




Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№23 (10896) 10 июля 2026

Архитектура как ЧУВСТВО

На Дизайн-заводе прошёл фестиваль, посвящённый эмоциональному измерению города

Ксения ТРОФИМОВА

На территории московского Дизайн-завода состоялся фестиваль «День архитектора», собравший профессиональное сообщество для разговора не только о технологиях, но и о том, ради чего все это делается. Тема этого года — «Архитектура как чувство». Официально профессиональный праздник, утверждённый в прошлом году, отмечается в первый понедельник июля.

«В нашем стремительно меняющемся, технологичном и цифровом мире важно вновь вернуться к человечности и гуманности городской среды и поговорить о том, как архитектор через свое творчество взаимодействует с городом и людьми на эмоциональном и чувственном уровне», — открыл пленарную сессию идеолог фестиваля, руководитель архитектурного бюро ARCHINFORM Тимур Абдуллаев который вместе с генеральным директором коммуникационного агентства «Правила общения» Юлией Зинкевич является организатором фестиваля.

Он напомнил: архитектура всегда была и остается отражением этапа развития общества, носителем смыслов о ценностях, традициях и образе жизни людей. В рамках деловой программы эксперты обсудили новые векторы развития города, смысловые послания современных архитекторов и то, какой сигнал в будущее мы посылаем сегодня.

Переосмысление города

Главной пленарной сессией стала дискуссия «Эмоциональное переосмысление города как принцип редевелопмента в исторической среде». На сцене собрались архитекторы, девелоперы и градостроители: Антон Надточий, Тимур Башкаев, Юлия Насырова, Артём Охмат и Евгений Гурвич; модератором выступил Тимур Абдуллаев. Разговор получился не просто профессиональным, но по-настоящему личным — с историями, спорами и неожиданными открытиями.

Оказалось, что все участники, при всем различии ролей, говорят об одном: архитектура начинается с эмоции. И даже когда за проектом стоят бизнес-логика, продажи и экономика, — в основе все равно лежит человеческое переживание.

с. 3



Проблема с управлением

Рекордные объемы ввода жилья не решают главную проблему стройки

Оксана САМБОРСКАЯ

В прошлом году в России построили 108 млн кв. м жилья — очередной рекорд! Но за ним стоит системная проблема: отрасль научилась строить много, но не научилась строить управляемо. Земля, подключения, финансы — каждый элемент живет своей жизнью. Попытки синхронизировать их разбиваются о ведомственные барьеры, устаревшие процедуры и человеческий фактор.

Эти проблемы обсуждались на пленарном заседании Инфраструктурного саммита «Сильная Россия 2026». Участники говорили о сроках, сетях, дорогах, школах. Сквозь все выступления проходила одна тема: отрасль умеет отчитываться квадратными метрами, но не умеет управлять процессом.

Культура управления отстает от технологий

Чтобы сохранить объемы строительства и наладить управление, Минстрой России делает ставку на три инструмента: сокращение инвестиционно-строительного цикла, рост производительности труда и цифровизацию. Заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик перечислил конкретные цели: к 2030 году объект должен строиться за тысячу дней (сейчас — 1 250), производительность труда должна вырасти

на 22%, цифровые платформы — заработать в регионах.

Сокращение цикла на пятьдесят дней в год — темп, который Константин Михайлик назвал недостаточным для достижения цели. «Мы пересматриваем техническую документацию, проводим прикладные исследования, убираем устаревшие процедуры, но безопасность и качество остаются неприкосновенными», — сказал он.

Планируемый рост производительности труда на 22% к 2030 году выглядит почти недостижимым: в предыдущие годы этот показатель рос значительно скромнее. В строительстве и ЖКХ заняты 2,5 млн человек, кадровый дефицит нарастает. Для повышения производительности создано два отраслевых центра, проведено 46 научных исследований, собрано 50 лучших практик крупнейших компаний. К 2030 году половина занятых в отрасли должны пройти переподготовку. Но готовность людей воспринимать новые инструменты остается под вопросом.

Цифровизация развивается по трем направлениям: создание типовых отраслевых решений для регионов, внедрение искусственного интеллекта на каждом этапе строительного цикла и управление данными через государственные информационные системы. По словам замминистра, связка «один большой продукт для управления регионом и множество малых продуктов для локаль-

ных компаний» позволит быстро изменить культуру работы с цифрой.

Однако главная проблема, по его мнению, не в отсутствии инструментов — инструменты есть. Проблема в том, как они используются. «Прошлая зима показала: мы даем четкие инструкции по управлению объектами в условиях низких температур, а коллеги их просто не читают», — сказал замминистра.

Цифровизация упирается в готовность участников процесса делиться данными и доверять алгоритмам. «Здесь нам не хватает главного — культуры», — резюмировал Константин Михайлик.

Сети убивают экономику проектов

По словам исполнительного директора Клуба инвесторов Москвы Владислава Преображенского, комплексное развитие территорий на практике часто встает в тупик на этапе подключения к сетям. Застройщик, заключивший договор КРТ, обращается за техническими условиями к ресурсоснабжающим организациям и получает смету, которая может превышать стоимость первого этапа проекта. В электроснабжении требования особенно жесткие: по некоторым договорам на срок до 33 лет застройщик должен оплатить мощности на весь период сразу.

с. 9

Сергей ВЕРШИНИН

В начале июля в Москве в рамках деловой программы Отраслевой конференции по строительству состоялась панельная дискуссия «Новые стандарты в строительстве: материалы, конструкции, цифровая вертикаль». В мероприятии, модераторами которого выступили исполнительный директор Российско-Германской внешнеторговой палаты Руслан Кокарев и директор департамента маркетинга, спонсорства и организации мероприятий Российско-Германской внешнеторговой палаты Елена Григорьева, принял участие вице-президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Мороз.

Один из трендов, присущих сегодня строительной отрасли, — устойчивое строительство. «Если оценивать готовность рынка к переходу на устойчивые технологии по шкале от 1 до 10, я бы поставил около 6», — сказал Антон Мороз. Он пояснил, что для НОСТРОЙ устойчивое строительство — это управляемость объекта на всем жизненном цикле: от проектирования до утилизации. В этом смысле технологии информационного моделирования (ТИМ) — не просто модный инжиниринговый процесс, а базовый инструмент для достижения указанной цели.

Вице-президент НОСТРОЙ отметил, что, несмотря на консервативность отрасли, она все же движется в сторону цифровизации, хотя и испытывает серьезные трудности: «Главный вопрос сейчас — экономика ТИМ. В Методике определения сметной стоимости затраты на модель уже учтены, но на практике они часто не попадают ни в задание, ни в документацию, ни в цену контракта». По его словам, расходы на лицензии и специалистов ложатся на подрядчика, и если крупный бизнес делает это на 100%, то средний, малый и микробизнес — а это около 80% компаний в России — несет уже существенные расходы. По расчетам набоебднения, на объекте стоимостью 550 млн рублей затраты на ТИМ могут превышать 12 млн. Антон Мороз подчеркнул: это не накладные расходы, а вполне ощутимая сумма.

Алексей ТОРБА

Одним из центральных событий в рамках прошедшей в Научно-исследовательском институте строительной физики Российской академии строительных наук (НИИСФ РААСН) Международной научной конференции — XVII Академических чтений «Актуальные вопросы строительной физики. Развитие ЖКХ. Надежность строительных конструкций. Искусственный интеллект» стала IV Всероссийская научно-практическая конференция «Машинное обучение и искусственный интеллект в управлении жизненным циклом объектов капитального строительства».

