/пр. Во-вторых, подпись председа-

теля совета МКД указана как единственный способ завизировать АВР. Но, согласно сложившейся судебной практике, при отсутствии в доме такого объединения жителей акты вправе подписать любой собственник. Со сроками, предложенными в проекте приказа, они тоже не согласны, так как они носят противоречивый характер.

Список этих замечаний содержится в письме на имя главы Минстроя России, которое представители ассоциаций отправили в ведомство. В нем не только приведен подробный анализ всех недочетов документа, но и сформулирован ряд предложений, которые было бы желательно учесть в его второй редакции. Так, эксперты «Совета ЖКХ» и «Нового качества» предлагают унифицировать сроки и разработать новую форму АВР.

Исполнительный директор Ассоциации «Р1» Ирэн Парсамян также считает, что проект приказа требует существенной доработки, поскольку регулирует лишь отдельный элемент взаимоотношений между управляющей организацией (УО) и собственниками — порядок подписания АВР, при этом вне регулирования остаются многие практические вопросы, которые неизбежно возникнут при применении документа. Например, проект не учитывает ситуации, когда председатель совета МКД временно отсутствует, уклоняется от подписания документов или затягивает сроки рассмотрения. Не урегулированы и последствия недобросовестного поведения сторон, порядок фиксации замечаний, механизм подтверждения факта направления документов. «На практике именно такие вопросы становятся причиной конфликтов и судебных споров», — указывает эксперт.

Кроме того, необходимо учитывать, что председатель совета МКД не является профессиональным участником рынка ЖКХ и не исполняет функций технического надзора. «Воз-

ложение на него фактически ключевой роли в процедуре приемки без детальной регламентации прав и обязанностей создает серьезные риски как для собственников, так и для УО. Поэтому саму идею повышения прозрачности и формализации процедуры можно оценивать положительно, однако в текущем виде документ выглядит недостаточно проработанным для практического применения», — заявила Ирэн Парсамян «Стройгазете».

Она также солидаризировалась с мнением, что отсутствие четкого определения того, что является «содержанием общего имущества» и «текущим ремонтом общего имущества», может стать одной из ключевых проблем при применении приказа, ведь сегодня границы между работами по содержанию и текущему ремонту во многих случаях остаются оценочными и формируются преимущественно через судебную практику, разъяснения и технические документы. В условиях, когда акт приемки становится юридически значимым документом, отсутствие четких критериев создает риск многочисленных споров: относится ли конкретная работа к содержанию, является ли она текущим ремонтом, выполнена ли она в необходимом объеме и подлежит ли включению в акт.

Это особенно чувствительно для массовых и регулярных работ, где оценка часто носит субъективный характер. В результате могут возникнуть ситуации, когда один и тот же вид работ будет по-разному трактоваться УО, советом дома, ГЖИ и судами. Поэтому до введения подобного механизма желательно либо уточнить нормативную базу, либо предусмотреть более понятные критерии и подходы к классификации работ.

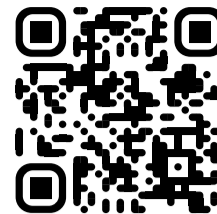
Что касается предложенных сроков, то сами по себе они выглядят реализуемыми, однако в текущей редакции эти моменты тоже вызывают вопросы с точки зрения практики управления

МКД. «Во-первых, не совсем логично, — говорит Ирэн Парсамян, — что на подписание акта отводится меньший срок, чем на подготовку мотивированного отказа». По сути, для принятия любого решения необходимо ознакомиться с одинаковым объемом информации: перечнем работ, подтверждающими документами, фактическим состоянием общего имущества.

Во-вторых, для крупных домов или сложных работ указанных сроков может быть недостаточно. На практике председателю совета МКД зачастую требуется время не только на изучение документов, но и на фактическую проверку выполнения работ, консультации с советом дома или собственниками. «Необходимо учитывать и человеческий фактор: председатели советов МКД не работают на постоянной основе и не всегда могут оперативно участвовать в документообороте. Поэтому сама идея установления предельных сроков представляется правильной, но механизм требует более гибкого подхода и дополнительной проработки», — полагает Ирэн Парсамян.

Наконец, она считает целесообразным расширить перечень лиц, которые могут подписывать документы, так как сосредоточение всей процедуры исключительно на председателе совета МКД создает риск зависимости процесса от позиции, компетенции, доступности или добросовестности одного человека. А на практике нередки ситуации, когда председатель отсутствует, меняется, фактически не участвует в работе дома либо между ним и УО существует затяжной конфликт. В таких условиях процедура подписания актов может быть полностью заблокирована.

Более сбалансированным подходом, по словам эксперта, выглядело бы предоставление права подписания не только председателю, но и иным уполномоченным лицам — например, членам совета МКД либо представителю собственников, наделенному соответствующими полномочиями решением общего собрания. «Это позволило бы снизить риски злоупотреблений, повысить устойчивость процедуры и сделать механизм более применимым на практике», — заключила Ирэн Парсамян.



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

НОВОСТИ

Алексей ТОРБА

В рамках завершившегося 20 мая двухдневного визита президента РФ в Пекин большое внимание уделялось вопросам укрепления сотрудничества по ключевым направлениям, в том числе в сфере строительства. В ходе переговоров Владимира Путина с Си Цзиньпином было достигнуто понимание по основным параметрам проекта «Сила Сибири-2». В совместном заявлении Российской Федерации и Китайской Народной Республики о дальнейшем укреплении всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия и об углублении отношений добрососедства, дружбы и партнерства обе страны выразили готовность синхронизировать усилия по строительству инфраструктуры и подъездных путей железнодорожных пограничных станций. Они намерены наращивать взаимодействие в сфере строительства трансграничных автомобильных мостов на основе концессии на примере автомобильного моста Благовещенск — Хэйхэ. В заявлении также сказано, что стороны планируют расширять сотрудничество в жилищном, городском и сельском строительстве, осуществлять совместные исследования в области возведения комфортного жилья в регионах с холодным климатом, продвигать взаимное обучение в таких профильных направлениях, как безопасные технологии создания линий жизни городской инфраструктуры, реновация городов, цифровизация и применение технологий искусственного интеллекта в строительной сфере.

Примечательно, что в день завершения визита российского президента в Пекин в Харбине состоялось четвертое заседание российско-китайской рабочей группы по гармонизации стандартов ценообразования и сметного нормирования при проектировании и строительстве. В мероприятии приняли участие представители Главгосэкспертизы России, в том числе по телемосту из Москвы, и Китайской ассоциации управления стоимостью строительных работ (CCEA).

«Тот факт, что заседание рабочей группы проходит одновременно с российско-китайской встречей на высшем уровне, накладывает на



Проверка на достоверность

Российские и китайские эксперты делятся опытом управления стоимостью в строительстве

нас дополнительную ответственность. И мы также должны продемонстрировать весомые результаты совместной работы», — отметил выступивший на встрече начальник Главгосэкспертизы России Игорь Манылов.

В ходе заседания представители китайской стороны рассказали о методологии и механизмах управления стоимостью на разных этапах жизненного цикла объектов — от подготовки проектной документации до конкурсных процедур. Речь, в частности, шла о результатах исследований в области применения искусственного интеллекта (ИИ) в ценообразовании. Среди них — модели «умных» расчетов сметной стоимости и «умного» сбора данных из разных источников, система маркировки и динамического генерирования данных с применением ИИ и новая модель инвестиционного прогнозирования и оценки рисков на основе генеративных технологий. О том, как эти новейшие технологические решения реализуются в конкретных проектах строительства ООО «Шанхайская группа Луцзяцзуй» (Shanghai Lujiazui Group Co., Ltd.), подробно рассказала генеральный директор Центра управления стоимостью Shanghai Lujiazui Finance & Trade Zone Development Co., Ltd Ван Сюэмэй.

В свою очередь, заместитель руководителя Центра цифровой трансформации Главгосэкспертизы России Александр Перепелица показал, как работает АИС «Главгосэкспертиза», а начальник Управления сметного нормирования Андрей Савенков поделился опытом работы сервиса Комплексной проверки сметных расчетов (КПСР). В частности, отмечалось, что созданный в 2023 году на базе облачных технологий для автоматизации и упрощения процесса проверки сметной документации в строительстве сервис КПСР поначалу использовали только внутри Главгосэкспертизы России, но в 2025 году рост числа пользователей сервиса составил 120%, а с начала 2026 года — уже 70%. Благодаря тому, что КПСР имеет модуль открытой платформы и доступен в интернете, любой пользователь может проверить сметную документацию до ее подачи на экспертизу. Ежедневно с его помощью проверяется более 15 тыс. смет, к нему подключено более 500 лицензионных пользователей и свыше 3,5 тыс. абонентов пользуются открытой платформой сервиса. «Сервис превратился из инструмента контроля в единую систему для экспертов, проектировщиков и заказчиков. Как результат — это возможность предвари-

тельной оценки готовности документации, выявление ключевых позиций для контроля, снижение риска получения отрицательного заключения, минимизация затрат на стадии доработки сметных расчетов», — завершил свой доклад Андрей Савенков.

Возглавлявший на заседании китайскую делегацию заместитель начальника Департамента нормативно-расчетных стандартов Министерства жилищного строительства и городского и сельского развития КНР Фан Хунчжу высоко оценил опыт российских коллег в сфере ценообразования и сметного нормирования, включая технические возможности, интеллектуальные системы и подготовку кадров. Схожесть российских и китайских подходов к управлению стоимостью строительства отметил по итогам мероприятия и Игорь Манылов. Стороны обменялись пакетами стандартов управления сметной стоимостью, в том числе сметными нормативами и методиками определения сметной стоимости в строительстве, которые с российской стороны подробно прокомментировал начальник Управления проверки сметной документации и экспертизы проектов организации строительства Главгосэкспертизы России Леонид Дюкарев.

Консолидация по-тамбовски

В области переводят систему коммунального хозяйства под прямое региональное управление и в государственную собственность

Алексей ЩЕГЛОВ

Власти Тамбовской области решили полностью реформировать такие сегменты ЖКХ, как генерация тепла, водоснабжение, водоотведение и обращение с отходами. Планы по консолидации работающих в них компаний в единые государственные структуры сформированы и уже реализуются. Об этой работе губернатор региона Евгений Первышов доложил недавно президенту РФ Владимиру Путину во время рабочей встречи: «Всю систему жилищно-коммунального хозяйства переводим под управление области. Мусороперерабатывающий завод будет государственный, региональный оператор уже сегодня государственный».

Он пояснил, что конечная цель инициативы — создать единую систему управления под патронажем областного правительства. Первые шаги в этом направлении сделаны: из 250 котельных уже 200 возвращены в государственную собственность, остальные планируется перевести последовательно в течение года. Также в госсектор передаются предприятия водоснабжения и региональный оператор по обращению с ТКО. Как считает губернатор, такой подход позволит сни-



зить количество посредников в ЖКХ и сконцентрировать ответственность за ситуацию в этой сфере на уровне области.

Как ожидается, реализация такой политики поможет решить сразу несколько задач. Во-первых, это облегчит унификацию тарифной политики, так как до сих пор расценки на коммунальные услуги в муниципалитетах могли существенно варьироваться, и не всегда порядок их установления носил прозрачный характер. Во-вторых, это повысит эффективность управления коммунальной инфраструктурой и обеспечит более жесткий контроль за качеством ЖКУ. А в-третьих, позволит эффективнее проводить обновление коммунальных сетей и объектов жизнеобеспечения.

Так, ранее власти Тамбовщины объявили, что разработают рассчитанный на 10 лет план по модернизации инфраструктуры в сфере ЖКХ для объектов, находящихся

в муниципальной и региональной собственности. И как раз под эти цели сейчас разворачивается процесс огосударствления сектора.

Но и это еще не все. В феврале было объявлено о создании в Тамбовской области государственной управляющей организации, которая займется содержанием и обслуживанием многоквартирного жилого фонда. Предполагается, что эта структура будет демонстрировать высокий уровень управления и являться примером качественной работы для коммерческих организаций. Это, как ожидается, повысит уровень предоставления коммунальных услуг, а у жителей домов появится выбор, кого нанимать: госструктуру или частных.

Тамбовская область не является исключением: единые предприятия ЖКХ под управлением органов власти уже работают в разных субъектах России. Так, в Дагестане, Ингушетии и Северной Осетии они образованы в

сфере холодного водоснабжения и водоотведения, в Донбассе и Новороссии имеются госфонды по управлению многоквартирными домами, а в Подмосковье на базе водоканалов сформированы сервисные компании.

Пока рано оценивать успешность такой политики в этих субъектах, однако не все эксперты позитивно оценивают перспективы огосударствления сектора ЖКХ. «На мой взгляд, государственная собственность убивает конкуренцию, а соответственно и главный принцип формирования стоимости услуги, когда цена соответствует качеству», — заявила «Стройгазете» руководитель отраслевой интерактивной платформы ОКРОН Лина Ткаченко. По ее мнению, отсутствие конкуренции и необходимости работать с прибылью, фиксированные цены, гарантированные субсидии или дотации из государственного бюджета лишают компании стимула улучшать качество работы, оптимизировать издержки, внедрять современные технологии.

«Сфера ЖКХ довольно жестко законодательно зарегулирована. Думаю, что для улучшения качества услуг нужно обеспечить возможность собственникам помещений в МКД реализовать свои права на управление общим имуществом, предоставленные Жилищным кодексом, создать условия для развития конкуренции между компаниями, определять стоимость услуг на основе тендерных процедур», — считает эксперт.

Она также напомнила, что в настоящее время рынок управления МКД в нашей стране в соответствии с позицией Федеральной антимонопольной службы и действующим законодательством считается конкурентным. «А раз так, то государственные и коммерческие компании не могут конкурировать между собой», — заключила Лина Ткаченко.

НОВОСТИ

с.1 Фонд предлагает два изменения в федеральный закон №218-ФЗ: наделить Фонд полномочиями по распоряжению земельными участками в случаях, когда застроен не весь участок, и закрепить обязанность региона предоставлять компенсационные участки, если завершение строительства невозможно. «Мы, федеральные структуры, помогли региону решить проблему. Было бы справедливо, чтобы это было обязанностью, а не правом региона», — объяснила она.

Цифровая оценка подрядчиков от ФНС

Начальник Межрегиональной инспекции ФНС Сергей Дубачев представил сервис оценки юридических лиц. Инструмент работает бесплатно и автоматизирован на основе данных из отчетности и межведомственного взаимодействия. Оценка включает 14 базовых критериев и 22 расширенных. С 1 января ФНС наделена полномочиями по проведению такой оценки. В планах — интеграция с ЕИС Казначейства для закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ. «Указанные инициативы повысят прозрачность закупочной процедуры, снизят риски участия ненадежных поставщиков», — резюмировал Сергей Дубачев.

Жилищно-строительные кооперативы и смена жилищной политики

Заместитель управляющего директора ПАО «ДОМ.РФ» Юлия Бровченко представила механизм ЖСК с господдержкой (161-ФЗ). Федеральные участки предоставляются кооперативам в безвозмездное пользование. Члены ЖСК — участники СВО, многодетные, работники ОПК, госслужащие, молодые ученые, а на региональном уровне — работники образования, здравоохранения и соцобслуживания. Стоимость жилья оказывается на 30-60% ниже рыночной за счет исключения маржи застройщика.