С вступительным словом к участникам конференции обратился директор Департамента цифрового развития Минстроя России Николай Парфентьев, затем их приветствовал вице-президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ), координатор НОСТРОЙ по Северо-Западному федеральному округу Антон Мороз.

После содержательного доклада о роли искусственного интеллекта (ИИ) полного цикла в градостроительстве, который сделал директор мегафакультета трансляционных информационных технологий НИУ «ИТМО» Александр Бухановский, слово взял менеджер проекта департамента прокулирования программ цифровой трансформации в сфере строительства и ЖКХ ФАУ «ФЦС», член комиссии Минстроя России по вопросам внедрения сервисов ИИ и цифровизации в сфере строительства и ЖКХ Сергей Сухов. В своем докладе он остановился на отдельных аспектах деятельности комиссии Минстроя РФ по внедрению сервисов ИИ и цифровизации. Создание этой комиссии было утверждено приказом Минстроя РФ от 13 марта 2026 года №135/пр. Она является постоянно действующим коллегиальным консультативно-совещательным



По новым стандартам

НОСТРОЙ принял участие в панельной дискуссии Отраслевой конференции по строительству

«Но мы понимаем, что без цифровых технологий никак. У нас огромная нехватка рабочих кадров — и искусственный интеллект начинает помогать, хотя пока применяется не так широко. При этом мы сталкиваемся и с отсутствием кадрового обеспечения самой цифровизации: специалистов в этой части очень мало», — заметил он.

Для решения этой проблемы НОСТРОЙ еще в 2023 году при поддержке Минстроя России создал Строительный консорциум, задачей которого как раз является подготовка квалифицированных кадров в области цифровизации, ТИМ и ИИ, а также переход на отечественное программное обеспечение.

Антон Мороз подчеркнул, что в рамках НОСТРОЙ действует Комитет по цифровой трансформации строительной отрасли, который оценивает вендоров и программное обеспечение. «Могут сказать: продуктов приходит много, а качественных — мало, таких, которые соответствовали бы запросам компаний.

У крупных игроков есть собственные цифровые решения, позволяющие экономить и повышать производительность, но все равно движемся непростом», — признал он.

Говоря о новых стандартах энергоэффективности, вице-президент НОСТРОЙ напомнил, что с 1 июля вступил в силу новый ГОСТ 35329-2026 по «зеленым» домам, где оценка идет именно по жизненному циклу. «Запрос населения на экологичное и энергоэффективное жилье растет: люди смотрят не только на стоимость квадратного метра, но и на будущие эксплуатационные расходы. Наш рынок потихоньку перестраивается на современные экологичные материалы российского производства. Мы ему в этом помогаем», — сказал Антон Мороз.

Он сообщил, что НОСТРОЙ при поддержке Минстроя России и ФНС ведет Национальный реестр добросовестных производителей и поставщиков строительных материалов (НРДП), объединяющий данные и аналитические ин-

струменты, полезные для проектировщиков, застройщиков, инвесторов и СРО. Реестр призван защитить рынок от фальсификата и способствовать импортозамещению.

Вице-президент НОСТРОЙ также сообщил, что с 1 по 3 декабря на ВДНХ при поддержке Минстроя России пройдет Международная выставка качественных строительных материалов QUBE Expro. Основу российской экспозиции на ней составят именно предприятия из НРДП, и Антон Мороз пригласил всех участников сессии посетить выставку.

В завершение вице-президент НОСТРОЙ ответил на вопросы слушателей — о влиянии сельской ипотеки на развитие ИЖС, о применении эскроу-счетов в индивидуальном домостроении, а также о системах «Честный знак» и «Знак качества НОСТРОЙ».

В дискуссии также приняли участие генеральный директор «Испаре РУС» Георгий Губанов, генеральный директор АНО «Московский экологический регистр», заместитель заведующего кафедрой «Экологический менеджмент и устойчивое развитие» Академии Росстандарта, эксперт по «зеленым» стандартам RuGBC Наталья Ушакова, директор по развитию АТП ТЛП Алмаз Шакиров.

конца июля. Александр Перепелица рассказал участникам конференции о предварительном плане разработок отраслевых ИИ-решений, которые должны стать масштабируемыми инструментами для всех участников инвестиционно-строительного цикла.

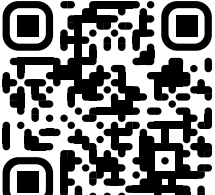
По словам руководителя ЦДИ, в числе основных целей и направлений работы новой структуры в Главгосэкспертизе России значатся методическое и инструментальное обеспечение датацентричных процессов, включая разработку требований к качеству и форматам данных, технологиям обмена и хранения. Кроме того, на ЦДИ возложены разработки ИИ-решений для внедрения в процессы экспертизы и в процедуры управления жизненным циклом объектов, а также исследования, создание и пилотирование инструментов ИИ и генеративных технологий. Важной задачей ЦДИ является также консолидация отраслевых IT-ресурсов и развитие профессиональных компетенций, что позволит достичь синергетического эффекта для отрасли и ускорит внедрение новейших цифровых инструментов во все процессы управления жизненным циклом объектов.

Всего на конференции выступили 20 докладчиков, которые поделились своим мнением о развитии ИИ от фундаментальной науки и нормативного регулирования до прикладных программных решений и отраслевых кейсов. Красной линией их выступлений стала необходимость системного перехода от отдельных экспериментов с ИИ к понятным сценариям применения технологий в реальных производственных и управленческих процессах. Отмечалось, что необходимо использовать возможности ИИ для ускорения внедрения результатов научных исследований, которые проводятся в НИИСФ РААСН, других НИИ, а также в строительных университетах.

который постоянно вносятся поправки, видоизменяются существующие проекты и добавляются новые.

В свою очередь, руководитель Центра инженерии данных и технологий ИИ (ЦДИ) Главгосэкспертизы России Александр Перепелица сообщил в своем докладе, что этот центр был создан на базе Главгосэкспертизы по решению правительства РФ 1 июня 2026 года, его формирование должно завершиться до

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



с.1

Основатель и главный архитектор ATRIUM Антон Надточий показал несколько кейсов, где эмоция становится главным архитектурным инструментом. Национальный центр «Россия» в Сити создавался не как помпезное здание, а как новое общественное пространство — открытое, легкое, динамичное. В отличие от окружающих небоскребов, устремленных вверх, этот объект предлагает плавную, почти биоморфную форму — сознательный контраст, запрограммированный сценарий восприятия. Фасады здания планируется покрыть национальными орнаментами народов России — исследованием культурных кодов занимается Высшая школа экономики.

Основатель бюро «АБТЪ» Тимур Башкаев поднял вопрос новизны. Нужна ли она вообще? Ответ оказался неожиданным: новизна — не каприз, а биологическая необходимость. Доказано, что новое активирует зоны мозга, отвечающие за запоминание. Без новизны процесс запоминания запускается хуже. Гонка за новизной — это гонка за вниманием, за тем, чтобы объект оставался в памяти как можно дольше. И это, по сути, коммерческий продукт, понятный и девелоперам, и архитекторам.

Эмоция и экономика

Девелоперы подтвердили: без эмоциональной составляющей сегодня невозможно создать продукт, который действительно оценят. Начальник отдела разработки продукта Smindex Юлия Насирова объяснила: в премиальном сегменте работает правило — ценность должна превышать цену. В проектах, где квадратный метр стоит больше 3 млн рублей, покупатель выбирает не просто стены, а историю,

Архитектура как чувство



атмосферу, целостный образ. Поэтому в проектах бережно сохраняют исторические объемы: был случай, когда ради сохранения четырех стен старинного здания пришлось применить 400 тонн металла для создания обоймы. Архитектор Илья Уткин лично снимал каждый карниз и элемент декора, чтобы воссоздать их в рабочей документации.

Директор перспективных проектов Level Group Артём Охмат рассказал о проекте, где эмоциональное решение совпало с бизнес-логикой. Жилой комплекс в Стрешневе находится на пересечении двух рек. Архитектор Юлий Борисов (UNK) предложил сделать в каждой квартире огромный панорамный остек-

ленный пакет. Сначала девелоперы удивились — это казалось сложным и дорогим. Но когда прочувствовали идею, поняли: человек у такого окна ощущает себя стоящим на краю утеса. А с точки зрения бизнеса: чем выше этаж, тем больше площадь остекления и тем дороже квадратный метр. Так эмоция и экономика нашли друг друга.

Как развивать мегаполис?

Одним из самых ярких моментов стало выступление главного архитектора Института Генплана Москвы Евгения Гурвича. Он начал с того, что в градостроительстве все жидется на компромиссах — и это нормально. Но



Рисковать и выигрывать

Новые подходы к риск-менеджменту в условиях неопределенности

выполнения проекта в рамках сроков и сметы, на этом можно заработать.

Лебедев напомнил, что его сообщество разработало национальный стандарт по реализации ЕРС — альтернативный инструмент для контрактов «под ключ». Этот верхнеуровневый стандарт адаптируется под отраслевую специфику. В развитие методологии разработаны рекомендации по инвестиционному планированию, управлению денежными потоками, контрактными стратегиями и информацией. В текущем году планируется прописать процедуру по управлению рисками. Андрей Лебедев подчеркнул, что эту работу поддерживают Минстрой России и ФАУ «ФЦС».

Он привел пример из собственной практики: проект стоимостью 2,5 млрд долларов США в Ираке первоначально не предусматривал утверждение контрактной стратегии и реестра рисков. Андрей Лебедев настоял на их внесении на рассмотрение совместного комитета управления — тогда, в 2011 году, многие коллеги считали это излишним. В дальнейшем это решение помогло реализовать проект в срок и в рамках бюджета, несмотря на последовавшие затем события в

Ираке. Это убеждает: риски надо закладывать в инвестиционные модели. И сейчас, по словам Андрея Лебедева, российское сообщество уже начало это делать.

Все на борьбу с неопределенностью

Директор программ по контрактной работе «Газпром нефти» Игорь Перевощиков рассказал о российских и зарубежных подходах к управлению рисками. Отечественная практика во многом опирается на разделение риска на известный и неизвестный — из свода знаний по управлению проектами PMBOK (Project Management Body of Knowledge). При этом риск определяется как неопределенное событие, которое может повлиять на цели проекта как положительно, так и отрицательно. С определенными рисками все понятно: их надо идентифицировать и разработать программу минимизации.

Второй источник — юридический словарь Black's Law Dictionary — определяет неопределенность (contingency) как событие, которое может произойти или не произойти в будущем, и из состояния зависимости от неопределенных условий. По мнению Игоря Перевощикова, это означает: с неопределен-

между сохранением истории и обновлением среды, по его убеждению, компромисса быть не может. Город — живой организм, он развивается по собственным законам. «Сначала мы строим дома, а потом дома строят нас», — процитировал он Черчилля и добавил собственный лозунг: «Сохраненная история в обновленной среде». Архитектура — не рыночный продукт, это нечто гораздо более сложное. И чтобы город будущего состоялся, его нужно любить — по крайней мере, больше, чем деньги.

Тимур Башкаев предложил взглянуть шире — через опыт мировых столиц. Париж выбрал максимальное сохранение исторического центра и вынес развитие на периферию — город стал отставать в развитии. Нью-Йорк, напротив, пожертвовал историей ради эффективности и превратился в мощный экономический мотор — но потерял лицо. Лондон долго шел по парижскому пути, пока не принял программу строительства 200 небоскребов в центре — и теперь его панорама выглядит фантастически. Для Москвы, по мнению Тимура Башкаева, идеальная формула — сохранить историческое ядро в пределах Садового кольца, а расширенный центр (до МЦК и БКЛ) развивать динамично, как мотор для роста всей агломерации. Но не в ручном режиме и не хаотично, а по четким зональным правилам — которых сегодня, к сожалению, пока нет.

В финале каждый участник попытался сформулировать, какой он видит Москву через 30-40 лет. Звучали слова про высокоплотную среду, разнообразие, новые территориальные возможности. Но главное, что прозвучало почти у всех, — в центре всех перемен всегда должен оставаться человек.

ностью нельзя смиряться и ждать, пока она произойдет. В его компании сочетают оба подхода — управление определенными рисками и управление неопределенностями, закладывая их в крупные проекты.

Для ЕРС-проектов это особенно важно из-за больших бюджетов и длительных сроков реализации — 5-8 лет, а на практике иногда до 10. При этом мир стал динамичнее: раньше можно было вести проект три года, не чувствуя серьезных изменений, теперь все меняется за полгода. Кроме того, в ЕРС-проектах участвует множество подрядчиков и поставщиков, сложная структура финансирования за счет консорциумов инвесторов.

Еще одна особенность — необходимость организации службы заказчика из высококвалифицированных специалистов. Спикер отметил, что долгое время считалось: роль проект «под ключ», заказчику достаточно прийти через несколько лет и перерезать ленточку. На практике такого не бывает. Степень погружения заказчика должна быть высокой — и он обязан уметь управлять рисками и неопределенностями.

В составе рисков выделяют политические, управленческие, технические, экономические, финансовые, культурные, социальные и природные. Для работы с ними формируется реестр рисков: идентификация, разделение на управляемые и неуправляемые, ранжирование по влиянию на проект.

Расчет неопределенностей создает наценку к бюджету проекта, используемую для управления, если они реализуются. Игорь Перевощиков подчеркнул: к этой наценке нельзя относиться как к статическому инструменту, с ней надо работать постоянно, рассматривая по мере реализации проекта.

Он перечислил и типичные ошибки: бессистемное использование без учета контекста проекта, шаблонное перенесение рисков с одного проекта на другой и, главное, привлечение к управлению рисками узкого круга специалистов. «Ошибочно полагать, что риск-менеджер правильно оценит риски строительно-монтажных работ без помощи профильных специалистов», — резюмировал Игорь Перевощиков. Успех крупного строительного проекта зависит от коллективной работы — и в целом, и в части управления рисками.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Оксана САМБОРСКАЯ

Архитектуру всегда было мало просто построить — важно, чтобы здание работало, чтобы в нем хорошо жилось. Но что такое «хорошо»? До недавнего времени ответ на этот вопрос лежал в области интуиции, личного опыта и расплывчатых понятий «комфорт» и «красота». Сегодня появился инструмент, обещающий сделать это понимание объективным. Речь о нейроархитектуре — междисциплинарном направлении, которое пытается измерить и запрограммировать влияние физической среды на мозг и поведение человека.

Однако внедрение этих знаний в реальную проектную практику сталкивается с рядом проблем. Именно эти вопросы стали предметом обсуждения на вебинаре «Нейроархитектура в девелопменте». Архитекторы, девелоперы и нейробиологи собрались, чтобы понять: можно ли перевести интуитивные ощущения в язык проектных решений и измеримых экономических эффектов?

За фасадом

Мы проводим в искусственной среде более 90% своего времени. Город — это незаметное, но непрерывное воздействие. Нейробиологи подтверждают: плотность застройки, цвет фасадов, высота потолков, форма зеленых насаждений — это не эстетика, а биологически значимые сигналы, влияющие на уровень стресса, когнитивные способности и даже состояние сердечно-сосудистой системы.