Член Комитета по жилищному строительству Национального объединения строителей Евгений Бондарев в комментарии для Совета добавил, что действующая жилищная политика построена на субсидировании спроса. «Рост объемов строительства сам по себе не делает жилье доступнее, так как цена привязана к платежеспособности граждан, подогретой госсубсидиями», — отметил он. Необходим переход



Система вместо ручников

к бюджетному финансированию низкомаржинального строительства, а ключевой инструмент — интеграция ЖСК во все проекты КРТ. Сегодня реализуется 113 проектов КРТ в 48 регионах с потенциалом более 23 млн кв. метров жилья, до 2030 года направляется 120 млрд рублей субсидий. Интеграция КРТ и ЖСК создает механизм, где КРТ обновляет среду, а ЖСК формирует некоммерческий сегмент доступного жилья для адресных категорий граждан (более 12 млн человек по постановлению №108).

Договор жизненного цикла многоквартирного дома

Генеральный директор ООО УК «СберСити Сервис» Пётр Мурмуридис указал на разрыв между строительством и эксплуатацией МКД. Первый договор управления заключается на три месяца, но за этот период дом не заселяется, и собственники не могут выбрать способ управления. «Не образуется система социальных коммуникаций, позволяющая сформировать волеизъявление собственников», — сказал он. Минимальный срок управления в один год недостаточен для планирования, а при комплексной застройке каждый дом на следующий день после ввода может выбрать разных

управляющих. «Созданная застройщиком инфраструктура становится предметом споров и перестает обслуживаться надлежащим образом», — заявил Пётр Мурмуридис. Решение проблемы — договор жизненного цикла МКД, охватывающий проектирование, строительство, эксплуатацию и снос.

Типовое проектирование и комплексные проекты

Заместитель генерального директора ППК «Единый заказчик» Денис Белок предложил усилить рейтингование проектировщиков и повысить требования к саморегулируемым организациям. «Зачастую у проектной организации есть членство в СРО, а в штате три человека, которые набирают проектировщиков по удаленке», — отметил он. Денис Белок также высказался за стандартизацию техзаданий на проектирование социальных объектов.

Директор Института комплексного проектирования НИУ ВШЭ Наталья Рязанцева на примере кампуса Ямальского колледжа в Салехарде перечислила системные проблемы предпроектной стадии. Среди них — отсутствие экономической оценки, привязки к стратегии пространственного развития, рассогласован-

ность технического и функционального заказчика. В качестве предложений она назвала формализацию обоснования инвестиций, экспертизу обоснования как отдельный этап и стимулирование контрактов жизненного цикла.

Региональный опыт Московской области

Заместитель министра правительства Московской области по государственному надзору в строительстве Захар Ястребков представил модель «Госаутсорсинг». Центр содействия строительству получает от инвестора цифровое согласие и сам проводит все согласования — от подключения к сетям до разрешения на ввод и кадастра. Искусственный интеллект формирует «дорожную карту» проекта и проверяет документы на разрешение на строительство. Финальное решение принимает человек. Сервис «ВсеСети» сократил согласование инженерно-топографического плана с 12 месяцев до 10 рабочих дней за счет параллельной электронной работы с 8 федеральными, 18 региональными и 165 муниципальными сетевыми организациями.

Закрывая заседание, Владимир Ресин акцентировал необходимость системного подхода: «В любом деле надо создать систему, а потом система будет работать и на тебя, и на то дело, которое ты ведешь». Он также высказался за возвращение типового проектирования. Владимир Ресин отметил важность роли государства в формировании правового каркаса: «Государству важно сформировать прозрачный каркас для системной работы в правовом поле, избежав регуляторного перекося и обеспечив доверие граждан к строительной отрасли».

По итогам заседания будет подготовлен проект рекомендаций Экспертного совета. Поправки в 218-ФЗ, договор жизненного цикла МКД, стандартизация техзаданий и типовое проектирование соцобъектов планируются к законодательному оформлению. Механизм ЖСК требует расширения земельной базы и проработки финансовых инструментов для оплаты паев. Переход от субсидирования спроса к финансированию низкомаржинального строительства, предложенный НОСТРОЙ, может стать основой для пересмотра жилищной политики. Опыт Московской области рекомендован к масштабированию в других регионах.

Оксана САМБОРСКАЯ

От благоустройства до защиты от наводнений

Для Махачкалинской агломерации предложено около 300 проектов развития

В середине мая на форуме «АРХ-ИДЕЯ» в Махачкале было представлено исследование «Комплексная оценка потенциала развития Махачкалинской агломерации», которое содержит около 300 проектов и мероприятий — от благоустройства дворов до модернизации инженерных сетей и ревитализации малых рек — и ляжет в основу будущего мастер-плана. Заказчиком выступило Управление архитектуры и градостроительства Махачкалы, исполнителем — Агентство стратегического развития «ЦЕНТР». Работа велась с 26 января по 24 марта в рамках муниципального контракта.

На территории Махачкалинской агломерации (3 тыс. кв. км) проживает более 1 млн человек; здесь есть море, горы, международный аэропорт и незамерзающий порт. Однако здесь же — хронические пробки, загрязненные пляжи, дефицит школ и больниц, а также вода, которую нередко подают по часам. Крупнейшее урбанизированное образование Северного Кавказа столкнулось с системными проблемами, что и побудило власти к проведению масштабного аналитического исследования.

Авторы исследования не только описали существующие проблемы, но и предложили конкретные пути их решения. Ключевая идея — отказ от дальнейшего бесконтрольного уплотнения Махачкалы. Три четверти жителей агломерации сосредоточены именно в столице Дагестана и соседнем Каспийске, результатом чего стали хаотичная застройка, точечное возведение жилья без сопутствующей социальной инфраструктуры, критический износ инженерных сетей и транспортный коллапс. Выход эксперты видят в децентрализации. Предлагается сознательно формировать новые точки роста в

городах-спутниках — Тюбе, Богатырёвке, Шамхале, — а также запускать проекты комплексного развития территорий, такие как «Лазурный берег», «Ипподром» и «Махачкала-1».

Куратор проекта, руководитель аналитического отдела Агентства «ЦЕНТР» Ольга Грицан считает, что агломерация обладает высоким потенциалом, позволяющим превратить Махачкалу в успешный межрегиональный центр Прикаспия и Северного Кавказа, чему способствуют выгодное приморское расположение, транспортная доступность и уникальный социокультурный капитал. Однако для реализации этого потенциала требуется перезагрузка городского пространства.

Быстрые победы

Самый многочисленный блок предложенных проектов — 146 — связан с благоустройством. Такой выбор объясняется сравнительно невысокими затратами и возможностью быстрого получения видимого результата. Лидером по числу предложенных мероприятий стала Махачкала, для которой разработано 96 решений. В их числе реконструкция площади у железнодорожного вокзала с созданием комфортной среды для пассажиров и жителей, раскрывающий культурное богатство республики «фестивальный квартал» в центре города. В Каспийске внимание будет уделено развитию микрорайона Кирпичный площадью 300 гектаров, а также объединению набережных двух городов в единый пешеходный маршрут вдоль моря. В сельских населенных пунктах Кумторкалинского и

Карабудахкентского районов предусмотрено открытие общественных центров.

Природа как ресурс

Отдельное внимание в исследовании уделено природно-рекреационному потенциалу и экологическим вопросам. Один из масштабных проектов экологического направления — ревитализация малых рек. Предлагается укреплять берега, налаживать систему водоотвода и озеленять прибрежные территории: это не только улучшит внешний облик городов и сел, но и позволит снизить риск наводнений, которые в последнее время происходят все чаще. Ботанический сад Дагестанского госуниверситета рекомендуется преобразовать в многофункциональный общественный кластер с сохранением его научной и природоохранной функций. В Сулакской бухте, обладающей уникальными ветровыми условиями, может появиться спортивно-рекреационный комплекс.

Трубы и дороги

Транспортный блок включает 34 проекта и мероприятия — приведение основных дорог к нормативным параметрам, строительство морского пассажирского терминала, создание транспортно-пересадочных узлов для интеграции различных видов транспорта. Особое внимание уделяется разгрузке магистралей и улучшению связности между районами агломерации.

Инженерной инфраструктуре посвящено 18 проектов. Ключевые — модернизация

Махачкалинской ТЭЦ, развитие ливневой канализации во всех крупных и средних населенных пунктах, строительство и реконструкция станций водоподготовки. Запланированы также мероприятия по сокращению количества несанкционированных свалок и внедрению раздельного сбора отходов.

Соучредитель Агентства «ЦЕНТР» Сергей Георгиевский подчеркнул, что комплексная оценка позволила четко зафиксировать ключевые вызовы агломерации и предложить пути решения системных проблем — от благоустройства конкретных дворов до защиты природных зон. Реализация этих проектов, по его мнению, выведет регион на путь сбалансированного развития и создаст среду, достойную столицы Дагестана и окружающих ее территорий.

Пока все проекты представлены в общем виде — на стадии исследования. Однако этот документ станет основой будущего мастер-плана агломерации, в котором предложения будут детально проработаны. Глава Республики Дагестан Сергей Меликов уже поддержал такой подход, отметив, что мастер-планирование позволит навести порядок в сфере земельно-имущественных отношений, градостроительства и архитектуры, раскрыть потенциал основных видовых точек и центров притяжения, а также создать непрерывную цепь набережных и общественных пространств. Вектор развития задан: переход от хаотичного роста к осмысленной градостроительной политике, от точечных решений к системным изменениям.

НОВОСТИ

Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

Невторостепенный вопрос

Исполнительная документация как эффективный инструмент

Представьте ситуацию: пациент обращается к врачам. Кардиолог объясняет: «Вы мало двигаетесь — это негативно сказывается на состоянии сердечно-сосудистой системы. Необходимо увеличить физическую активность». Нутрициолог отмечает дефицит витамина D, что влияет на общее состояние организма. Наконец, эндокринолог выявляет нестабильность эмоционального фона и связанные с ним гормональные нарушения. Каждый специалист рассматривает проблему со своей точки зрения и дает рекомендации в рамках своей компетенции. В результате пациент получает набор разрозненных советов, но целостную картину своего здоровья не видит.

Схожая ситуация нередко возникает и в профессиональной сфере — например, в строительстве: одни специалисты управляют рисками, другие распределяют ресурсы, третьи анализируют инженерные данные. При этом один из важных этапов инвестиционно-строительного цикла — исполнительная документация (ИД) — часто остается без должного внимания. О ней вспоминают лишь в конце, когда уже утрачены важные данные, а оборудование лежит где-то, забытое и неучтенное. Так начал свое выступление на одной из площадок XV конференции «Строительство в нефтегазовом комплексе» генеральный директор ООО «Дон Транс Строй Сервис» Андрей Попельнух.

Задержки сроков, перерасход бюджета, споры с подрядчиками, проблемы при сдаче объекта в эксплуатацию — нередко причины этих неприятностей кроются в одном: пренебрежении ИД. В результате данные теряются, доказательства выполненных работ отсутствуют, а ошибки, допущенные на ранних этапах, всплывают в самый неподходящий момент.

«Одна из главных ошибок — мнение о второстепенности ИД. На самом деле, именно с нее нужно начинать работу», — указал Андрей Попельнух: своевременное оформление и ведение исполнительной документации позволяет избежать потери критически важ-

ных данных, обеспечить сохранность оборудования и материалов, упростить последующие этапы проекта, снизить риски ошибок и финансовых потерь. Подход, при котором ИД становится приоритетом с самого начала, — залог успешной реализации любого проекта.

«Опираясь на свой опыт работы с 60 проектами, могу отметить существенную разницу в подходах заказчиков к инженерному сопровождению. Лишь два проекта стартовали с моего привлечения на начальном этапе строительства — в период подготовительных работ. В этих случаях работа потребовала минимального штата инженерного сопровождения — всего 2-3 специалистов», — сказал Андрей Попельнух. В 99% остальных случаев ситуация принципиально иная: заказчики обращаются уже на завершающей стадии, когда до сдачи объекта в эксплуатацию остается пара месяцев, а исполнительная документация фактически не сформирована, имеющиеся первичные данные разрозненны и не систематизированы и требуется разобраться в этом хаосе, восстановить недостающее и сформировать полноценную ИД.

От мифа к системе управления проектом

Распространенный миф состоит в том, что ИД — вторичный элемент строительного процесса, а ведение журналов — необходимая формальность. На самом деле ИД — не архив, а важнейший инструмент управления проектом.

Решение проблемы — синхронизация ИД с фактическим ходом строительного процесса. Чтобы объекты сдавались в срок, необходим единый центр контроля комплектности и статуса документов. Сейчас часто возникает неопределенность: непонятно, кто отвечает за управление и комплектование документации, куда обращаться в случае проблем — ответственность автоматически перекладывается на подрядчика.

«Примечательно, что в крупных компаниях начали создавать отдельные департаменты по работе с исполнительной документацией. Это подтверждает актуальность проблемы, однако зачастую таким подразделениям не предоставляют достаточных полномочий: сотрудники не могут запрашивать информацию у прорабов или инженеров и фактически занимаются лишь ведением отчетности без возможности влиять на процесс», — рассказал Андрей Попельнух.



Сергей МУЗЫЧЕНКО,
заместитель министра
строительства
и ЖКХ РФ:

«Минстроем России
подготовлена
«дорожная
карта» по оптимизации

исполнительной документации в строительстве, сформированная как комплексный план мероприятий до 2027 года. В числе ключевых направлений — проработка возможности ведения ИД в электронном виде в формате реестровой модели и в машиночитаемом виде без дублирования на бумажном носителе, нормативное уточнение перечня работ, влияющих на безопасность объекта капитального строительства, оптимизация состава подписантов исполнительной документации, а также сокращение ее общего объема»

Оптимальное решение — централизация управления строительным процессом через планово-технический отдел, отвечающий за формирование ИД.

По мнению эксперта, зоны потери эффективности строительного процесса следующие.

— *ИД «догоняет»* строительно-монтажные работы. Из-за несвоевременного оформления документации возникают постоянные переделки: работы уже выполнены, а документы оформляются постфактум.

— *Избыточный контроль*. Поскольку ИД напрямую связана с финансированием, заказчики зачастую ужесточают контроль вместо того, чтобы помогать подрядчикам в оформлении документов.

— «Если в 2015 году согласование ИД со Стройнадзором занимало два дня, то сейчас — до двух месяцев. В результате участники проекта сталкиваются с кассовыми разрывами и дебиторской задолженностью», — указал Андрей Попельнух.

— *Разной требованый заказчиков*. При работе с заказчиком приходится тратить время на изучение его специфических требований к ИД: разные заказчики предъявляют разные требования к оформлению одних и тех же документов.

— *Отсутствие единых стандартов*. Нет утвержденного на законодательном уровне регламента, единой цифровой среды и четких рекомендаций (например, от Минстроя) для работы с ИД.

Что делать?

Андрей Попельнух считает, чтобы кардинально решить эту проблему, необходимо предпринять несколько важных шагов: вести ИД параллельно со стройкой, а не после нее; создать единый центр управления документацией с четкими обязанностями и полномочиями. «Важно сместить акцент с тотального контроля на поддержку подрядчиков: помогать оформлять документы, а не усложнять процесс», — указал он. Также нужно разработать единый регламент и цифровую среду для работы с ИД на уровне отрасли или законодательства.

Когда ИД будет не обузой, а полезным инструментом, стройки станут прозрачнее, быстрее и выгоднее для всех участников.