Как объяснил младший научный сотрудник кафедры физиологии человека и животных МГУ Илья Кабиольский, человеческий мозг оценивает пространство по трем каналам. Первый — сенсомоторный, через ощущение тела в пространстве. Второй — семантический, через смыслы и культурный контекст. Третий — эмоциональный, через мгновенную оценку «хорошо или плохо», когда подкорковые структуры мозга реагируют еще до того, как мы успели что-то осознать.

«На самом деле, когда мы говорим про нейроархитектуру и нейроурбанистику, мы говорим про здоровье людей», — подчеркнул Илья Кабиольский. — Городская среда подобна хроническому воздействию. Мы его не чувствуем постоянно, но оно действует на нас всю жизнь».

Эти каналы — не абстракция, а нейрофизиологическая реальность, которую можно зафиксировать. В экспериментах с цветовыми гармониями ученые обнаружили, что негармоничные сочетания активируют миндалину, отвечающую за реакцию страха и избегания. Проще говоря, неправильный цвет на фасаде или в интерьере заставляет человека подсознательно чувствовать себя в опасности, и наоборот, гармоничные, пастельные, близкие по тону цвета активируют зоны, связанные с принятием решений.

В этих экспериментах выявился и тревожный для проектировщиков факт — люди гораздо более единодушны в оценке того, что им не нравится, чем того, что нравится. «О вкусах не спорят» — это правило работает только для позитивных оценок. «Зато люди больше сходятся в том, что им не нравится», — комментирует Илья Кабиольский. — Это полезный ключ: по крайней мере, мы можем определить, чего лучше избегать».

Миф о золотом рецепте

Казалось бы, простое решение — добавить больше зелени. Биофильный дизайн и теория восстановления внимания (Attention Restoration Theory, ART) говорят о том, что природа восстанавливает когнитивные способности, дает отдых уставшему городу. Однако исследование, проведенное в Гонконге с использованием GPS-трекинга и опросов о стрессе, показало, что подход «больше зелени» крайне упрощен и часто не работает.

Невидимые шаблоны

Городская среда программирует наш мозг, а нейробиология меняет профессию архитектора



Ученые оценивали не просто процент озеленения, а его морфологию: размер зеленых патчей, их связность, сложность формы и степень агрегации. Выяснилось, что эффект от зеленых насаждений зависит от их структуры. Например, слишком сложная, хаотичная форма растительности, как в ботаническом саду, может снижать стресс, но при этом увеличивать общий уровень тревожности. Эффект от увеличения процента зеленого покрытия снижается, если массив представляет собой один большой «ковер» или, наоборот, слишком раздроблен.

«Нет никаких простых рецептов», — предупреждает Илья Кабиольский. — Нейроурбанист не сможет дать единого шаблона — нужно всегда настраивать все под свою задачу и смотреть на работы с долей критики, учитывая культурные различия».

Для архитектора и девелопера это означает, что не существует универсального рецепта правильного озеленения: то, что работает в Гонконге с его сверхплотной застройкой, может не работать в Москве из-за культурных различий и иной градостроительной структуры.

Обуздать необъятное

Переход от интуиции к данным — основной вызов для проектировщиков. Главный архитектор компании «Вектор Проект» Милан Стаменкович настаивает на том, что красота архитектуры не субъективна: «Мне всегда было интересно анализировать форму не только на интуитивном уровне, а на уровне каких-то параметров». Сегодня это стало возможным. Его команда использует мобильные электроэнцефалографы, датчики кожно-гальванической реакции и виртуальную реальность для тестирования будущих пространств еще до строительства. «Нейроархитектуру можно проверять через данные, а не только через мнение», — утверждает Милан Стаменкович.

Но и здесь архитектора подстерегают подводные камни. В одном из исследований студенческого коворкинга выяснилось, что

насыщенная среда с людьми, деталями, информационным шумом полностью перекрывает влияние чистой геометрии пространства. Если в помещении слишком много отвлекающих факторов, архитектура перестает играть свою роль — мозг переключается на обработку шума, и запланированный эффект нивелируется.

Это ставит перед архитектором дилемму: проектировать стерильные, тихие пространства с низкой когнитивной нагрузкой или создавать сложные, многослойные среды, которые стимулируют, но могут и перегружать. Согласно данным, увеличение альфа-ритмов, свидетельствующих о релаксации, на 20-30% фиксируется в помещениях с естественным освещением и органическими формами по сравнению с прямоугольными интерьерами, но до 40% роста индекса стресса фиксируется там, где есть визуальный перегруз и шум. Золотую середину еще предстоит найти.

Пространство для самых маленьких

Отдельная и крайне чувствительная область — проектирование для детей. Компания METAFORA LAB предлагает использовать не просто ГОСТ, а поведенческие факторы. «ГОСТ есть ГОСТ, но его недостаточно, — подчеркнул руководитель отдела коммуникаций компании Евгения Галицкая. — Нужно думать, как дети, понимать их траектории и импульсивность».

Она привела примеры: песочница рядом с качелями или батут и качели на одной линии — формально все может соответствовать нормативам, но опасно с точки зрения реального поведения ребенка. Дети, особенно до семи лет, плохо ориентируются в пространстве и не могут рассчитать траекторию движения; их действия импульсивны.

Но более существенная проблема — баланс между безопасностью и так называемой рискованной игрой. Детям 7-14 лет критически важно испытывать контролируемый страх: именно он стимулирует развитие определенных отделов мозга и выработ-

ку гормона радости наряду с кортизолом. «Отдельные доли головного мозга у детей специально развиваются при стимуляции, когда они находятся в режиме рискованной игры», — объяснила Евгения Галицкая. — Из-за отсутствия контролируемого страха они не могут полноценно чувствовать себя удовлетворенными». Если на площадке нет вызова, дети начинают искать его в опасных местах. Задача архитектора — спроектировать безопасную опасность. И это самая сложная профессиональная задача, где интуиция и шаблонные решения не работают.

Экономика ощущений

Последний и, пожалуй, главный вопрос для девелопера — окупается ли нейроархитектура. Это направление обещает не только комфорт, но и деньги: свет, воздух и живые растения в офисах повышают когнитивную продуктивность на 15-25% и снижают текучесть кадров. В здравоохранении правильная среда ускоряет восстановление пациентов и уменьшает нагрузку на персонал. В жилых комплексах качественное общественное пространство повышает продажи и арендную ставку.

«Сегодня не каждый бизнес поверит в цифры, пока не увидит их напрямую», — признает Милан Стаменкович. — Но через нейромаркетинг мы понимаем, что пространства могут приносить эквивалент доходу».

Однако эти данные пока не стали железобетонными. Гораздо проще и привычнее замерить метры, этажи и потоки — замерить альфа-ритм будущего жильца пока не входит в стандартный пакет проектных работ. Инструментарий существует: виртуальная реальность, биометрия, моделирование сценариев. Но он требует высокой квалификации команды, временных затрат и, главное, смены мышления. Переход от типовых коробок к средам, управляющим поведением, требует от архитектора не только художественного таланта, но и понимания нейрофизиологии, статистики и когнитивной психологии.

Беседовала Оксана САМБОРСКАЯ

Кто такой архитектор в современном мире — творец, инженер или переговорщик? «Проводник» между амбициями инвестора, жесткими нормативами и желанием жителей? О том, кто солирует в этом ансамбле, почему красота стала требованием властей и когда хороший концепт отправляется «в стол», накануне Дня архитектора «Строительная газета» поговорила с главным архитектором «Вектор Проект», доцентом кафедры «Информационные технологии в архитектуре» МАРХИ Миланом СТАМЕНКОВИЧЕМ.



Архитектор — переговорщик между девелопером, городом и жителями. Милан Зоранович, как найти баланс, чтобы проект был успешным, законным и любимым людьми?

В нашей практике чаще всего взаимодействие идет по цепочке «архитектор-заказчик-инвестор-город». Интересы жителей обычно уже учтены на стадии предпроектных бизнес-проработок у заказчика. Но бывало, что инициатива появления нового объекта остро воспринималась районом — это связано с кардинальной сменой привычной среды. Здесь важны два момента. Первый: архитектор априори должен объединять множество факторов и видеть положительный эффект — и экономический, и социальный. Второй: архитектора нанимает заказчик, чтобы экспертным мнением реализовать его задумку. Когда эти моменты совпадают — здания строятся и эффективно работают. А если финансовая модель не позволяет получить желаемый результат, проект, увы, не реализуется. Это дается особенно сложно: когда концептуально объект хорош и уникален, но обстоятельства складываются неудачно, он уходит глубоко «в стол».

Архитектор в этом ансамбле выступает еще и психологом. Мы должны уметь переводить язык цифр и норм на язык эмоций и обратно. Девелопер видит доходность, город видит безопасность, житель видит комфорт, и наша задача — сделать так, чтобы все трое говорили об одном и том же проекте, но каждый на своем языке. Иногда это требует настоящего дипломатического искусства: ты должен показать застройщику, что красивый фасад или дополнительный сквер в итоге принесут больше прибыли, а чиновнику — что эти же решения не нарушают регламент, а наоборот, делают район привлекательнее. И если этот треугольник сходится, проект обречен на успех.

Как выстраиваете коммуникацию с заказчиком? Компромиссы, споры?

Наша позиция строится на полном взаимопонимании и желании услышать партнера. Споры я не припомню — я бы назвал это процессом оптимизации. Если мы взяли за задачу, значит, поняли ее и приняли ответственность. Мы всегда предлагаем несколько вариантов решения, если возникает поиск оптимума. Такое бывает нечасто, но в этих случаях мы принимаем вызов и доводим дело до понятного всем финала.

Девелоперы мыслят квадратными метрами, город — нормативами. Как убедить бизнес, что инвестиции в эстетику — это не траты, а капитализация? Или современный застройщик уже социаль-но ответственный?

География проектов обширна, и видна разница между Москвой и регионами. В последние годы администрация столицы оказывает ощутимое давление на застройщиков, требуя уходить в эстетически интересный облик зданий. В регионах такой тенденции нет, но везде есть свои дилеммы. Мы в «Вектор Проект» ориентируемся на собственное чувство прекрасного и



Архитектор как проводник

В поисках баланса между интересами девелопера, буквой закона и запросами горожан

применяем приемы, которые делают объекты одновременно выразительными и экономически целесообразными. Мы разрабатываем решения, которые удовлетворяют нас, принимаются городом и заказчиком. Этот симбиоз и чутье времени нас не подводит — речи об убеждении не идет. Нам интересны идеи, работающие и на заказчика, и на город.

Расскажите о проекте — примере устойчивой модели, где удалось примирить экономику и красоту, создать новую точку притяжения.

Самый успешный с точки зрения вызовов и результата — гостиничный комплекс «Бирюзовая Катунь» на Алтае, в Талдушке. Особенность в том, что уже в процессе стройки заказчик менял финансовую модель, и проектирование шло практически «по живому». Оперативное содействие наших специалистов и доверие заказчика дали финальный результат. Комплекс расположен высоко в горах, среди живописного ландшафта. В нижней части — входы в об-

щественные пространства: ресторан, спортзал, спа. Выше по склону — частная зона с бассейнами и апартаментами. Именно наш проект стал катализатором развития туристической застройки в районе, открыв это место для современного отдыха посреди природы.

В роли «переводчика» между застройщиком и чиновниками выступать приходится? Убеждать город пойти на компромисс?

Когда речь о компромиссах — это крайняя мера. Лучше находить взаимовыгодные решения через оптимизацию. Мы практикуем партнерство с заказчиками и часто выступаем единым фронтом перед регламентами, направляя клиента по реализуемому следу. Конечно, бывает, что мы объясняем заказчику логику города — это та функция, за которой к нам и приходят. Но чаще приходится разъяснять свои решения городским службам: не с первого «прочтения» проекта власти разрешают то или иное действие на участке.

Сегодня много говорят о нейроархитектуре. Используете ли вы эти данные (свет, акустика, зелень), чтобы аргументировать перед девелопером создание более гуманной среды?

Тема нейроархитектуры сейчас обкатывается повсеместно, но это не панацея — это один из инструментов. На данном этапе заказчика не убедить расчетными моделями психофизического комфорта. Мы пользуемся этим для проверки собственных решений, но прагматичное доверие к подходу только формируется. Уверен, что через 5-7 лет это станет повсеместной экспертной практикой, как сравнительно недавно у нас появился критерий энергоэффективности.

Однако я бы сказал так: нейроархитектура уже сегодня помогает нам отстаивать качество там, где раньше мы оперировали только интуицией. Например, данные о том, как человек реагирует на определенную высоту потолков, уровень шума или процент озеленения, позволяют нам делать проект более человечным еще на стадии эскиза. Мы не показываем девелоперу сложные графики — мы показываем ему готовую историю: как этот двор будет работать вечером, как свет будет падать в холл, почему именно эта текстура фасада снижает ощущение стресса у прохожих. Это не замена творчеству, а дополнительный слой ответственности.

Нейроархитектура может помочь в развитии целых районов, создавать не просто здания, а устойчивые модели, нивелирующие стресс?

Нейроподход помогает в поиске новых «здоровых» схем организации пространства. В мире изобилия фантазий ИИ потребуются инструменты, проверяющие жизнеспособность проектов и помогающие в оптимизации. Особенно это важно в кризисные времена — но без снижения качества среды. Мы уже видим, как западные коллеги применяют эти знания при проектировании кварталов: правильное чередование открытых и закрытых пространств, управление акустическими коридорами, цветовые сценарии в зависимости от времени суток. В Москве пока это скорее точечные решения, но вектор задан верный. Главное, чтобы нейроархитектура не стала новой модной «фишкой», а превратилась в реальный инструмент, который делает город удобнее и тише для человека.

Назовите московский объект, который сегодня максимально соответствует современным стандартам. Что изменилось в нем за годы?

В Москве много современной архитектуры, задающей мировые тренды, несмотря на жесткость норм. Лично я выделил бы Парк Горького и его набережную: за последнее десятилетие локация пережила трансформацию, не нарушив структуры самого парка, а соседство с Нескучным садом — только в плюс. Сейчас это современная среда с природной составляющей, влияющая на культурную и социальную жизнь; новые павильоны появляются постепенно, делая среду насыщеннее. Нет ощущения эклектики эпох — есть переосмысление и адаптация архитектуры под современную повестку.

А пример объекта, который выглядит, как «вставная челюсть», — то, как проектировать и строить не надо?

Не хотелось бы замечать в столице такие объекты, но они есть. Прежде всего торговый центр «Наутилус» на Лубянской площади — спорный уже не одно десятилетие. Но я отмечаю не столько внешний облик, который критикуют все, сколько его нефункциональность и крайне неэффективное использование площади для столь центральной локации. Многие ТЦ 1990-х и начала 2000-х устарели внутренней организацией. В случае «Наутилуса» сложилось много негативных факторов, хотя здание уже интегрировалось в ансамбль и для молодых поколений стало данностью. Хотелось бы избежать таких экспериментов и развивать город более осознанно и эффективно.