24 СЕНТЯБРЯ 2026
The Carlton Moscow

CREE AWARDS
40-я ГОДОВАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

35 лет
РЫНКУ ДЕВЕЛОПМЕНТА
РОССИИ

CREE AWARDS
2026

ПОБЕДИТЕЛЬ
РЕГИОНЫ

РЕКЛАМА 16+ ООО "ХЕА КОММУНИКЕЙШН" ИНН: 7726431962 cre-awards.ru РЕКЛАМА

ВОДА В ГОРОДЕ
премия | деловая регата | форум

ПРЕМИЯ ЛУЧШИХ ПРОЕКТОВ У ВОДЫ
ПРИЕМ ЗАЯВОК ДО 20 ИЮНЯ 2026

ДЕЛОВАЯ РЕГАТА
ФОРУМ "РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ
ДЕВЕЛОПМЕНТА"

30 Июля 2026
Санкт-Петербург

РЕКЛАМА

ЭКСПЕРТИЗА

Александр РУСИНОВ

Число договоров по переуступке прав по договорам долевого участия (ДДУ) в I квартале 2026 года в Москве выросло на 5,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив суммарно 1 742, проинформировало столичное управление Росреестра.

«Это первый раз, когда период январь-март показал рост к аналогичному периоду предыдущего года. Так, например, с 2020 года показатель I квартала ежегодно снижался в среднем на 17,5%», — отметила заместитель руководителя Управления Росреестра по Москве Мария Макарова.

Похожий тренд наблюдается и в некоторых регионах. Так, в Новосибирской области в I квартале года зарегистрировали на 35,6% больше договоров об уступке прав требования по ДДУ, чем было в I квартале 2025-го (суммарно 499). «Правда, это почти в 3,4 раза меньше, чем было до старта льготной ипотеки, — уточнил независимый новосибирский аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. — Когда подавляющее число ДДУ заключается с использованием льготной ипотеки, все квартиры находятся в залоге у банков и переуступать их экономически бессмысленно и юридически сложно».

Увеличение числа переуступок в Москве эксперт объяснил резким ростом доли квартир в новостройках, купленных без «ипотечного плеча», и сложившейся невысокой разницей в цене между первичным жильем и квартирами в готовых новых домах. А в Новосибирске тот же тренд можно связать с ростом доли апартаментов в продажах, поскольку на них не распространяется льготная ипотека, и увеличением доли квартир, приобретенных по «комбо-ипотеке», объединяющей в одном договоре льготную и рыночную ипотеку (так приходится делать, когда размер кредита превышает установленный государством лимит по льготной программе).

Осторожнее при переуступке

Как не стать обманутым дольщиком «второго уровня»



Напомним, переуступка по ДДУ — это фактически сделка по квартире в еще строящемся доме, в результате которой «первоначальный» дольщик продает свои права по исходному договору новому покупателю. Первоначальным дольщиком в таких сделках может выступать как физическое, так и юридическое лицо, но на практике физлиц подавляющее большинство: так, в Москве процент физлиц в общем объеме зарегистрирован-

ных договоров об уступке прав требования по ДДУ составляет 97,5%.

Физлица чаще заинтересованы в получении «быстрых денег», но при этом они в отличие от организаций слабее защищены в юридическом плане. Не случайно, хотя покупка квартиры по переуступке прав может оказаться весьма выгодной, риск попасться на удочку мошенников здесь тоже высок. Главная опасность — вам могут попытаться продать право,

которое уже перепродали другому человеку или которого просто не существует.

Убедитесь, что вы не покупаете «воздух»

Специалисты Управления Росреестра по Новосибирской области дают пошаговую инструкцию: что следует проверить перед сделкой, чтобы не оказаться добросовестным дольщиком, обманутым тем, кто дольщиком лишь притворился.

1. Убедиться, что первый договор участия в долевом строительстве зарегистрирован в Росреестре. Для этого нужно запросить у прежнего дольщика актуальную выписку из Единого государственного реестра недвижимости, в которой он должен быть указан как сторона договора.

2. Получить справку от застройщика об оплате цены договора (либо запросить выписку из уполномоченного банка о поступлении денежных средств на счет эскроу).

3. Удостовериться, что прежний дольщик не является банкротом (это можно выяснить в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве (<https://bankrot.fedresurs.ru>)).

4. Проверить, не попала ли новостройка в реестр проблемных объектов (на сайте Единой информационной системы жилищного строительства <https://наш.дом.рф>).

И последнее: важно зарегистрировать подписанное сторонами соглашение об уступке прав требования по ДДУ в Росреестре. Для этого вместе с «продающим» правообладателем нужно подать заявления — либо в электронном виде, либо лично обратившись в МФЦ, если одна из сторон сделки — физическое лицо.

Только после государственной регистрации соглашения об уступке прав требования по ДДУ в Росреестре вы станете полноправным новым дольщиком, в подтверждение этого получив выписку из ЕГРН о зарегистрированном ДДУ, в котором вы будете указаны в качестве участника долевого строительства.

19-20 ИЮНЯ 2026
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ПОЛИГОН МАДИ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
КОНКУРС МЕХАНИЗАТОРОВ
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ

www.конкурсмеханизаторов.рф



КРУПНЕЙШЕЕ СОБЫТИЕ В ИНФРАСТРУКТУРНОМ КОМПЛЕКСЕ

Организатор: При поддержке:

НАИК

СТРОЙКОМПЛЕКС
РОССИИ

АВТОДОР

РОСАВТОДОР

Оператор:

A8 экспо

РЕКЛАМА

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

РАТНЭ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Минпромторг
РоссииОФИЦИАЛЬНЫЙ
СПОНСОР

TecEner

ОРГАНИЗАТОР

ЕВРОЭКСПО EUROEXPO

12+

РЕКЛАМА

mitex™

19-я Московская международная выставка
инструмента, оборудования и технологий

10–13 ноября 2026 | Москва, Крокус Экспо

Забронировать стенд



Ведущие оптовики, розничные сети,
закупщики стройсектора и ЖКХ ждут вас!

50 000 м² площадь выставки

927 экспонентов

29 600+ посетителей

mitexpo.ru



Василиса БЕЛОВА

Сегодня на потребительском рынке доля контрафакта постепенно снижается. Согласно исследованию Высшей школы экономики, за шесть лет процент некачественной продукции на рынке РФ снизился с 26 до 9%. Об этом сообщал директор департамента Минпромторга РФ Владислав Заславский, выступая в августе 2025 года на конференции, посвященной борьбе с фальсификатом и роли маркировки. Однако в некоторых отраслях эксперты все равно наблюдают существенное присутствие фальсифицированной продукции, в том числе на рынке строительных материалов, где доля контрафакта сегодня — от 15 до 25% в зависимости от категории. Борются с контрафактом разными способами.

Под знаком честности

Так, с 1 мая в России больше нельзя поставлять ряд строительных материалов без маркировки «Честный знак». По словам исполнительного директора Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии (НОПСМ) Антона Солонина, обязательной маркировке подлежат цемент, гипс, сухие смеси, монтажные пены, замазки, герметики и мастики (требование распространяется как на импортные товары, так и на продукцию российских производителей).

Опубликованное в августе исследование Ассоциации по техническому регулированию (АССТР), инициированное «Союзцементом», показало, что возвращение в 2024 году госконтроля за оборотом цемента уже принесло результаты: доля поддельного цемента снизилась с 22,1 до 19,1%, составив в 2025-м 12,1 млн тонн (на 1,6 млн тонн меньше, чем годом ранее). Эксперты полагают, что новая мера по маркировке также принесет плоды.

Собственную работу по вытеснению фальсификата проводит строительный холдинг ЦЕМРОС: компания ужесточила требования к фирменной упаковке, внедрила специальные защитные элементы дизайна и наладила регулярный мониторинг рынка для выявления и пресечения нарушений.

Как рассказали «Стройгазете» в дирекции по защите ресурсов предприятий, входящих в ЦЕМРОС, в январе-апреле 2026 года было проведено 175 мероприятий по выявлению в торговых сетях и на интернет-ресурсах нарушений прав интеллектуальной собственности, а также фактов производства и реализации некачественной и несертифицированной цементной продукции, было выявлено восемь нарушений требований обязательной сертификации и маркировки и прав интеллектуальной собственности.

Реальные примеры

Так, в феврале сотрудниками Невьянского филиала в ходе плановой проверки в одном из строительных магазинов города Режа Свердловской области был установлен факт хранения с целью сбыта и реализации контрафактного тарированного цемента в мешках по 25 кг с обозначениями, сходными до степени смешения с зарегистрированными товарными знаками. Материалы направлены в территориальный орган МВД для проведения проверки и решения вопроса о привлечении виновных к административной ответственности.

Такие же нарушения сотрудники Невьянского филиала обнаружили в апреле в другом магазине города Режа — в ходе контрольной закупки был зафиксирован факт хранения с целью сбыта и реализации контрафактного тарированного цемента в мешках по 50 кг с обозначениями, сходными до степени смешения с товарными знаками. Проверяющими также были направлены в органы внутренних дел и в территориальное отделение Росстандарта заявления о нарушении требований к маркировке товара.

В одном из магазинов Липецка местным филиалом в январе был выявлен факт продажи тарированного цемента с нарушением законодательства, вводящим потребителей в заблуждение относительно качества и происхождения товара. Как отметили в ЦЕМРОСе, на упаковке производитель указал наименова-



Барьер для контрафакта

Цементная отрасль борется с нерадивыми изготовителями и фальсификатом

ние, не соответствующее установленным в нормативно-правовой базе классификациям, отсутствовали технические условия, а в качестве производителя было указано лицо, не обладающее необходимыми для производства цемента мощностями и сертификацией. Материалы сотрудники филиала направили в прокуратуру.

В марте Липецким филиалом в Задонском районе области был выявлен аналогичный факт продажи цемента с теми же признаками контрафактности (некорректное наименование, отсутствующие ТУ, недостоверный производитель). Обращение направлено в прокуратуру Задонского района, и по результатам рассмотрения территориальным управлением Роспотребнадзора индивидуальному предпринимателю вынесено предупреждение о недопустимости нарушения обязательных требований. Подобные нарушения сотрудники Липецкого филиала обнаружили и в магазине Елецкого района области, материалы также направили в прокуратуру.

В ходе проведения в феврале контрольной закупки Катавским филиалом в городе Златоусте Челябинской области был выявлен факт реализации фасованной цементной продукции без сертификата соответствия и с недостоверной информацией на маркировке. Обращение было направлено в территориальный орган Роспотребнадзора, который вынес индивидуальному предпринимателю предупреждение о недопустимости нарушения требований закона РФ «О защите прав потребителей».

Еще один случай продажи некачественной продукции был связан с интернетом. Сотрудники Мордовцемента обнаружили сайт мо-

шенников, имитирующий официальный ресурс производителя. Установлено, что с августа 2023 года по настоящее время с использованием данного онлайн-ресурса совершались мошеннические действия в отношении граждан и предприятий. По мнению проверяющих, в действиях администратора ресурса усматриваются признаки незаконного использования товарного знака и фирменного наименования. В мае 2026 года сотрудники направили заявление в МВД с просьбой провести проверку и привлечь виновных лиц к ответственности. При этом ранее Мордовцемент уже направлял заявление в МВД по факту создания нескольких сайтов-двойников с незаконным использованием товарного знака.

Другой случай незаконного использования товарного знака на сайте одной из коммерческих организаций и на торговой интернет-площадке был выявлен сотрудниками Ульяновского филиала в июне 2025 года. В сентябре было направлено заявление в антимонопольную службу, по результатам его рассмотрения в декабре того же года суд признал действия группы лиц недобросовестной конкуренцией, и в январе 2026 года материалы были переданы в правоохранительные органы для решения вопроса об административной ответственности. В апреле вынесено постановление о привлечении виновного лица к соответствующей ответственности по фактам недобросовестной конкуренции.

Как не попасться мошенникам?

Почему же государство и крупные строительные холдинги так щепетильно относятся к вопросам фальсифицированной продукции? Как ранее рассказывала «Стройгазете» руководи-

тель департамента по техническому маркетингу ЦЕМРОСа Наталья Стржалковская, использование фальсифицированного цемента в строительстве создает серьезные риски для безопасности конструкций и здоровья людей.

Основная опасность — снижение прочности и долговечности зданий, мостов, дорог и других сооружений, поскольку поддельный цемент часто делают из непроверенных материалов с неизученными свойствами. Возведение объектов из некачественного материала оборачивается дорогостоящим ремонтом или полной реконструкцией, а застройщики несут убытки от судебных исков и теряют доверие клиентов. Кроме того, если здание или мост разрушится, могут пострадать люди.

Другая проблема — фальсификаторы добавляют в цемент дешевые непроверенные вещества, чтобы увеличить объемы продаж. Такие добавки часто токсичны или содержат радиоактивные элементы, способные вызывать хронические заболевания, острые аллергические реакции и наносить серьезный вред жизни и здоровью людей.

Поэтому эксперт советует обязательно приобретать только проверенную продукцию исключительно в крупных строительных сетях или специализированных магазинах, где к поставщикам предъявляют серьезные требования.

Сперва стоит внимательно осмотреть упаковку. Мешок должен быть плотным, многослойным, с защитной оболочкой, герметичным, без трещин, разрывов, проколов и следов влаги. На упаковке должна легко читаться вся необходимая информация, включая наименование цемента по ГОСТу, сведения о безопасности, области применения и условиях хранения, рекомендации по использованию, номер и срок сертификата, штрихкод. Также эксперт советует всегда требовать у продавца сертификат качества и паспорт продукции, проверять их подлинность на сайте fsa.gov.ru. Далее нужно ощупать углы мешка. Качественный цемент должен быть однородного серого цвета, сухим, рассыпчатым, без затвердевших частиц и посторонних запахов.

Если цемент в магазине стоит слишком дешево, это также должно насторожить. По словам Натальи Стржалковской, себестоимость материала складывается из стоимости сырья, тарифов на газ и электроэнергию, доставки, зарплаты сотрудников и соцотчислений. Поэтому цена значительно ниже рыночной — повод для дополнительной проверки репутации продавца, качества продукции, подлинности сертификатов и упаковки.



СОБЫТИЕ

с.1 У вас нет ощущения, что понятие «цифровизация», которое проходит фоном для любых событий последнего времени, как бы забалтывается, и теперь «цифра» — дежурный ответ на все вопросы?

У молодежи есть такой термин — «быть в тренде». Если мы часто говорим: цифровая модель, ТИМ, BIM, — мы как бы ставим знак равенства: я тоже что-то про это знаю, я в тренде. А ответом на вопрос, что я про это знаю, какую пользу это несет, к сожалению, никто не задается.

Наша задача — чтобы цифровизация проектов, которые ведет НОСТРОЙ, не превратилась в иллюзию. Чтобы в НРДП помимо информации о том, что это за материал, где его можно купить, была еще возможность упростить работу строителя по подготовке исполнительной документации, чтобы сотрудники планово-технических отделов могли прийти в наш сервис, купить материал, распечатать протокол испытаний, получить все необходимые сертификаты — и спокойно жить своей жизнью.

На мой взгляд, цифровизация технологий — это тот драйвер, который мог бы действительно решить проблему с производительностью труда.

Человеческие ресурсы не безграничны. Производительность труда растет, когда вся логистика выстраивается правильно: есть график производства работ, совмещенный с графиком поставок, никто не простаивает, есть понимание выработки, есть необходимое количество людей, есть материалы. При системной синхронизации всех нюансов ускорение работ составляет 5% минимум.

Как заявил на Госсовете вице-премьер российского правительства Марат Хуснуллин, чтобы решить проблему нехватки кадров в строительстве, необходимо повысить производительность труда на 22%. Сделать это можно только за счет инноваций. НРДП — это инструмент для ежедневной работы по продвижению таких инноваций, а подготавливаемая НОСТРОЙ выставка QUBE Exro — логическое развитие этого инструмента, возможность продемонстрировать те самые технологии именно в формате «бизнес для бизнеса». Выставка должна будет ответить на вопросы, что нового может предложить рынок, чем может гордиться страна, гордиться мир.

Вы говорите, что важно повысить производительность труда, использовать технологии, чтобы бизнес эффективнее работал. Но бизнес — вещь частная. Если застройщик считает, что ему не нужны никакие современные технологии, — это его выбор.

Никакое ноу-хау насильно не внедришь — сколько угодно стандартов можно писать, сколько угодно заставлять. Но это вопрос регулирования рынка. Поэтому, если у застройщика хорошая эффективность, при которой он может себе позволить кидать песок лопатой и поднимать кирпичи на веревке, он так и будет делать; ему ничего не нужно менять, потому что любой слом технологического процесса сначала превращается в убыток. Но проблема начинается там, где появляется конкуренция: чтобы сохранить маржинальность, придется снижать затраты — или жертвовать этой маржинальностью.

Второй момент — застройщик вынужден будет к этому прийти, наверное, когда наше с вами поколение закончит трудовую деятельность. Потому что сегодняшняя молодежь не пойдет на стройку в резиновых сапогах. Это мы еще можем себе позволить: мы помним отсутствие технологического прогресса, проводной телефон и его отсутствие. Мы понимаем, что работа — это не про самореализацию, а про то, чтобы прокормить семью; у нас другое воспитание: мы — то самое потерянное поколение, которое всем должно — и родителям, и детям. Так вот, когда застройщик поймет, что наше трудоспособное поколение уже не придет к нему на работу, а новое не захочет месить



Ждем на выставке!

грязь в сапогах и жить в вагончиках, а мигрантов перестанут пускать, — технологиями придется заниматься. Современные молодые думают о глобальности рынка, об экологии; они лучше и добрее нас, они не знают многих нюансов — и они не пойдут туда, где неинтересно, где нет самореализации.

Но жизнь заставит использовать технологии. Мы же даем право выбора: хочешь узнать, какие есть технологии, — приходи на выставку QUBE Exro.

А проблема с мигрантами на стройке не раздута? Есть же международный опыт, на все вопросы наверняка уже найдены ответы, потому что проблемы везде примерно одинаковые или похожие. Мы не изобретаем велосипед?

Мы провели анализ заработных плат в стране: сравнили осень 2025-го с весной 2026-го. Могу сказать, что заработные платы в стройке снижаются, 30 регионов показывают положительную динамику по заработной плате (наверное, за счет крупных инфраструктурных проектов), у остальных динамика отрицательная, то есть там зарплата упала. Эти 30 регионов в среднем в сфере строительства дают рост оплаты труда в 9%, что ничтожно мало: за последние 2-3 года этот показатель составлял от 20%. А если падает зарплата, то мы можем говорить если о дефиците, то о дефиците квалифицированных кадров. Завоз мигрантов нужен только для удешевления стоимости рабочей силы, чтобы у застройщиков себестоимость сократилась. Но сегодня затраты на мигрантов и отечественный персонал сопоставимы в абсолютных величинах. Вопрос в другом — хочет ли россиянин идти работать на стройку?

Увы, нашего населения для решения экономических задач страны недостаточно. Иностранцы государства при привлечении мигрантов хотят, чтобы они остались. Россия же идет по другому пути, считая, что мигранты — это проблема, поэтому ограничивается их интеграция в общество.

Однако квалификация мигрантов должна соответствовать тем параметрам, которые стройка предъявляет, поэтому важно не всех подряд сюда везти и обучать, а попро-

бовать обучить людей на той стороне, чтобы сэкономить время, получить хотя бы полугодового специалиста, способного выполнять задачи, для которых его привезли.

Индия — не самый плохой вариант. Есть еще и другие страны, с которыми мы сотрудничаем. У НОСТРОЙ есть пилотный проект — индийская сторона занимается подготовкой специалистов, дает им минимальные языковые навыки. Они приехали в февраль, сейчас работают сварщиками в Саратовской области. Отзывы заказчика позитивные. При этом даже со всеми накладными расходами разница зарплат между иностранцами и россиянами на стройке составляет 30%.

Вернемся к выставке QUBE Exro. Она вообще зачем? У нас в стране выставок мало? Чем именно эта выставка будет отличаться от других?

Приходя на выставку, мне хотелось бы быть уверенным: то, что там представлено, — это не прототип, а действительно готовое техническое решение, которое прошло все испытания. Задача выставки QUBE Exro как раз в том, чтобы дать возможность бизнесу понять, какие современные тенденции существуют, куда мы развиваемся.

Тот, кто хочет копать лопатой и поднимать кирпич на веревке, не придет на выставку: ему это не интересно, у него сейчас нет такой потребности. На QUBE Exro придет тот, кто хочет развиваться, понимать рынок и быть уверенным в качестве продукции.

Мы хотим, чтобы бизнес сэкономил деньги на испытаниях, которые НОСТРОЙ проведет централизованно. Главный критерий допуска на эту выставку — компания является членом НРДП, подтвердила качество своей продукции. Мы ее сопровождаем весь год, вносим в реестр до следующего подтверждения качества.

Но это не значит, что все члены НРДП будут на выставке. Этап отбора проходит для того, чтобы до покупателя донести посыл об информационной открытости компаний, заботящихся о качестве своей продукции.

Отмечу, что попасть в НРДП несложно, деньги за это платить не надо. НОСТРОЙ проверяет то, чего требует нормальная логика производства: входной контроль сы-

рья, технологическое производство, работу с рекламациями — все логично и понятно.

Но почему, на мой взгляд, стоило бы пойти на выставку? Реестр удобен, но работает в пределах определенной территории, а производитель нужной продукции может находиться в совершенно ином месте. Можно, конечно, обратиться к интернету, но люди же визуалы, им хочется все пощупать и потрогать. А придя на выставку, можно напрямую выстроить договорные отношения: выставка — это же всегда про маркетинг, чтобы компании себя правильно позиционировали.

Сейчас качество строительных материалов проверяет только НОСТРОЙ. Система госконтроля качества строительных материалов, которая пытается вернуться в виде пилота, не подразумевает лабораторных испытаний. Она просит сертификаты, проводит какую-то проверку, иногда даже делает аудит. Но количество испытаний на объем тех пилотов, которые есть, — на уровне погрешности.

«Честный знак» — хорошая идея, но она не про качество, а про легализацию серого рынка. Для налогов это хорошо: на заводе нанесли маркировку, а в магазине или на базе погасили на выходе. А кто проверил этот мешок или эту бутылку?

А что международный опыт говорит по поводу организации таких выставок? Вы в этом первопроходцы или кто-то уже подобное делал?

Мы первопроходцы с точки зрения проверки качества. Идея отчасти позаимствована у Кантонской ярмарки, которая была создана в Китае для развития экспортных возможностей местных производителей. И сегодня все байеры, которые посещают выставку, приезжают с чемоданчиками, они не разговаривают с экспонентами, а снимают сами для себя ролики, собирают прайсы — и по итогам дня увозят целый чемодан рекламных буклетов, чтобы затем сформировать какие-то кейсы и помочь потребителям купить нужные им материалы, заработав на этом. Но сами организаторы, правительство Кантонской провинции проводят эту выставку для того, чтобы развить экономику, бизнес, стимулировать работу частных производителей на экспорт.

СОБЫТИЕ

Мой опыт показывает, что пока ни одна выставка не дошла до проверки качественных характеристик экспонентов. Обычно выставочным бизнесом занимаются выставочные компании, которые никак отношения не имеют к профилю представленных экспонентов, — сегодня у них это выставка медицинской техники, завтра — сад и огород, послезавтра — грузовики.

Говоря о выставке НОСТРОЙ, отмечу, что впервые в истории экспозицию организует профильное объединение. Мы не собираемся делать из этого новое бизнес-направление, чтобы на нем зарабатывать. Задача в том, чтобы представить совокупность решений тех проблем, которые в стройке существуют, поскольку для общества мы — та организация, которая может рассказать про технологию: из чего и как строить, правильно ли применено решение, каков стандартный процесс выполнения тех или иных работ.

Если есть потребность общества в технологии, ее нужно реализовывать. Не скажу, что QUBE Экспо уникальна, но это первая профильная выставка, организованная профильным учреждением, ассоциацией. И она точно единственная в своем роде по качеству представленных экспонентов.

Это выставка первая, но не последняя? Каковы ваши стратегические планы? И какова ее финансовая концепция?

Любой проект, когда начинается, должен иметь горизонт планирования. Мы решили, что речь может идти как минимум о пятилетнем периоде: запускать проект ради одного раза, если это не просто рекламная акция, неэффективно. НРДП создавался именно для того, чтобы он масштабировался и трансформировался. Работа, которая проводится по строительным материалам — от каталога импортозамещения до QUBE Экспо, — как раз подразумевает развитие в этом направлении. Поэтому планируется, что выставка будет ежегодной в течение пяти лет, а дальше — зависит от того, насколько она будет интересна людям и востребована специалистами.

Что касается места проведения, на ВДНХ всегда демонстрировались промышленные достижения, и выбор пал на данную локацию именно по этой причине: там будут представлены достижения, которыми мы как отрасль гордимся и хотим, чтобы ими гордилась страна, чтобы отрасль развивалась, чтобы как можно больше людей узнало о них.

По поводу экономики: государство субсидий, к сожалению, на эти цели не дает. Мы строим финансовую модель таким образом, чтобы НОСТРОЙ на QUBE Экспо деньги не тратил, чтобы проект окупил себя сам. То есть экспоненты, арендующие площади на выставочном пространстве, фактически субсидируют деловую программу, потому что площадки для обсуждения актуальной повестки дня, техническое оборудование, освещение, экраны, работу специалистов тоже нужно оплачивать.

Расскажите о деловой программе.

Программа на сегодня концептуально одобрена Минстроем России. Это возможность узнать о новых трендах, нормативных изменениях и стратегиях развития отрасли. Она будет включать несколько блоков.

Первый — цифровизация. Мы ее видим как цифровизацию с результатом: на выставке будут представлены программные средства для строительного комплекса, чтобы потребители понимали, с чем из огромного многообразия ПО, представленного на рынке, можно и нужно работать. Важно дать возможность экспертам подискутировать, пообсуждать, что может быть полезным на современном этапе и в будущем.

Второй блок — это налоги, то, чем с этого года более плотно начал заниматься НОСТРОЙ. Партнером в этой области выступит Федеральная налоговая служба. Составится открытый диалог между представителями налоговых органов и бизнес-сообщества о том, что можно и нужно делать и что нельзя, чтобы не создавать никаких проблем, обсуждение текущей пробле-

матики, задач по обелению строительной отрасли. Мы хотим, чтобы были справедливые правила игры, стабильные, без изменений, чтобы можно было фиксировать результат.

Третье направление — обсуждение региональных особенностей, своего рода съезд региональных министров строительства, чтобы проанализировать направления, куда движется отрасль. Форум будет проходить в конце года — это хорошее время, чтобы подводить итоги, строить планы, и мы рассчитываем, что QUBE Экспо станет той площадкой, где региональная профессиональная элита может обсуждать эту проблематику.

Четвертое направление — техническое регулирование, технологии: из чего и как строить, как работать в параметрическом методе, что это вообще такое. Несмотря на то, что уже давно это все обсуждают, мы на практике до этого не добрались.

Посетителей также ждут мастер-классы, лекции, презентации и круглые столы с участием лидеров рынка и представителей государственных структур.

В каком формате будет проходить обсуждение?

Это будет формат дискуссии, не лекции. У нас большой опыт проведения таких деловых мероприятий. Мне очень понравился последний круглый стол в рамках мероприятий XXV съезда НОСТРОЙ, когда вместо презентаций, докладов эксперты могли свободно порассуждать: каждому спикеру дали роль одного из участников инвестиционно-строительного цикла — заказчика, подрядчика, представителя экспертизы и т. д., чтобы они все высказали свое мнение, поделились тем, что их волнует, как они решают эти проблемы.

Но и формат формальной пленарной сессии тоже будет на QUBE Экспо предусмотрен.

А как вы информируете о QUBE Экспо широкую публику?

Сегодня у выставки есть своя площадка — сайт, где можно посмотреть, что она дела-

ет, для чего создана, каковы ее преимущества. Регистрироваться пока нельзя, потому что мы не понимаем пропускной режим павильона.

С точки зрения популяризации информации, в первую очередь, работаем через губернаторов, через Минстрой, формируем региональные делегации. Вторая целевая аудитория, безусловно, — это члены саморегулируемых организаций, потому что выставка в первую очередь проводится для них. Также ориентируемся на «вольных посетителей»: есть много строительных компаний, которые не попали в реестр членов СРО, потому что государство решило, что их деятельность не требует регулирования.

Выставка запланирована в декабре, когда масса отраслевых мероприятий по подведению итогов. Не боитесь, что многие просто не смогут к вам попасть?

QUBE Экспо состоится 1-3 декабря — можно будет как раз основную проблематику обсудить, передать в правительство, чтобы план на следующий год составить с учетом этого обсуждения.

Международные участники ожидаются?

Мы ведем переговоры с Китаем и Индией — это наши основные партнеры, соучредители этого мероприятия. Другие участники — Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Объединенные Арабские Эмираты, Таджикистан, Узбекистан.

А как появилось название QUBE Экспо? Кто его придумал?

Это командное решение. В ходе обсуждения предлагались разные варианты, но мы поняли: куб, наверное, — идеальная фигура, которая используется в стройке. Она простая и одновременно сложная: у нее много граней, которые олицетворяют все направления. Ну и одновременно все очень просто: кубик с нами с детства — строим, создаем что-то новое.

А наш главный слоган — «Мы ждем тебя на выставке».

МИР КЛИМАТА

10-13 ноября 2026
МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

22-я Международная выставка оборудования для систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения

ВЕНТИЛЯЦИЯ
КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ
ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ
ОТОПЛЕНИЕ

ЗАБРОНИРУЙТЕ СТЕНД
climatexpo.ru

Организатор **ЕВРОЭКСПО**

При поддержке
МИНСТРОЙ
РОССИИ

UtiliCon

3-я Международная выставка услуг, технологий и материалов для ЖКХ и строительства

10—13 ноября 2026
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

ЖКХ
СТРОИТЕЛЬСТВО
Благоустройство

utilicon.ru

Организатор **ЕВРОЭКСПО** в рамках **МЕГАПОЛИС ЭКСПО**
технологии и решения для современных городов

параллельно **mitex** **МИР КЛИМАТА**

2024
№1

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ
«РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ»
ДИПЛОМ ЗА ВЕКОВОЙ ВКЛАД
В ОСВЕЩЕНИЕ ГЛАВНЫХ ТЕМ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ИНФРАСТРУКТУРА

Алексей ЩЕГЛОВ

Чтобы удержаться на плаву

Участники водного форума определили приоритетные меры поддержки экономики предприятий сектора ВиВ

В Москве состоялся юбилейный X Водный конгресс. На его площадках прошло более 35 круглых столов и тематических секций, на которых были проанализированы наиболее актуальные проблемы водохозяйственного комплекса страны и намечены пути развития отраслей, обеспечивающих безопасность России в водной сфере.

С опорой на опыт

Обстоятельное обсуждение этих вопросов стартовало на панельной дискуссии в первый день форума. Выступивший на ней председатель Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Александр Двойных напомнил, что в 2025 году начал реализовываться новый национальный проект «Экологическое благополучие», принявший эстафету у прежнего нацпроекта «Экология». Он отметил, что за прошедшие несколько лет были выявлены проблемные вопросы и узкие места. Например, не все очистные сооружения, введенные в строй в рамках федеральных проектов «Оздоровление Волги» и «Сохранение озера Байкал», вышли на запланированные показатели. Этот негативный опыт следует учесть, чтобы избежать повторения таких ситуаций в будущем. Также практика решения экологических проблем выявила ряд сложностей, связанных с нехваткой современных технологий и оборудования, влиянием санкций, необходимостью импортозамещения.