ИНВЕСТИЦИИ

Никита БАХЧЕЕВ,
управляющий партнер
ГК «Промплан»

Представьте классическую дилемму современного российского инвестора: капитал сформирован, и рука сама тянется к красивому, пахнущему кипарисами и морем бизнесу. Картинка в голове идеальная: пассивный доход, довольные туристы в Сочи или Крыму, стабильный приток рублей. Но если присмотреться к аналитике I квартала 2026 года, становится очевидно: опытные игроки рынка («акулы южных морей») все чаще смотрят не на морской горизонт, а на квадратные метры в земле и промышленном бетоне.

Мы не будем слепо противопоставлять курорт и промку — у каждого актива своя логика. Давайте честно разберем по шагам, как работают эти инвестиции, на примере двух предпринимателей — Василия и Петра.

Иллюзия легкого загара против трезвого расчета

Василий решил пойти по пути наименьшего сопротивления и купил апартаменты у моря. Логика проста: внутренний турпоток растет на 8-10% год к году. Но следует учитывать расслоение рынка: в сегменте качественных отелей 3-4 звезды под управлением крупных сетей (вроде Cosmos или Azimut) дефицит есть. Однако Вася зашел на рынок «вторички» и псевдоапартаментов, где сейчас идет откровенное заотоваривание — инвесторы, набравшие объекты на пике ипотечного бума без отделки, сегодня массово ловят кассовые разрывы.

Пётр подошел к вопросу как прагматик. Вместо покупки готового объекта он заходит в сегмент промышленной земли. Стоимость входа для инвестора здесь сопоставима с хорошим апартаментом — 12-15 млн рублей за участок от 0,45 га. При этом Пётр выбирает формат индустриального парка. Это самый осознанный шаг: здесь уже решены главные боли любого производственника — есть правильная локация, готовые коммуникации, тесуловия и дороги. Риск купить «чистое поле» и застрять с согласованиями равен нулю.

Изматывающий запływ против уверенного автопилота

Василий запустился и сразу попал в ловушку суперсезонности. На бумаге ему обещали доходность 10-14% годовых, в реальности же пиковые прибыли января или июля сменяются абсолютно «мертвыми» апрелем и ноябрем. Чтобы объект не простаивал, приходится круглосуточно заниматься revenue management — динамически менять цены, следить за сервисом и конкурировать с сотнями таких же арендодателей. Если отдать объект управляющей компании, она заберет от 20% до 35% всей выручки. Добавим сюда износ номера, амортизацию мебели, налоги — и чистая доходность стремительно тает. Курортная недвижимость востребована, споры нет, но это не пассивный доход, а тяжелый, ежедневный операционный бизнес.

На промышленной земле стратегия развивается по скачкам, без скачков цен и сезонных провалов. Но здесь инвестору важно не совершить классическую ошибку и четко разделять форматы, которые часто путают в аналитических отчетах.

Формат №1. Большие склады (built-to-suit, BTS) — огромные распределительные центры, которые строятся под конкретного крупного заказчика (например, под Wildberries или Ozon). Да, сумасшедший ажиотаж на мегасклады, спровоцированный взрывным ростом e-commerce с 2020 года, постепенно стабилизируется. Вакансия в московском регионе в сегменте сухих складов класса А по-прежнему на историческом минимуме (свободно менее 0,5%), а аренда обходится в 10 900-11 500 рублей за кв. м в год. Но это игра для гигантов. Для частного инвестора этот формат постепенно уходит на второй план.



Промка и прибой

Инвестировать в бетон и землю, не путая романтику с прагматизмом



Формат №2. Light industrial. Запрос рынка здесь предельно конкретный: малому и среднему производственному бизнесу не нужны миллионы «квадратов» — ему нужны доступные площади от 300 до 1 500 кв. м под задачи формата «склад, сборка, офис и шоурум». Проблема в том, что классический капитальный light industrial для многих арендаторов и частных инвесторов дорог на входе: стоимость строительства капитального здания делает чек заградительным. Ответом на этот запрос стал формат быстровозводимого арочного производственно-складского комплекса.

Чи арендаторы не уедут с первыми холодами?

Пока Вася ждет у моря погоды и гадает, придет ли к нему туристы в межсезонье, Пётр в индустриальном парке кипит реальная жизнь. Его арендаторы — это отечественные

производители, которые заехали с большим портфелем заказов, работают без оглядки на календарь и генерируют бесперебойный денежный поток.

Кто эти люди? Наших производственников сегодня много, и они закрывают самые разные ниши:

- Пищевое производство — это компании, собирающие и упаковывающие пищевую продукцию, готовые обеды или полуфабрикаты.
- Специфическая химия — производство технологических масел и лубрикантов, спрос на которые внутри страны сейчас колоссальный.
- Многофункциональные цеха — от контрактной сборки электроники до производства бытовых мелочей (например, расчесок или пластиковой тары).

Им всем нужен понятный, недорогой и современный теплый контур. Тренд light

industrial трансформируется в сторону практичности: вместо дорогих капитальных сооружений бизнес выбирает быстровозводимые решения, позволяющие развернуть мобильное производство или сборку в кратчайшие сроки.

Подводим итоги и считаем чистую прибыль через 2-3 года

Что в итоге у Василия? Он привязан к «операционному штурвалу». В лучшем случае он имеет волатильный доход, сильно зависящий от стоимости авиабилетов, погоды и настроения туристов. Его актив требует постоянного личного участия или глубокого погружения в ЗПИФы коммерческой недвижимости, если он все же решит выйти из ручного управления.

Что у Петра? Зайдя в землю индустриального парка с чеком 12-15 млн рублей, он видит четкую математику: рост доходности в сегменте земли составляет порядка 40% в горизонте 2-3 лет. Через 3 года есть два понятных сценария: либо выгодная стратегическая продажа подорожавшего участка с коммуникациями, либо переход в девелопмент — строительство собственного арочного цеха. Экономика второго сценария прозрачна: вход от 14 млн рублей за объект 504 кв. м, цикл строительства — 4 месяца, ставка аренды от 600 рублей за кв. м, доходность от 20% годовых, окупаемость 5 лет. После этого инвестор выходит на стабильную, прогнозируемую и чистую прибыль.

Да, текущая разница между высокой депозитной ставкой банка (допустим, 15%) и средней кэп-ставкой готового склада (около 12% по состоянию на начало 2026 года) может казаться отрицательной. Но промышленная недвижимость — это единственный защитный актив, который длинными контрактами гарантирует автоматическую индексацию аренды и защищает капитал от инфляции.

Резюме

Покупка недвижимости у моря больше не гарантирует автоматическую безбедную старость. Курортная недвижимость — это красивый, но сложный сервисный бизнес. Если же ваша цель — предсказуемый, стабильный капитал, где деньги идут постоянно, а аренда обеспечивает мобильность, вариативность и скорость реагирования. А в периоды турбулентности — будь то пандемия или уход иностранных компаний с российского рынка — аренда доказала свою жизнеспособность.