По словам сенатора, чтобы успешно идти вперед, следует внести изменения в действующие нормативно-правовые документы, в частности, регулирующие нормы сброса сточных вод. В этих целях летом 2025 года на площадке Минприроды России была создана межведомственная экспертная группа по подготовке предложений по изменению законодательства, ею уже сформирован список предложений, которые будут направлены на рассмотрение законодателям.

Отдельно Александр Двойных осветил проблемы, связанные с мелиорацией, финансирование которой — один из главных способов повышения продуктивности сельхозпроизводства. По его оценке, необходимо увеличить инвестиции в эту весьма капиталоемкую отрасль: «Требуются модернизация оросительных систем, поэтапная реконструкция водохозяйственных объектов, включая каналы, водохранилища и гидротехнические сооружения».

Он также напомнил, что тематика строительства очистных сооружений в этом году активно обсуждалась членами верхней палаты парламента, а возглавляемый им Комитет контролирует возведение таких объектов.

В целом предстоит реализовать большое число мероприятий, предусмотренных федеральными водными программами. Так, например, в рамках федерального проекта «Вода России» к 2030 году предстоит улучшить условия проживания вблизи водных объектов для 23 миллионов человек. Совет Федерации намерен активно обеспечивать законодательные условия для реализации этой и других задач в водной сфере.

Фокус на модернизацию

Оценку Минстроем России состояния сферы водоснабжения и водоотведения и анализ перспектив реализации федеральных проектов участникам Водного конгресса представил заместитель главы ведомства Алексей Ереско. «Обеспеченность качественной водой является одним из важнейших индикаторов уровня жизни граждан», — подчеркнул он. На этом пути есть немалые успехи. Так, в ходе работы по проекту «Чистая вода», который входит в состав нацпроекта «Жилье и городская среда», в 83 субъектах страны было введено в эксплуатацию 1 474 объекта. Алексей Ереско также напомнил, что с 2025 года в составе нового нацпроекта «Инфраструктура для жизни» реализуется федеральный проект «Модернизация коммунальной инфраструктуры», архитектура которого



предусматривает, что приоритет при модернизации имеют объекты с высоким физическим износом, по которым зафиксированы аварии, а также объекты в опорных населенных пунктах. Кстати, впервые в составе федерального проекта также предусмотрено, что производится капитальный ремонт объектов. И такой подход дает зримые результаты, так как это экономичный и оперативный способ обновления инфраструктуры.

Как констатировал замминистра, только в 2025 году, уже в рамках национального проекта «Инфраструктура для жизни», качество коммунальных услуг улучшено для более чем 8 миллионов человек, построено, модернизировано, реконструировано более 1,5 тыс. объектов.

Успешное достижение заявленных в нацпроекте показателей обеспечивается в том числе за счет казначейских инфраструктурных кредитов и средств, высвобождаемых при списании двух третей задолженности по бюджетным кредитам. Правила предоставления субсидии устанавливают обязанность субъектов по привлечению внебюджетных источников в размере не менее 20% от субсидии. «Регионы также должны обеспечить к 2030 году дополнительный объем внебюджетных средств. Подписаны специальные меморандумы с 83 субъектами — получателями субсидий», — сказал Алексей Ереско.

В своем докладе он также остановился на теме совершенствования нормативно-правовой базы. Эта работа ведется на постоянной основе, и в прошлом году были разработаны и приняты четыре национальных стандарта, направленные на разработку оптимальных технических решений для канализационных очистных сооружений, создание четких процедур пусконаладочных работ «вхолостую» и «под нагрузкой», установление технологического регламента эксплуатации. Также были созданы методики расчета для очистных сооружений сверхмалой и средней мощности.

Скоро перечень законодательных новелл пополнится. Предполагается, что будет завершено обсуждение двух предварительных национальных стандартов по эксплуатации систем водоснабжения и водоотведения, а также ГОСТа по методике технологического расчета для объектов очистных сооружений производительностью свыше 100 кубометров в сутки.

Расширяя финансовый инструментарий
Председатель Комитета по коммунальной инфраструктуре и ЖКХ «Деловой России» Лев Горюловский сконцентрировался в своем докладе на вопросах финансовой устойчиво-

сти отрасли водоснабжения и водоотведения (ВиВ). По его словам, сфере ЖКХ необходим такой механизм инвестирования в проекты по модернизации коммунальной инфраструктуры, который сочетает собственные средства участников, банковское финансирование, участие институтов развития и последующий выпуск инфраструктурных облигаций с учетом сбалансированных тарифных решений, то есть, по сути, речь должна идти о формировании в ЖКХ рынка ценных бумаг, схожего по логике с рынком ОФЗ.

В отрасли есть долгосрочный и устойчивый объем потребления коммунальных ресурсов, а возвратность инвестиций может обеспечиваться через долгосрочные параметры тарифного регулирования при их донстройке. Если такие параметры соблюдаются, то появляется понятная модель длинной возвратности. «Мы рассчитывали сценарий, при котором тариф индексируется дополнительно на 3 процентных пункта в год. Такая модель позволяет привлечь в отрасль более 1 трлн рублей. Это концепция умеренной инвестиционной надбавки, доступного финансирования и облигационного подхода, при котором государство выступает гарантом возвратности вложенных средств», — рассказал Лев Горюловский.

Данная модель также предусматривает секьюритизацию кредитного портфеля в рамках проектов модернизации коммунальной инфраструктуры. И если на стадии строительства финансирование может обеспечиваться за счет институтов развития, коммерческих банков и собственного участия, то на операционной стадии потребности в инвестициях будут замещаться инфраструктурными облигациями. «Такой подход позволит сформировать долгосрочный механизм привлечения внебюджетных средств в ЖКХ, повысить возвратность инвестиций за счет тарифных источников и создать типовой стандарт финансирования концессионных проектов в коммунальной сфере», — уверен Лев Горюловский.

Корректировка требований

Обобщенное мнение руководства предприятий сектора ВиВ по наиболее актуальным вопросам развития отрасли изложила в своем докладе на пленарной сессии исполнительный директор Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения (РАВВ) Елена Довлатова. Но в особой степени ее выступление было сфокусировано на теме несовершенства нормирования при работе со стоками. По ее мнению, необходим скорейший пересмотр подходов к нормированию сбросов сточных вод, и в этом отношении

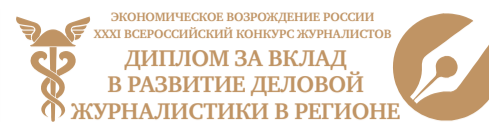
есть чему поучиться у коллег из стран ЕАЭС. РАВВ работает в этом направлении. «Мы знаем, что в Белоруссии достаточно хорошо с природным разнообразием. Они хорошо чистят воду, но у них требования существенно более мягкие, чем наши. И вот мы пытаемся совместить позиции: как сделать так, чтобы и не вредить природе, и немаложко смягчить требования, которые сегодня есть в России, с тем чтобы экономика предприятий могла выдержать нагрузку, но не в ущерб природным объектам», — рассказала Елена Довлатова.

При этом надо работать на перспективу, вводить новые мощности, шире использовать цифровые технологии, что проблематично без создания благоприятных инвестиционных условий в секторе ВиВ. Этой тематике было посвящено отдельное мероприятие третьего дня форума, которое прошло в форме диалога между представителями РАВВ и главами институтов развития и крупных финансовых структур. В ходе него Елена Довлатова предложила рассмотреть возможность предоставления льгот по налогу на имущество для строящихся объектов за счет привлеченных через госкорпорацию «ДОМ.РФ» средств: такой механизм мог бы поддержать коммунальную отрасль, сталкивающуюся с высокими налоговыми платежами после завершения строительства и введения в эксплуатацию новых объектов, а также привлечь внимание к инструментам финансирования института развития. Елена Довлатова обратила внимание, что несмотря на то, что льготы по налогу на имущество в данном случае зависят от решения субъекта, в большинстве случаев регионы не идут на их предоставление из-за опасения лишиться межбюджетных трансфертов, поэтому по факту «мы сталкиваемся практически с полным отсутствием такого механизма на практике». «Если бы «ДОМ.РФ» смог гарантировать такие льготы по налогу на имущество для проектов, которые им профинансированы, это повысило бы интерес к деятельности госкорпорации в этом направлении и поддержало бы отрасль ЖКХ», — уверена Елена Довлатова.

Руководитель по развитию бизнеса подразделения «Инфраструктурные облигации» «ДОМ.РФ» Константин Дьячков положительно оценил инициативу РАВВ и пообещал внимательно рассмотреть ее внутри госкорпорации. Также было поддержано расширение привлечения средств граждан к реализации инфраструктурных проектов в сфере ЖКХ и экологии. Такие инвестиции могут стать популярными, если для них будет организован выпуск так называемых народных облигаций. По словам директора по развитию рынка облигаций на финансовой платформе ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС», этот механизм успешно работает и применяется в регионах, уже есть ряд конкретных проектов, реализуемых в субъектах РФ по такой схеме.

Важным событием третьего дня работы форума стало подписание трехстороннего соглашения о сотрудничестве между Госкорпорацией «Росатом», РАВВ и Союзом переработчиков осадков сточных вод и органических отходов. Его участники будут развивать стратегическое взаимодействие по нескольким направлениям, в частности, займутся совместными проработкой и внедрением современных технологий обращения с осадком сточных вод, исследованиями в области наиболее перспективных био- и экотехнологий, выдвинут предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы. Также по итогам работы конгресса самые интересные идеи будут сформулированы в виде рекомендаций, которые направят в федеральные органы власти.

РЫНОК



Алексей ТОРБА

Конференция Сбера «Время изменений: формула баланса» давно уже стала площадкой для обсуждения ответственных решений, необходимых для развития рынка жилой недвижимости. Ее проведение имеет особенно большое значение в турбулентных условиях, когда экспертам рынка надо обсудить его адаптацию к современным реалиям. Открывая панельную дискуссию на тему «Баланс интересов: бизнес, государство, покупатель», заместитель председателя правления Сбербанка Анатолий Попов отметил, что встреча представителей девелопмента и финансового сектора в таком формате проводится уже в седьмой раз и позволит дать дополнительный толчок развитию отрасли жилой недвижимости, которая является стратегической для нашей страны и играет одну из самых значимых ролей в бизнесе Сбера.

В поисках баланса

Сессия началась с доклада директора департамента банковского регулирования и аналитики Банка России Александра Данилова. Анализируя ежемесячные темпы продаж жилой площади на стадии строительства, он пришел к выводу, что в целом объем продаж в стране более-менее стабильный, увеличиваясь лишь в отдельные периоды перегрева на фоне льготной ипотеки. Цены на недвижимость росли в те периоды, когда ее продажи были пиковыми — именно этот перегрев и привел к очень сильному повышению цен.

Ожидание ужесточения условий льготных программ и введения макронадбавок по высокорискованной ипотеке привело к пику продаж до 3,5 млн кв. метров. Затем в преддверии отмены льготной ипотеки с 1 июля 2024 года и повышения макронадбавок было куплено 2,4 млн «квадратов», а перед объявленным ужесточением условий семейной ипотеки с 1 февраля 2026 года — 2,7 млн кв. метров. При этом нормальный объем ежемесячных продаж составляет 2 млн кв. метров; если он оказывается ниже этого уровня, то рынок жилой недвижимости находится в зоне потенциального риска, и регулятору надо обратить на это внимание, если выше, то необходимо понять, насколько это обоснованно. Такой анализ необходим для понимания, с одной стороны, состояния рынка жилья, а с другой, не приведет ли опять настройка программ поддержки к перегреву рынка.

Сейчас, с точки зрения продаж, все на рынке жилья нормально и в целом ситуация стабильна, хотя отдельные показатели требуют внимания. Например, не вызывает беспокойства доля проданного жилья в заявленных объектах — 31%, что немного выше порогового значения, составляющего 30%, но если она опустится ниже данного показателя, то это уже станет поводом для тревоги. Не вызывает опасений и доля проданного жилья в объектах на момент ввода в эксплуатацию — за год она выросла на 3,8 процентного пункта, до 76%, что тоже соответствует показателю, на который ориентируется регулятор. Произошло это благодаря очень хорошим продажам в конце минувшего и в начале текущего года.

Анализ этого и ряда других показателей позволил Александру Данилову сделать вывод о том, что пока доля распроданного жилья находится в зеленой зоне, ситуация удовлетворительная, среднемесячные продажи стабилизировались на уровне 1,9 млн кв. метров, кроме периодов, когда рынок ждал изменения программ. Но ситуация нестабильна в том смысле, что сейчас доля и влияние госпрограмм уменьшаются. Докладчик напомнил, что в настоящее время обсуждается доработка программ поддержки, в том числе семейной ипотеки, а рыночная ипотека понемногу набирает объем — теперь надо найти баланс, который сложится в результате всех этих изменений. При этом чисто по-человечески Александра Данилова волнует вопрос: сколько надо зарабатывать, чтобы



На пути к стабильности

Сбербанк предлагает переориентировать жилищные программы на города с населением менее миллиона человек

покупать жилье по нынешним шокирующе высоким ценам, потому что периоды, когда продавалось от 2,4 до 3,5 млн кв. метров, будут не всегда, и что станет с ценами на жилье — большой вопрос.

Как не перегреть рынок

Системный взгляд Банка России дополнил Анатолий Попов, в своем докладе показавший, что динамика прироста портфеля жилья замедлилась: если в январе 2025 года по январь 2026-го он вырос на 1,6 трлн рублей (с 5,3 трлн до 6,9 трлн), то за первые четыре месяца текущего года увеличился всего лишь до 7,2 трлн рублей; из них 40,6% приходится на Москву, 6,6% — на Санкт-Петербург, 34,8% — на другие города-миллионники и лишь 18% — на остальной рынок. Большая доля Москвы в этой структуре, по мнению Анатолия Попова, связана с объемом и ценообразованием реализуемых в столице проектов. Санкт-Петербург занимает в ней менее значимую долю, потому что строительная активность в городе на Неве несколько ниже, чем в целом по России.

Поскольку около 80% строительства жилой недвижимости сосредоточено в городах-миллионниках, зампред правления Сбербанка считает, что надо стимулировать строительство жилья не в них, а в менее крупных городах. Именно для них должны приниматься программы субсидирования и поддержки строящегося жилья, чтобы помочь таким городам набрать темпы, которые показывают города «миллион плюс».

Предлагая эту меру, Анатолий Попов, по сути, ответил на вопрос предыдущего докладчика о том, как избежать очередного перегрева рынка: для этого регулятору надо разрабатывать госпрограммы поддержки строящегося жилья не в мегаполисах, где цены на него стали нереальными для обычного покупателя, а в городах «миллион минус», где стоимость жилья сейчас гораздо ниже.

Когда активность снижается

Приведенные Анатолием Поповым данные о продажах жилья подтверждают выводы, сделанные Александром Даниловым. Из графика на его презентации следует, что если взять за 100% число ежемесячно продававшихся квартир в новостройках в 2025 году, то, действительно, резкие всплески происходили в связи с изменениями механизма субсидирования ипотеки. Последний пик спроса, связанный с предстоящим изменением условий семейной ипотеки, был зафиксирован в IV квартале 2025 года и январе 2026-го. Затем началось охлаждение рынка, и в феврале-апреле продажи первичного жилья снизились на 14% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

мостоятельно реализовывал эти квартиры, извлекая полученную прибыль из проекта. Но теперь Анатолий Попов констатировал, что банк порой вынужден оставаться с этими квартирами и какое-то время жить с ними до их реализации. И хотя на рынке сохраняется в целом позитивный фон, такие задержки иногда случаются.

Свет в конце туннеля

Хорошая новость заключается в том, что в I квартале текущего года были запущены новые проекты общей площадью 10,7 млн кв. метров, что на 39% больше, чем за тот же период прошлого года, и по этому показателю удалось выйти на уровень 2024 года. До 72% улучшилось в Сбербанке и покрытие счетов эскроу, что несколько больше, чем в целом по стране.

Восстанавливаются выдачи ипотеки Сбербанка на новостройки. После пика в январе, когда было выдано 443 млрд рублей, в феврале выдачи сократились до 114 млрд, но сейчас они, по словам Анатолия Попова, вышли на стабильный уровень 130 млрд рублей. По его мнению, это напрямую связано с изменениями механизма работы семейной ипотеки, и субсидирование оказывает фундаментальное влияние на продажи.

Господдержка продолжает оставаться драйвером ипотеки: в январе 2026 года доля ипотеки, выдаваемой с теми или иными механизмами субсидирования, составила в первичке 94%, а после ужесточения семейной ипотеки доля господдержки в новостройке уменьшилась до 83%.

Анатолий Попов также отметил, что восстанавливается активность девелоперов: число заявок на проектное финансирование увеличивается, и этот показатель постепенно приближается к уровню 2025 года. Несколько выше, чем раньше, и начальное финансирование. Это говорит о том, что девелоперы видят свет в конце туннеля и верят, что к тому времени, когда они построят жилье, уровень ключевой ставки станет ниже, а ипотека доступнее.



Анатолий ПОПОВ,
заместитель председателя
правления Сбербанка:

Если думать про программы стимулирования, то, конечно, надо в первую очередь понять, чем можно помочь для того, чтобы темпы, которые показывают города-миллионники, были и в «миллион минус»

Другой приведенный Анатолием Поповым важный показатель говорит о том, что распроданность квартир в жилых комплексах на вводе в 2025 году составила 72% и уменьшилась по отношению к 2024-му на 3 процентных пункта. Продолжает она снижаться и сейчас: почти треть квартир не находит своего покупателя на этапе строительства, а значит, оказывается на балансе у застройщиков и банков. Раньше, как правило, распроданность квартир была на уровне 80% и более. Происходил ввод жилья, проектное финансирование полностью завершалось, счета эскроу раскрывались и застройщик са-



МЕРОПРИЯТИЕ

Оксана САМБОРСКАЯ

В Сочи прошла традиционная Международная выставка-форум коммерческой и инвестиционной недвижимости, логистики, ретейла и электронной коммерции MALLPIC. Двухдневная деловая программа показала, что рынок охлаждается, но его участники видят в этом не повод для беспокойства, а возможность переосмыслить подходы. И бизнес, и государство ищут новые решения.

Спрос замедляется, но без драмы

Основные выводы по ситуации на рынке коммерческой недвижимости были сделаны экспертами CORE.XP, Avito и Минпромторга, которые сошлись в том, что период ажиотажного роста остался в прошлом. Первые месяцы года показывают смену фазы рынка: после нескольких лет активного роста спрос на коммерческую недвижимость снижается. Тенденцию фиксируют как консультанты, отслеживающие крупные сделки, так и цифровые платформы, анализирующие поведение массового потребителя.

По данным Avito Недвижимость, падение спроса на покупку коммерческой недвижимости в январе-апреле к аналогичному периоду 2025 года составило 19%, в сегменте аренды — около 2%. При этом предложение продолжает расти: +2% год к году, конкуренция увеличивается, выбора у покупателей и арендаторов становится больше.

«Текущее охлаждение закономерно следует за периодом активного роста, — отметила коммерческий директор категории «Коммерческая недвижимость» Avito Виктория Сафронова. — Рынок возвращается к зрелой модели поведения и на первый план выходят профессионализм, креативность и умение отстраиваться от конкурентов». В 2023-2024 годах рынок «обрел крылья» с приростом спроса в 20-25%; драйверами выступали уход иностранных компаний, активность банков и общий инвестиционный оптимизм. Но поведение клиентов изменилось. «Сейчас клиенты дольше принимают решения, дольше выбирают нужную экономическую модель, — добавила Виктория Сафронова. — Это период, когда выигрывает профессионализм, когда нужно уметь отстраиваться от своих конкурентов».

По ее словам, именно в такие периоды рынок трансформируется: когда спрос высок, придумать ничего не нужно — все продается само, а когда спрос притормаживает, участники начинают искать новые решения, и это в долгой перспективе делает рынок здоровее.

Склады остаются устойчивым сегментом

На фоне общей коррекции выделяются склады: год к году снижение в аренде складов составило 13% против 19% в продаже торговой недвижимости и 20% офисов. За три года спрос на аренду складов вырос на 34% (самый высокий показатель среди всех сегментов коммерческой недвижимости), в сегменте продажи складов прирост за тот же период составил 16%. «Склады — самый стабильный сегмент по спросу», — отметила Виктория Сафронова. Она также обратила внимание на изменение структуры спроса внутри сегмента: растет популярность лотов площадью 101-1 000 кв. метров (помещения для компаний среднего размера, продолжающих расти даже в текущих условиях). В предложении же увеличивается количество лотов от 1 000 «квадратов»: девелоперы и собственники адаптируются под запрос.

По данным CORE.XP, складской рынок в последние годы был одним из самых горячих. Арендные ставки достигали 12 тыс. рублей за квадратный метр в год, что заставило многих арендаторов усомниться в экономической эффективности такой логистики. Некоторые компании скорректировали свои программы развития, в результате в свободной продаже появился спекулятивный объем — готовые склады, которых раньше практически не было. Тем не менее ставки скорректировались: по итогам переговоров они снизились с планируемых 10-12 до 8,5-9 тыс. рублей за квадратный метр в год.



АЛЕКСЕЙ ЗИГОВЕВ

Охлаждение без паники Рынок коммерческой недвижимости ИЩЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Офисный рынок перестраивается

Исполнительный директор CORE.XP Мария Зиминая подчеркнула, что при анализе офисного рынка важно корректно интерпретировать цифры, избегая как излишнего оптимизма, так и пессимизма.

С начала года новое строительство офисов в Москве достигло 486 тыс. кв. метров — более чем в 22 раза больше, чем за тот же период 2025-го, ставшего худшим за последние восемь лет по вводу новых офисных площадей. Спрос в I квартале составил 319 тыс. кв. метров — на уровне прошлого года. При этом вакансия выросла на 76%. Однако, по словам Марии Зиминой, до «здоровой вакансии» в 10%, при которой возникает рынок арендатора, еще далеко. Кроме того, свободны в основном не те помещения, которые нужны крупному бизнесу.

Почему же офисов много, а ставка растет? Мария Зиминая объяснила, что эти объекты еще не готовы к вводу, многие из них строятся под конкретные задачи и конкретные компании. Кроме того, на рынок вышло много новых девелоперов — прежде всего жилых, — которые строят офисы в рамках городских программ и вынуждены держать высокие ставки из-за экономики своих проектов.

По оценкам CORE.XP, сроки ввода около 40% офисных комплексов могут быть перенесены на 2027 год. Ситуация, по словам Марии Зиминой, не критична для рынка в целом, но важна для инвесторов, покупающих блоки в строящихся зданиях: для них задержки могут сдвинуть точку окупаемости, заложенную в моделях, на 8-12 лет.

Среди крупных сделок 2026 года — «Яндекс Холдинг», Wildberries, «Галс Девелопмент», ПИК (Форма), ФСК, Stone. «Многие из них, — отметила Мария Зиминая, — не чисто рыночные, а связаны с новыми формами владения». Например, девелопер строит здание под себя, а затем продает его банковской управляющей компании, которая собирает коллективные инвестиции. Таких схем раньше почти не было.

Инвестиционная картина меняется

По данным CORE.XP, в I квартале года объем вложений в недвижимость России составил 800-900 млрд рублей — на 20% ниже показателя прошлого года.

Серьезное замедление активности, по словам Марии Зиминой, — не повод для паники: в предыдущие несколько лет показатели были аномально высокими за счет массовой продажи активов иностранных компаний. Помимо сделок с иностранными активами, рынок в предыдущие годы активно подогревали банки,

вкладываясь в разные сегменты коммерческой недвижимости. Сейчас драйверы изменились. Главный тренд не в том, что объемы упали, а в том, у кого теперь сосредоточены деньги. «Деньги сейчас у управляющих компаний банков, которые собирают коллективные инвестиции, — пояснила она. — Люди переразмещают депозиты в паевые фонды и покупают долю в торговом центре или офисе». Раньше крупные сделки делали в основном профессиональные инвесторы и сами банки, теперь же на рынок приходят деньги обычных людей через паевые фонды, и эти фонды активно покупают качественные активы.

«Появляются новые формы владения, — резюмировала Мария Зиминая. — По-прежнему распродают торговые центры, по-прежнему земли предоставляются для жилой застройки». В аналитике CORE.XP земли под жилье считаются коммерческими инвестициями. Поэтому общие цифры всегда выглядят внушительно, но главным образом за счет жилого сектора, а не за счет офисов или складов. «Нам никогда не догнать объем, который каждый год делает жилая недвижимость по земле», — сказала она.

Торговая недвижимость трансформируется

Самый заметный сдвиг происходит в торговой недвижимости. Потребитель все чаще выбирает для покупки одежды и обуви онлайн, оставляя физическим магазинам роль пунктов выдачи заказов. «Приращивают объемы в основном еда и развлечения, — отметила Мария Зиминая, — сокращаются магазины одежды и обуви, потому что теперь потребитель примеряет товары в пунктах выдачи заказов».

Президент Союза торговых центров Булат Шакиров смотрит еще дальше. По его словам, само понятие «торговый центр» в ближайшие годы может исчезнуть: «Когда мы говорим, что торговые центры умрут, мы имеем в виду, что исчезнет слово «торговые» — они трансформируются в развлекательные, общественные, досуговые, спортивные центры с небольшой торговой составляющей».

Доля торговых площадей в таких комплексах составит порядка 30%, остальное займет событийная инфраструктура — кинотеатры, фуд-корты, спортивные зоны, коворкинги и пространства для мероприятий. «Тенденция к трансформации усилится уже в ближайшие год-два, — добавил Булат Шакиров. — Мы уже видим, что с начала года в торговых центрах закрылось около 600 магазинов. Но это не повод унывать: нас ждет трансформация».

Вместе с тем, по словам Марии Зиминой, интернет не убил рынок торговли, инвестиционные сделки и открытия новых точек есть. Сеть «Лемана Про» за последнее время открыла три магазина, «Золотое яблоко» продолжает развиваться. Но структура меняется — и быстро.

Эти слова подтверждаются статистикой CORE.XP. В 52 ключевых торговых центрах Москвы в I квартале года открылось 80 магазинов, закрылось 208. Доля свободных площадей достигла 5,7%, увеличившись на один процентный пункт год к году. Закрытия касаются в первую очередь одежды и обуви, открытия — общепита, развлечений и товаров повседневного спроса.

Аналитики CORE.XP ожидают до конца года новой волны закрытий фэшн-магазинов. Причины — рост издержек (увеличение цен на сырье, повышение НДС, высокие кредитные ставки), неопределенность потребительского спроса на фоне инфляции, переток спроса в онлайн, что побуждает ретейлеров закрывать менее эффективные офлайн-точки.

Минпромторг предлагает новый формат ПВЗ

В эту ситуацию включилось государство. Директор Департамента развития внутренней торговли Минпромторга Никита Кузнецов выступил на форуме с инициативой, которая может повлиять на дальнейшее развитие ТЦ. По оценкам Минпромторга, вакансия в торговых центрах составляет 7-8%, и эту проблему нужно решать.

Никита Кузнецов заявил, что министерство начинает обсуждать с маркетплейсами масштабирование практики открытия мультибрендовых пунктов выдачи заказов внутри действующих магазинов, что увеличивает эффективность обеих сторон. Он добавил, что эпоха монобрендовых пунктов выдачи, когда каждый маркетплейс развивал только свою сеть, подходит к концу. На первый план выходит эффективность всей инфраструктуры. «Мультибрендовые ПВЗ требуют немного больше площади, чем классические, — отметил Никита Кузнецов. — И это могут быть площади в торговом центре».

Участники рынка согласились, что инициатива Минпромторга соответствует сложившимся тенденциям. Мария Зиминая заметила, что пункты выдачи заказов — не бесплатные помещения. При переезде в ТЦ возникает вопрос: смогут ли они платить аренду, сопоставимую с классическими магазинами? Пока экономика такой модели неочевидна, но сам тренд уже запущен.

Рынок ждет профессионалов

Несмотря на разнонаправленные тенденции — падение спроса, переносыстроек, закрытия магазинов, — настроение на сессии было рабочим. «Мы должны спросить себя: «А что я могу сделать иначе, чем конкурент?» — сказала Виктория Сафронова. — Это всегда дает импульс развитию рынка и развитию компании. После таких периодов вы выходите с новыми подходами и работаете уже на другом уровне».

Мария Зиминая призвала участников не поддаваться сиюминутным колебаниям и глубже анализировать данные: «Делайте выводы на основе вдумчивого прочтения аналитики. Не смотрите поверхностно, пытайтесь понять причины, задавайте вопросы. Везде есть возможности, бизнес идет. Рынок недвижимости крайне устойчив. Он всегда в итоге приходит в плюс, и всегда будет нам нужен».

Никита Кузнецов попросил организаторов форума собрать предложения от участников рынка: «Очень важно услышать мнение рынка — что коллеги думают, что предлагают».

Главный вывод сессии можно сформулировать так: ажиотаж ушел, но бизнес остался. На смену периоду быстрых и не всегда осознанных решений приходит этап, на котором выигрывают те, кто умеет считать, анализировать и адаптироваться к изменениям, будь то аренда склада, покупка офиса или превращение пункта выдачи заказов в новый элемент торгового центра.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

IV
КОНКУРС-
ПРЕМИЯ

Буква А

ИНСТИТУТ
СОВРЕМЕННОЙ
УРБАНИСТИКИ

ЛУЧШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СМИ

Алексей ТОРБА

Без импорта каши не сварить

Удельный вес российских материалов и оборудования для сварки пока что невелик

На прошедшей в Москве в рамках деловой программы выставки «Металлообработка-2026» конференции «Сварка — основа технологического суверенитета и лидерства России» одна из сессий была посвящена отечественным сварочным материалам и оборудованию. Открывая сессию, ее модератор, генеральный директор Национального промышленного сварочного общества (НП «НПСО») Сергей Штоколов отметил, что российская сварочная отрасль сильно зависит от импорта, поэтому, с одной стороны, надо продолжать обеспечивать отечественный рынок всеми необходимыми материалами и оборудованием, произведенными в том числе за рубежом, а с другой, поддержать местных производителей.

Такая наша доля

В своем докладе Сергей Штоколов остановился прежде всего на производстве основных сварочных материалов, характеризующих состояние отрасли. По его словам, в изготовлении покрытых электродов, начиная с 2012-2013 годов, отечественная промышленность топталась на уровне 95-100 тыс. тонн в год, объем их производства в 2021-м составил 95,8 тыс. тонн. Небольшой прорыв был сделан в 2023-м благодаря тому, что российский рынок покрытых электродов был закрыт для украинской продукции и ее долю рынка заняли российские производители — тогда в стране было произведено 122,3 тыс. тонн покрытых электродов. Но уже в 2025-м в их производстве, как и в изготовлении на российских предприятиях всех сварочных материалов, намечился определенный спад — до 115,2 тыс. тонн.