Елена ОРЛОВА,
председатель
Орловского областного
межрегионального
отделения
«Мой управдом»

В сфере управления многоквартирными домами (МКД) предлагается обязать управляющие компании (УК) предоставлять жильцам подробные отчеты о своей деятельности каждые шесть месяцев вместо одного раза в год. С такой инициативой выступил заместитель председателя Комитета Госдумы по строительству и ЖКХ Александр Аксёненко и направил соответствующее предложение в Минстрой РФ. В настоящее время управляющие организации обязаны предоставлять жильцам отчет о деятельности по управлению МКД по итогам года, причем с 1 марта вступила в силу единая федеральная форма такого отчета и периодичность его предоставления осталась прежней. «Сейчас получается странная ситуация: жители оплачивают содержание дома каждый месяц, а полноценную картину того, на что ушли их деньги, получают только через год. За это время уже невозможно ни задать вопросы вовремя, ни повлиять на решения. Такая система не отвечает интересам собственников», — пояснил Александр Аксёненко.

На первый взгляд, инициатива по введению полугодовой отчетности для УК выглядит как шаг к повышению прозрачности и защите прав собственников. Однако, на мой взгляд, в процессе реализации этих нововведений УК столкнутся с рядом серьезных негативных моментов и операционных сложностей. Переход на полугодовую отчетность потребует от УК формирования, проверки и публикации отчетов дважды в год вместо одного, что повлечет за собой необходимость найма допол-

Цена формализма

Увеличение отчетности дорого обойдется управляющим компаниям



нительных специалистов или увеличения штата бухгалтерии и юридического отдела. Резкое увеличение административной нагрузки особенно критично для небольших компаний, работающих на грани рентабельности.

Увеличение трудозатрат неизбежно приведет к росту себестоимости услуг. Чтобы покрыть новые расходы, УК будут вынуждены либо снижать собственную прибыль, либо перекладывать затраты на жильцов через повышение тарифов на содержание жилья. В условиях низкой платежной дисциплины населения рост издержек и тарифов может вызвать волну недовольства.

Кроме того, возможны технические сложности интеграции с ГИС ЖКХ. Не все УК обладают современной IT-инфраструктурой. Для многих из них интеграция внутренних учетных систем с государственной платформой

ГИС ЖКХ станет сложной технической задачей. При этом возможны сбои, ошибки при выгрузке данных и задержки с публикацией отчетов, что грозит штрафами и репутационными потерями.

В сжатые сроки подготовки отчета возрастет вероятность предоставления поверхностной, шаблонной информации без реального анализа эффективности расходов. Отчетность рискует превратиться в формальность, не отражающую реальное положение дел в доме, но требующую значительных ресурсов на подготовку.

Более частая публикация цифр и фактов даст жильцам дополнительный повод для претензий и судебных разбирательств. Любое расхождение в суммах или задержка работ могут стать основанием для жалоб в надзорные органы, что увеличит нагрузку на юристов УК и повысит риск внеплановых прове-

Беседовал Андрей КРАСАВИН

Продажа офисных помещений стала трендом последних лет. В условиях дорогих денег и высоких кредитных ставок девелоперы заинтересованы в быстром возврате капитала и выходе из проектов, чтобы запускать новые стройки. Многие игроки переориентировались на эту модель. Однако сегодня на рынке наблюдается острый дефицит качественных офисных помещений в аренду. Коммерческий директор офисного парка Comcity

Алёна КУДРЯВЦЕВА видит в этом возможность предложить потребителю нужный продукт. В интервью «Стройгазете» она рассказала о ситуации в сегменте коммерческой недвижимости.

Алёна, формат продажи офисов активно развивается, вы же — приверженцы модели аренды, которая сегодня непопулярна у девелоперов. Почему?

Еще 11 лет назад мы сделали осознанный выбор в пользу арендного формата. Убеждены, что всегда будут компании, для которых аренда — самый приемлемый формат: она дает гибкость, которую невозможно получить при владении собственным помещением. Сегодня можно расширить офис и нанять сотрудников, завтра — столкнуться с оптимизацией, и лишь аренда обеспечивает мобильность, вариативность и скорость реагирования. А в периоды турбулентности — будь то пандемия или уход иностранных компаний с российского рынка — аренда доказала свою жизнеспособность.

Покупка офиса часто позиционируется как «актив для себя», а аренда — как операционные расходы. Но с точки зрения экономики бизнеса, где чаще всего скрываются неочевидные риски?

На практике клиенты при сделках купли-продажи могут столкнуться с трудно прогнозируемыми на этапе покупки рисками.



Офис как бизнес-среда

Почему аренда выгоднее покупки в турбулентные времена

Первый — ликвидность: объект коммерческой недвижимости продается долго и при необходимости быстрой продажи офиса компания вынуждена давать дисконт. Если это небольшой ликвидный блок в удачной локации, скидка может составить 5-10%, но для крупных площадей — целых этажей или зданий — дисконт доходит до 20-30% от рыночной стоимости, а в кризисные моменты и выше.

Второй — скрытые затраты на содержание. Важно считать не только коммунальные платежи, но и инвестиции в отделку помещения, расходы на эксплуатацию и регулярный текущий ремонт, налоги, страхование, износ инженерных систем, содержание персонала... В горизонте 5-7 лет совокупные расходы на поддержание объекта в рабочем состоянии могут оказаться сопоставимы с арендной платой за аналогичный период, что ставит под вопрос выгоду владения.

Третий — операционная негибкость. Покупая офис, вы фиксируете не только площадь, но и локацию, окружение. В сегодняшней турбулентной среде даже крупные компании пересматривают запросы каждые 3-5 лет: гиб-

ридный график, новые команды, реорганизация. При аренде офиса сохраняется маневренность: возможность досрочного выхода или, например, расширения в том же портфеле арендодателя.

Четвертый — упущенная выгода. Средства, направленные на покупку офиса, перестают работать на развитие компании. Приобретение офиса означает ставку на рост стоимости актива, в то время как аренда позволяет сохранить капитал в обороте и направить его туда, где отдача максимальна, — в развитие продукта, маркетинг и усиление команды.

При покупке офиса компания получает конкретный актив — квадратные метры, которые можно поставить на баланс. Аренда — это услуга на время. Что арендный бизнес дает клиенту помимо стен?

Аренда — не просто помещение на время, а готовая бизнес-среда с полноценным сервисом. Мы работаем над улучшением инфраструктуры, чтобы резиденты имели все необходимые услуги. Для этого находимся в постоянной коммуникации с арендаторами, получая от них обратную связь. На основе запросов

рок со стороны ГЖИ. Повышение конфликтности и юридические риски станут еще одним следствием нововведений.

Возможно также снижение инвестиционной привлекательности отрасли. Ведь для инвесторов и новых игроков рынка ужесточение регулирования и рост непроизводственных издержек сделают бизнес менее привлекательным. Это может привести к уходу с рынка мелких добросовестных УК и консолидации отрасли в руках крупных монополистов, что снизит конкуренцию и качество сервиса.

Возрастут и без того большие проблемы с кадрами. Высокая текучка кадров в сфере ЖКХ усугубится из-за возросшего объема бумажной работы и стресса. Найти квалифицированных сотрудников, готовых работать в условиях постоянного давления со стороны жильцов и регуляторов, станет еще сложнее.

И что же имеем в сухом остатке? Пришлось бы Орловской области при отсутствии тарифного регулирования, методики по установлению экономически обоснованного размера платы, а также полного устранения как собственников, так и органов муниципальной власти от установления экономически обоснованного размера платы на содержание общего имущества собственников в МКД, достаточного для надлежащего содержания такого имущества, предоставление отчетов с периодичностью каждые полгода несомненно ляжет дополнительным финансовым грузом на управляющую организацию. Несмотря на декларируемые цели по защите интересов жителей, новая мера создаст для УК колоссальную административную и финансовую нагрузку. Без должной поддержки, субсидирования затрат на цифровизацию и переходного периода эти изменения могут привести к дестабилизации рынка ЖКХ, росту тарифов и снижению качества обслуживания.