Сергей Штоколов напомнил: в 1989 году в Советском Союзе было произведено 600 тыс. тонн покрытых электродов, а в Китае в прошлом году — 1,6 млн тонн. Всего же в Китае в 2025 году произведено 4 млн тонн сварочных материалов, а в России в дополнение к 115,2 тыс. тонн покрытых электродов 60,5 тыс. тонн проволоки сплошного сечения, 3,5 тыс. тонн порошковой проволоки и 13,5 тыс. тонн флюсов. Комментируя эти цифры, докладчик отметил, что с учетом численности населения и размеров промышленности наших стран по производству сварочных материалов у нас с Китаем получается примерно паритет, хотя некоторые российские и китайские предприятия в этом секторе экономики отличаются по производительности труда.

Что касается различных долей производства сварочных материалов, то в России их соотношение определяется высоким процентом применения покрытых электродов — 60,1% в 2025 году, тогда как на проволоку сплошного сечения пришлось 30,1%. По мнению эксперта, это говорит о невысоком уровне технологического развития в применении сварочных материалов в России. В подтверждение своих слов он сослался на тот же Китай, где применение покрытых электродов не превышает 35-40%. Отсюда вывод: вектор роста российской промышленности сварочных материалов должен быть направлен на развитие производства проволоки, причем не только сплошного сечения, но и порошковых. Сейчас доля их производства составляет всего 1,7%, поскольку им занимаются не больше 8 предприятий. Невелика и доля сварочных флюсов — 6,7%, причем это в основном керамические флюсы, так что данное направление тоже надо развивать, чтобы сократить импорт.

Сравнение не радует

Продолжая тему соотношения между производимыми в стране сварочными материалами и их импортом, Сергей Штоколов сообщил, что для покрытых электродов доля импорта сейчас довольно высока — 25-27%. Такая же ситуация и с флюсами: примерно 25% поступает к нам из-за рубе-

жа. С превышением 50% завозятся в нашу страну проволоки сплошного сечения. Одна из причин — низкая ставка ввозных таможенных пошлин, поэтому импортные материалы чувствуют себя на нашем рынке вольготно. Особенно тревожная ситуация сложилась с порошковыми проволоками — их ввозится втрое больше, чем производится у нас в стране.

Сравнивая российских и китайских производителей сварочных материалов, Сергей Штоколов остановился на численности персонала в этой отрасли, которая в России сейчас колеблется на уровне 2 800 человек. Только в одной китайской компании, производящей сварочные материалы под брендом GOLDEN BRIDGE, численность персонала — 7 300 человек. Но берут китайцы, как говорится, не числом, а умением: в 2025 году эта компания произвела 1,6 млн тонн сварочных материалов различного назначения — в 8 раз больше всего объема аналогичной продукции, произведенной в России. По мнению докладчика, это говорит о высоком уровне производительности труда на больших предприятиях, которые изготавливают огромное количество сварочных материалов на высокотехнологичном оборудовании.

В подтверждение своих слов Сергей Штоколов поделился впечатлениями от посещения другой китайской компании, производящей сварочные материалы под брендом ATLANTIC. Его удивило, что всего лишь на одной линии этого предприятия ежегодно производится 100 тыс. тонн электродов в год, тогда как производительность крупнейших советских предприятий, выпускавших аналогичную продукцию, была порядка 45 тыс. тонн в год. В настоящее время производством покрытых электродов в России занимаются до 40 предприятий с суммарным выпуском 115,2 тыс. тонн (их численность постоянно меняется в связи с нескончаемыми процессами слияния, поглощения и банкротства, которые следуют друг за другом). Флагман по объемам производства покрытых электродов — промышленная группа АРКУС, за которой следуют группа предприятий ЭСАБ с заводами

в Тюмени и Санкт-Петербурге и Судиславский завод сварочных материалов в Костромской области.

Костяк становится тверже

Перейдя к проблемам отрасли, Сергей Штоколов прежде всего назвал снижение покупательского спроса, спровоцированное неоднократным резким повышением цен на металл, из-за которого возросли и цены на сварочные материалы. С другой стороны, мизерные ставки ввозных таможенных пошлин способствуют перенасыщению рынка импортными материалами. Например, кодом ТН ВЭД 72 29 20 определена ставка 5% для проволоки стальной кремний-марганцевой, а кодом ТН ВЭД 83 11 90 — 15% для покрытых электродов. Такие низкие ставки ведут к наполнению российского рынка импортными электродами и проволокой и препятствуют развитию производящих их отечественных предприятий, большинство из которых малые — 20-40 человек персонала. В результате загрузка производственных мощностей российских предприятий вследствие заговаривания на сегодня снизилась наполовину, и чтобы 50% их мощностей больше не простаивали, правительству, по мнению докладчика, следует уделить этому вопросу больше внимания.

Сергей Штоколов отметил, что в отрасли ускорились процессы слияния, поглощения и укрупнения предприятий, а чем больше предприятие, тем легче применять высокотехнологичные процессы производства, соответственно, и производительность труда на таких предприятиях выше. Не случайно в КНР 70-75% всех сварочных материалов производят три крупных предприятия, а остальные 25% — порядка 600 предприятий, на каждом из которых трудятся не больше 50 человек. Примерно такая же структура отрасли была и в СССР, когда семь заводов обеспечивали выпуск 80% всей основной продукции, и только 20% материалов для сварки изготавливались дополняющими их предприятиями. «Важно, чтобы у нас сформировались флагманские предприятия; их много не надо — достаточно двух-трех, чтобы они сформировали ос-

новной костяк, а дальше уже малые предприятия выпускали бы специализированную продукцию, которую не нужно выдавать в больших объемах», — считает руководитель НП «НПСО».

Проблемы с оборудованием

Укрупнение предприятий холдингового типа характерно и для производства сварочного оборудования. Среди производителей оборудования для дуговой сварки, доля которой составляет 57,3% всего отечественного сварочного оборудования, Сергей Штоколов выделил группу компаний «АВАНГАРД» (ООО «УК АВАНГАРД») — поставщика и производителя профессионального сварочного оборудования торговой марки «КЕДР». В этом секторе занято около 50 предприятий с суммарным выпуском порядка 20 тыс. единиц в год, но «АВАНГАРД» отличается тем, что формирует в России инфраструктуру потребления собственной продукции, использует особый алгоритм работы, который не встречается ни на одном другом предприятии. Также в числе лидеров по объемам производства оборудования для дуговой сварки — ООО «СЭЛМА», ЗАО НПФ «ИТС», ООО НПФ «ТехноТрон» и АО «Уралтермосвар». Крепко держат свою нишу рынка и 5-6 российских производителей оборудования для сварки полимеров с суммарным выпуском около 3 тыс. единиц в год.

Процент отечественного сварочного оборудования на российском рынке немного превышает долю импорта, но он мог бы быть больше. Проблема заключается в отсутствии производства в России большей части комплектующих. Сергей Штоколов отметил, что в стране, по большому счету, никто не производит для сварочного оборудования корпусные детали из пластика, двигатели, редукторы, жидкокристаллические дисплеи, контроллеры, приводы, приборы, горелки и разъемы. Кроме того, существующие ставки ввозных таможенных пошлин способствуют насыщению рынка не только импортными комплектующими, но и зарубежным комплектным оборудованием.



SHUTTERSTOCK/PHOTO.COM

ТЕНДЕНЦИИ



Многогранные вызовы

Строительство жилья во Франции сократилось на треть

Александр ШИШЛО

В Европейском союзе обострилась проблема с доступностью жилья; особенно сильно она затрагивает молодое поколение и, по оценкам специалистов, представляет собой серьезную угрозу для стабильности ЕС. Невозможность приобрести или арендовать жилье вызывает у людей чувство безысходности и раздражения, что позволяет ультраправым политическим силам использовать эту ситуацию в своих целях.

Так, во Франции строительство жилья столкнулось с многофакторным кризисом.

Согласно оценке Национального института статистики и экономических исследований, для удовлетворения потребностей населения необходимо ежегодно вводить в эксплуатацию как минимум 500 тыс. новых жилищ, однако в минувшем году было начато строительство 286,6 тыс. жилых домов (самый низкий показатель за последние 15 лет), а с 2019 года строительство жилых зданий в стране сократилось почти на 28%. Ситуация в 2026 году, скорее всего, будет характеризоваться продолжением тенденций предыдущих лет, но с некоторыми новыми акцентами и потенциальными изменениями.

Основной проблемой для строительной отрасли Франции остается неопределенность ситуации с процентными ставками Европейского центробанка. Если инфляционное давление на реальный сектор экономики сохранится, они могут остаться высокими или даже вырасти, что сделает ипотеку еще менее доступной для рядовых французов. К этому добавляется высокая стоимость стройматериалов, вызванная сбоями в цепочках поставок из-за глобальной геополитической нестабильности.

Эксперты ожидают также, что отставание предложения от спроса, особенно в популярных для проживания регионах, может привести к дальнейшему росту цен на вторичном рынке, что, в свою очередь, подталкивает вверх стоимость квартир в новостройках.

Помимо этого, давление на себестоимость оказывает удорожание труда квалифицированных специалистов, а также ожидаемое применение более строгих требований в рамках французского законодательства в области энергоэффективности (RE2020). Это потребует от застройщиков внедрения новых технологий, использования экологически чистых материалов и более сложных инженерных решений, что увеличит первоначальные затраты.

Робкое начало

2026 год строительная отрасль Франции начала с очередного снижения активности: в январе было запущено строительство 27 638 квартир, что на 1,8% меньше по сравнению с предыдущим месяцем. В основном это связано с сокращением объемов строительства многоквартирных домов. Замедление темпов обусловлено ростом процентных ставок и усложнением процедуры доступа к ипотечным кредитам.

Наиболее резкое сокращение активности произошло в коммерческом строительстве. Слабость спроса привела к тому, что французские строительные компании были вынуждены сократить закупки материалов и рабочие места.

Опросы показывают, что 32% строительных фирм ожидают в 2026 году снижения деловой активности, прогнозируют рост лишь 13%. По оценке финансового конгломерата ING, объем строительного рынка во Франции вырастет всего на 0,5% и составит 161,58 млрд евро.

Итоги 2025 года

В 2025 году объем французского строительного рынка, на долю которого приходится около 6,5% национального ВВП, достиг 156,97 млрд евро. Несмотря на небольшое оживление в конце года, ввод нового жилья сократился на 8,8%. Это свидетельствует о продолжении спада, начавшегося в 2024 году, когда масштабы домостроения оказались на самом низком уровне со времени финансового кризиса 2009 года. В минувшем году незначительное восстановление продаж демонстрировал только сектор индивидуальных домов.

Сектор нежилого строительства (офисы, промышленные помещения) также сократился, по разным оценкам, на 6,6-8%.

Вызовы

Французский строительный сектор с 2020 года сталкивается с беспрецедентной инфляцией и ростом стоимости энергоносителей. К этому добавляется резкий рост ставок по ипотеке. За три года стоимость кре-

дитов на срок до 25 лет выросла с 1,5% до 3,28%. Прироста всего в два процентных пункта достаточно, чтобы снизить кредитоспособность домохозяйств на 20-25%.

При этом французское государство с 2022 года начало постепенный отказ от мер стимулирования нового строительства. По данным Французской федерации строительства, результатом этого стали потери до 20 тыс. новых домов в год.

Строительство во Франции сдерживают жесткие экологические и земельные нормы, а также сложности регуляторного характера. Разрешение на строительство теоретически оформляется за 2-3 месяца, но на практике на это уходит 6-12 месяцев. Организация экономического сотрудничества и развития оценивает административную нагрузку в строительном секторе в 3-4% ВВП Франции, что является рекордным показателем для развитых стран.

Параллельно отрасль сталкивается с хроническим кризисом человеческих ресурсов: в каждом крупном регионе страны остаются незаполненными тысячи строительных вакансий. Наиболее дефицитными являются каменщики, кровельщики, электрики, сантехники, плотники. Отток кадров объясняется низкой социальной значимостью профессии, тяжелым физическим трудом, воздействием погодных условий.

Для привлечения кадров строительные компании были вынуждены увеличить заработную плату в среднем на 15% в течение двух лет, что автоматически повысило общую стоимость строительства.

Что делать?

В условиях высоких затрат и нехватки рабочей силы субъектам французской строительной отрасли приходится искать способы повышения производительности.

Одним из рычагов преодоления кризиса в секторе строительства нового жилья, оживления предложения и поддержания спроса эксперты называют заводское изготовление элементов жилых зданий, что позволяет ускорить процесс их возведения, снизить затраты и улучшить контроль качества.

Не менее значимы роботизация отдельных этапов работ и обновление существующего жилого фонда. По оценкам экспертов, к 2030 году Франция может вдвое сократить потребности в строительстве нового жилья благодаря восстановлению неэксплуатируемых зданий (в стране насчитывается 3,1 млн пустующих квартир при том, что численность людей с неудовлетворенными жилищными нуждами достигает 4 млн).

Для того же, чтобы справиться с дефицитом кадров, строительным компаниям придется инвестировать в обучение и повышение квалификации, а также создавать более привлекательные условия труда.

Чего ожидать?

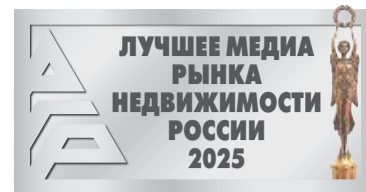
В 2026 году строительная отрасль Франции, без сомнения, продолжит сталкиваться с многогранными вызовами. Успех в преодолении этих трудностей будет зависеть от способности адаптироваться к меняющимся экономическим, экологическим и социальным условиям, а также от эффективности государственной политики и принятия инновационных решений.

Правительство, вероятно, будет вынуждено принимать более активные меры поддержки строительства доступного жилья, стимулирования инвестиций в энергоэффективные проекты и облегчения административных процедур. Альтернативой же ипотечным кредитам могут стать инвестиции в развитие рынка арендного жилья.



Справочно

■ Топ-10 строительных компаний Франции: Vinci Construction, Bouygues Construction, Eiffage, Colas, NGE, Fayat, Spie Batignolles, Eurovia, Demathieu Bard, Léon Grosse.



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Алексей РАВИНСКИЙ,
генеральный директор
«Запуск Групп»

Место под склад

Критерии и подводные камни выбора участка

По данным IBC Real Estate, в 2025 году в России ввели рекордные 8,7 млн кв. м складской недвижимости. При этом все большую долю занимают спекулятивные объекты — склады, которые строят без предварительных арендаторов.

Для бизнеса это означает расширение выбора — но и рост рисков: не каждая площадка подходит под реальные операционные задачи. Ошибка на этапе выбора участка оборачивается постоянными затратами. Между тем бизнесу нужен склад, который не создаст проблем.

Транспортная доступность

Некоторые компании стремятся снизить капитальные затраты. Удаленные площадки для них — способ сэкономить: там дешевле земля, ниже конкуренция и проще условия входа в проект. Но на практике, особенно в e-commerce (онлайн-продажи), дистрибуции и производственной логистике такая экономия быстро превращается в операционные потери: увеличиваются сроки доставки, снижается предсказуемость логистики, возникают ограничения для транспорта и растут издержки.

Размещение склада вблизи транспортных артерий — федеральных трасс, железнодорожных узлов, портов и аэропортов — сокращает расстояние до основных маршрутов и уменьшает зависимость от городских и локальных ограничений движения. В совокупности это дает экономии в 10-20% на логистических затратах. Например, выход на скоростные магистрали уменьшает долю движения по перегруженным городским дорогам и упрощает организацию маршрутов, что делает график поставок более предсказуемым.

Для компаний, работающих с импортом и экспортом, важным условием становится доступ к железнодорожным терминалам, портам и аэропортам: это снижает зависимость от автомобильного транспорта на дальних расстояниях и упрощает распределение грузопотоков между различными видами перевозок.

Мы работали с крупным продуктовым дистрибьютором. На фоне увеличения спроса действующий складской комплекс не справлялся с нагрузкой. Перед нами стояла задача по трем направлениям: минимизация транспортных издержек, сокращение сроков доставки и подключение нового объекта к электроэнергии и газу.

После оценки рынка и подходящих участков мы предложили локацию вблизи крупного транспортного узла. Участок оказался идеальным по трем причинам: он примыкает к



основным магистралям, рядом — железная дорога, а в районе были свободные лимиты по газу и электричеству. На новом объекте транспортные расходы компании снизились на 15% за счет оптимизации маршрутов, а сроки доставки сократились на 20%.

Экономика регионов

От региона к региону меняются правила игры для бизнеса. Помимо базовых ставок по налогу на прибыль и налогу на имущество, значимую роль играют локальные меры поддержки инвесторов и специальные режимы для отдельных категорий компаний.

Есть территории с активной инвестиционной политикой, где действуют пониженные налоговые ставки и льготы для технологических и развивающихся отраслей. Например, в Калужской области для малых технологических компаний установили сниженные ставки по региональной части налога на прибыль — до 10%. А в Санкт-Петербурге для таких компаний налог снижен до 0%.

Отдельная категория — особые экономические зоны. Это территории со специальным правовым режимом, которые создает государство для привлечения инвестиций в регион. В таких зонах упрощены административные процедуры, а резиденты получают налоговые и таможенные преференции: снижение налога на прибыль, освобождение от налога на имущество и землю на определенный срок, а также льготы по страховым

взносам. Среди ближайших к Москве — ОЭЗ «Технополис Москва» и ОЭЗ «Дубна».

Кроме этого, регионы предлагают точечные инструменты стимулирования — инвестиционные налоговые вычеты, субсидии на подключение к инфраструктуре, льготные режимы для резидентов промышленных парков. Информацию об этом публикуют региональные министерства экономического развития, агентства по привлечению инвестиций и корпорации развития. Но следует учитывать, что налоговые льготы редко компенсируют ошибки в выборе локации и недостатки инфраструктуры.

Отсутствие ближайших точек присоединения

На практике часто возникает ситуация, когда заявленная мощность в документах не совпадает с реальной: ее либо недостаточно, либо ближайшая точка подключения находится в нескольких километрах. Выявить это можно только при детальной технической проработке площадки и получении технических условий от сетевых организаций.

При дефиците мощности или удаленности от распределительных узлов требуются строительство подстанций, прокладка дополнительных линий электропередач или модернизация существующей инфраструктуры. Если такие работы выходят за пределы участка и необходимо согласование с муниципальными и региональными органами, сроки реализации резко увеличиваются — иногда до двух лет и более.

Отдельный вопрос — газоснабжение. Газ чаще всего используют на крупных складских комплексах класса А и В+ с большой площадью и высокими требованиями к температурному режиму: это дешевле и стабильнее, чем электрическое отопление при больших объемах. Если поблизости нет действующих газораспределительных сетей или свободных лимитов, проекту приходится «тянуться» к магистрали, а это уже отдельная инвестиционная задача. Стоимость таких работ может исчисляться десятками миллионов рублей, а сроки подключения — существенно влиять на запуск всего объекта.

Нестабильное интернет-соединение

По разным оценкам, к 2027 году доля складов с внедренными WMS-системами вырастет до 80% в сегменте класса В. Без стабильного интернета современный склад фактически «встает»: низкая скорость и отключения приводят к сбоям в учете, простоям техники и снижению скорости обработки грузов. Для крупного объекта это миллионные убытки каждый год. Если проблему выявляют после приобретения участка и запуска проекта, решение требует дополнительных инвестиций и времени.

Для обеспечения устойчивости сети прокладывают резервные каналы связи или тянут оптоволокно от ближайших узлов. В удаленных локациях такие работы могут стоить от 500 тыс. до 5 млн рублей, а альтернативой часто становится спутниковый интернет — с подключением от 50 до 200 тыс. рублей и тарифами, значительно превышающими стоимость проводных решений.

Территориальные ограничения

Участок без потенциала расширения ставит рост бизнеса в тупик. Соседние территории могут быть заняты или вовсе не подходить под складскую застройку.

Когда бизнес развивается, наращивает клиентскую базу и сталкивается с сезонными пиками спроса, свободных площадей для хранения просто не хватает. Тогда компании вынужденно арендуют дополнительные склады — иногда на значительном удалении друг от друга. Это приводит к усложнению логистики, росту затрат на перемещение между площадками, снижению управляемости и замедлению обработки заказов.

Поэтому ошибка в выборе площадки для склада — это не разовая потеря, а постоянные издержки, которые бизнес несет каждый день. Локация, выгодная на этапе запуска, может начать ограничивать развитие уже в первые месяцы эксплуатации.

Участок надо оценивать не только по цене и транспортной доступности, но и с точки зрения долгосрочного развития: инфраструктурных ограничений, возможностей масштабирования и устойчивости операционной модели.



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Примите самые искренние поздравления с 65-летним юбилеем «Первого ДСК»!

31 мая 1961 года был основан «Первый домостроительный комбинат» — предприятие, ставшее одним из символов индустриального домостроения Москвы. За эти годы «Первый ДСК» внес значительный вклад в развитие строительной отрасли столицы, став одним из пионеров массового индустриального строительства жилья и внедрения современных технологий.

С комбинатом связаны многие знаковые этапы развития отечественного домостроения — от легендарной серии К-7 до серий П-44, П-44Т, П-3М и других проектов, которые сделали важную часть архитектурного облика Москвы и Подмосковья. Сегодня «Первый ДСК» продолжает развивать современные индустриальные технологии, внедрять новые производственные решения и реализовывать масштабные проекты, сохраняя высокий профессиональный уровень и верность традициям качества.

Главная ценность компании — люди. Благодаря труду, опыту и ответственности работников производства, инженеров, строителей, проектировщиков и специалистов разных направлений «Первый ДСК» на протяжении десятилетий остается надежным и сильным предприятием отрасли.

От всей души желаем вам крепкого здоровья, благополучия, стабильности, новых профессиональных достижений и уверенности в завтрашнем дне!

Коллектив редакции «Строительная газета»

Валентина ЕГАРМИНА, заместитель
руководителя Московского Бизнес Клуба

Не метражом единым

Опубликовано исследование

«Топ-10 лучших архитектурных проектов и ЖК для жизни»

Покупатели все чаще голосуют не за метраж, а за среду. Московский Бизнес Клуб и премия «Рекорды Рынка Недвижимости» провели исследование, основанное на данных анализа звонков отделов продаж и поисковых запросов, опросе 274 экспертов, аналитиков и топ-менеджеров рынка недвижимости. Цель — выявить, какие проекты лучше других отвечают изменившимся запросам покупателей. Учитывалась реальная способность ЖК обеспечить комфорт: преимущества самого проекта, преимущества его локации, транспортная доступность, обеспеченность инфраструктурой (социальной, спортивной, городской, детской и т. д.) и продуманной средой. Участники исследования не конкурируют друг с другом, а демонстрируют уникальные преимущества, которые делают их лидерами.

В «Топ-10 лучших архитектурных проектов и ЖК для жизни» вошли:

ЖК «Симоновский вал». ГК ФСК



Дом класса «бизнес плюс», где атмосфера закрытой территории встречается с современными стандартами премиального инжиниринга и историческим наследием района в 16 минутах от Кремля. Архитектура стихий, гранд-лобби с потолками 4,5 м, панорамное остекление высотой 2,3 м, придомовая территория без машин с геопластикой и 5-метровым водопадом.

Москва, ЮВАО, Южнопортовый район
Приватность в центре — ЖК в тихом квартале, 600 квартир.

Закрытая территория с ландшафтным парком, 5-метровым водопадом. Амфитеатр, уличный коворкинг, 4 детские зоны, спортплощадка.

наш.дом.рф
АО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК ДОМ»

ЖК «АДМИРАЛ». «Галс-Девелопмент»



Семейный жилой комплекс бизнес-класса «Адмирал» от «Галс-Девелопмент» расположен в амбициозной локации кластера «Южный порт» — втором Сити Москвы. Проект с самодостаточной средой, в котором будет три жилых квартала с закрытыми дворами, зеленым бульваром, школой, детским садом и бизнес-центром.

Москва, ЮВАО, кластер «Южный порт»
Инфраструктура — школа и сад на 875 мест, ретейл, БЦ класса А.

Расположение во втором Сити — 300 метров м. «Печатники» (БКЛ, метро, МЦД-2).

64% территории под благоустройство — пешеходный бульвар с велодорожками, 15 мин до набережной Москвы-реки и трех парков.

наш.дом.рф
ООО СЗ «Галс-Шоссейная»

ЖК «СЕЗАР СИЛИКА». SEZAR GROUP



Новая архитектурная доминанта в стиле эмо-тек на Карамышевской набережной в районе Хорошёво-Мнёвники «Большого Сити». Образ зданий раскрывается через идею метафору сияющих у воды природных кристаллов. Яркая премьера, которая войдет в историю самых стильных высотных зданий мира.

Москва, СЗАО, Хорошёво-Мнёвники
«Большой Сити»: место, где встречаются две артерии города — «Москва-Сити» и Москва-река.

Эксклюзивные форматы: двухуровневые квартиры со скай-террасами, пентхаусы-обсерватории со вторым светом, ванные с панорамным видом на мегаполис.

Архитектурный проект
ООО «СЗ 3-й Силикатный»

«САДОВНИЧЕСКАЯ 69».
БАЛЧУГ ДЕВЕЛОПМЕНТ



«Садовническая 69» — клубный квартал на острове Балчуг в центре Москвы. Он расположен на первой линии Садовнической набережной — в месте, где вода, архитектура и тишина формируют редкий для центра сценарий жизни. Проект сочетает камерность исторического района с инфраструктурой класса «делюкс». Каждая деталь продумана и тщательно выверена для максимального комфорта резидентов.

Москва, ЦАО, о. Балчуг
Расположение — 2 км от Кремля, 1 мин. до Садового кольца, рядом м. «Павелецкая» и «Новокузнецкая».

Клубный формат — квартиры с террасами и патио, пентхаусы, городские виллы, приватный двор-парк, дизайн от бюро Олега Клодта.

наш.дом.рф
ООО СЗ «Балчуг Эстейт»

ЖК «ЛИТЕРАТУРНЫЙ КВАРТАЛ».
ГК «САМОЛЁТ»



«Литературный Квартал» — новый жилой комплекс на западе Москвы с уникальным балансом городского ритма и природного окружения. С одной стороны — жилой район с магазинами, школами и детскими садами, с другой — благоустроенный лесопарк площадью 8,3 гектара. Захватывающие виды на сосновый лес открываются с балконов и панорамных террас.

Москва, НАО, район Внуково

Прямой выход в сосновый лес со двора. 80% квартир с видом на парк.

Инфраструктура — своя школа на 600 мест, фитнес-клуб с бассейном и спа. Соседский центр и деловой центр с офисами.

Транспорт — м. «Рассказовка» и «Пыхтино» в 15-20 мин.

наш.дом.рф
ООО «СЗ «ЛИТЕРАТУРНЫЙ КВАРТАЛ»

ЖК «Петровский парк II».
«РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



Комплекс «Петровский парк II» располагает к жизни в размеренном темпе. Просторные гранд-лобби с высокими потолками от дизайнерского бюро Syntaxis, внутренний двор в духе императорских садов и панорамные виды на столицу из окон квартир.

Москва, САО, Савёловский район
Внутренний двор с работой Церетели — ландшафтный дизайн в духе императорских садов со скульптурой Екатерины II.

Все рядом — 10 мин до м. «Динамо» и «Петровский парк», 15 мин до Красной площади. Свой детский сад, рядом ВТБ-Арена, «Мегаспорт», Центральный ипподром.

наш.дом.рф
АО «СЗ «ФОРМАТ»

ЖК «СЕЗАР СИТИ». SEZAR GROUP



В настоящий момент на стадии строительства две высотные башни-доминанты на 35 этажей и 51 этаж и расположенные каскадом по периметру два дома переменной этажности от 7 до 28 этажей и от 11 до 16 этажей (первая очередь). Два подземных уровня отведены под паркинг и келлеры для жителей комплекса, первый этаж — под стрит-ретейл.

Москва, САО, Хорошёвский район
Концепция «бизнес-класс без компромиссов»: архитектура ар-деко, приватный двор, авторский дизайн лобби, подземный паркинг.

Выгодное местоположение, примыкающее к ЦАО и ММДЦ «Москва-Сити».

Образовательный кластер — школа на 700 мест, детский сад на 300 мест.

наш.дом.рф
ООО СЗ «Триумф Капитал»

«АЙС ТАУЭРС». «Град Девелопмент»



«АЙС ТАУЭРС» — премиальный жилой комплекс с выдающейся архитектурой от KAMEN ARCHITECTS на западе столицы. Для резидентов создана собственная инфраструктура внутри комплекса — все для комфортной жизни и отдыха.

Москва, ЗАО, проспект Вернадского
Природный заказник на пороге — два прямых выхода в «Лес на реке Самородинке» (96 гектаров). ЖК окружен ООПТ, без производств и застройки.

Премиум-инфраструктура — фитнес Encore 3 600 кв. м с бассейном 25 м и спа 24/7. Рестораны «Кофемания» и Novikov Group.

Элитное окружение и транспорт — стик ЗАО и ЮЗАО, рядом МГУ, МГИМО, РАНХиГС. 15 мин пешком до м. «Новаторская», 5 мин до ТТК.

наш.дом.рф
ООО СЗ ГРАД ПЛАЗА

«ЛЕСТОРИЯ». ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР
«НЕОМЕТРИЯ»



«ЛЕСТОРИЯ» — мультиформатный жилой комплекс бизнес-класса в Сочи (Кудепста), расположенный на берегу реки в окружении национального парка, в 7 мин. от моря. Комплекс состоит из шести корпусов 15-17 этажей с закрытым двором-парком 4,5 гектара, велнесс-средой и собственной набережной. Отличается премиальным консьерж-сервисом 24/7 и энергоэффективными решениями.

Сочи, Хостинский район
Курорт у дома — круглый год теплые бассейны, сауна, пул-бар и скай-лаунджи на крышах.

Социальный кластер ЮФО — детский сад на 550 мест, школа на 2 000 мест. 15 мин. до ж/д вокзала, 18 мин. до аэропорта, новая дорога к Красной Поляне.

наш.дом.рф
ООО «СЗ РОДИНА»

ЖК «СЕЗАР БУДУЩЕЕ». SEZAR GROUP



Ультрасовременный архитектурный проект премиум-класса у «Москвы-Сити». Архитектура, вдохновленная будущим. Выразительная геометрия и новаторская пластика фасадов создают жилую среду, в которой приятно находиться и которой можно гордиться.

Москва, САО, Хорошёвский район
Современная премиум-архитектура: комбинация высотных доминант и частных малоэтажных корпусов, «парящие» окна с живописными видами.

«Большой Сити»: выгодное местоположение — рядом ЦАО и ММДЦ «Москва-Сити».

Инфраструктура: школа на 700 мест, детский сад на 300 мест, фуд-молл, БЦ.

Архитектурный проект
ООО СЗ «Триумф Капитал»

Ознакомиться с описанием ЖК можно на сайте «Рекорды Рынка Недвижимости».