адаптируем пространство — добавляем точки питания, зарядные станции, переснащаем зоны отдыха. В объекте с множеством собственников такое централизованное управленческие запросами невозможно.

Мы профессионально управляем всеми сервисами, необходимыми для поддержания комфортной атмосферы внутри бизнес-парка: охрана, клининг, эксплуатация работают как часы именно потому, что за ними стоит единая управляющая команда.

И наконец — сообщество. Мы сознательно подбираем арендаторов, создавая среду, где крупные IT-, логистические компании, банки, представители fashion-индустрии соседствуют и находят совместные проекты. Арендатор, не выходя из здания, получает не только офис, но и доступ к экосистеме.

Вы активно работаете с сообществом арендаторов. Как выстроена работа и какие планы по развитию сообщества на этот год?

У нас всегда велась большая работа с сообществом арендаторов, но в 2025 году основали Клуб арендаторов Comcity. Для нас это стратегический инструмент повышения лояльности и создания долгосрочной ценности объекта, а для резидентов участие в проектах клуба — возможность для личностного и профессионального развития, поиска единомышленников и партнеров. За прошлый год мы провели 40 мероприятий с участием более 10 тысяч сотрудников арендаторов. Вся активность клуба разделена на пять ключевых направлений, что позволяет учитывать интересы арендаторов: спорт и здоровый образ жизни, экологические инициативы, бизнес-треки, социально-благотворительные программы, а также развлекательный блок.

В этом году мы продолжим развивать все пять направлений, делая акцент на плавной интеграции новых резидентов в нашу среду. Учитывая, что в ближайшее время появится несколько новых офисов под аренду, будем рады приветствовать компании, разделяющие наши ценности и готовые стать частью сложившегося сообщества Comcity.

КАДРЫ



ППК «Единый заказчик в сфере строительства»



ППК «Единый заказчик в сфере строительства»

Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ) строит не просто учебные корпуса. Речь идет о полноценном научно-образовательном кластере, где теория смыкается с практикой, а студенты вовлекаются в реальные производственные процессы. На этой неделе для журналистов провели экскурсию по возводимым объектам. В мероприятии участвовали руководитель Дирекции по строительству уникальных объектов ППК «Единый заказчик» Наталья Зарубина, ректор НИУ МГСУ Павел Акимов и представители подрядной организации.

Пространство под конкретные задачи

Блок «Б» общей площадью около 33 тыс. кв. м с переменной этажностью (от 2 до 7 этажей) проектировался под конкретные задачи вуза. Здесь разместятся ключевые научные и образовательные центры: институт научно-технического сопровождения строительства, НИИ проектирования, центры фундаментостроения (механика грунтов, подземное строительство), строительных материалов, аддитивных технологий и робототехники.

Отдельное внимание уделено деревянному домостроению — компетенции, которая в стране во многом утрачена, и НИУ МГСУ намерен восполнить этот пробел.

В корпусе предусмотрены демонстрационные площадки по инженерным системам (водоснабжение, водоотведение), инновационной строительной технике и образовательной робототехнике, а также пространства для самостоятельной проектной работы, конференц-зал и коворкинги. В здании смогут обучаться порядка 1 300 студентов, причем структура потоков выстроена так, чтобы обеспечить гибкое взаимодействие между основным учебным циклом и специализированными лабораториями.

Импульс для исследований

За последние шесть лет объем научно-технических работ и услуг университета вырос с чуть более чем 800 млн рублей до свыше 2,5 млрд, сообщил Павел Акимов. При этом существующие мощности НИУ МГСУ и его филиала в Мытищах практически исчерпаны: научные сотрудники работают в режиме 24/7. Новый объект призван снять эти ограничения и дать импульс дальнейшему развитию научно-исследовательской деятельности.

«Если бы этого кампуса не было, дальнейшего развитие научно-технической деятельности теми же темпами, которыми она развивалась в последние годы, было бы невозможно», — подчеркнул Павел Акимов.

По его словам, НИУ МГСУ в последние годы динамично наращивал объемы НИОКР и исследовательских услуг, а количество студентов увеличилось из года в год. «Мы объективно подходили к пределам роста — как в науке, так и в обучении», — указал ректор.

Строительное сообщество, в свою очередь, испытывает острый кадровый голод: отрасли требуются специалисты для новых жилых массивов, промышленных предприятий, инфраструктурных и энергетических объектов. «Перед нами поставлена задача увеличить контингент студентов до 20-25 тысяч человек. Ре-

Кампус будущего

НИУ МГСУ готовится к прорыву в строительной науке и образовании



ППК «Единый заказчик в сфере строительства»

шить ее можно только при условии развития кампуса — нужны новые аудитории для лекций, практических и семинарских занятий, компьютерных практик», — пояснил Павел Акимов.

Работают без выходных

Особенность проекта — глубокая интеграция стройки и образования. Преподаватели, ведущие дисциплины по технологии и организации строительного производства, используют площадку как наглядное пособие: из аудиторий студентам демонстрируют реальные производственные процессы. Около 50 студентов задействованы непосредственно на объекте в составе студенческих строительных отрядов

— это не только помощь подрядчикам, но и опыт «полевой» работы.

Строительство ведут стратегические партнеры вуза — ППК «Единый заказчик» и компания Capital Group, обе организации представлены в Попечительском совете университета. Ректор высоко оценил работу строителей: «Работают без выходных, на очень высоком уровне и с максимальной вовлеченностью».

Наталья Зарубина сообщила, что сейчас идут работы по инженерным сетям, устройству перегородок, штукатурные и отделочные работы. Фасады планируют открыть в сентябре, к концу года — полностью завершить внешний контур.

Ключевая дата — 1 сентября 2027 года: именно тогда в новых корпусах должен стартовать образовательный процесс. Серьезных сложностей на стройке не возникло, все операционные вопросы решаются совместно с командой руководства НИУ МГСУ. «Хочется поблагодарить команду университета, которая сопровождает нас по всем направлениям и помогает решать возникающие вопросы», — отметила Наталья Зарубина.

Концепция «передовых пространств»

В основе проекта лежит концепция «передовых научных и образовательных пространств», над которой в университете работали три года. Речь не просто о лабораториях, а о средах, где наука, образование и производство существуют в едином контуре. Деревянное домостроение, аддитивные технологии, робототехника, инженерные системы — каждое направление получает не только исследовательскую базу, но и демонстрационные и учебные площадки.

«Мы отмечаем большой интерес абитуриентов к обучению в нашем университете. Новый кампус — знаковый объект: он важен и для района, и для города, и для отрасли в целом», — подчеркнул ректор.

Этот проект — ставка на то, что будущее строительной отрасли формируется не только в кабинетах и на экранах компьютеров, но и на стройплощадках, в лабораториях и в студенческих отрядах. Если все пойдет по плану, уже в 2027 году университет сможет не просто готовить строителей, а создавать для них новую технологическую реальность — и выпускать кадры, которые эту реальность будут формировать.



ППК «Единый заказчик в сфере строительства»



АГЕНТСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

с.1

Аналогичная ситуация — в особых экономических зонах: производители упираются в стоимость подключения, и окупаемость смещается с трех-четырёх лет на двадцать. Ресурсоснабжающие компании предлагают технические решения в 2-3 раза дороже рыночных, застройщик часто не может их оспорить. Если точка подключения не предоставлена, договор расторгается, деньги возвращаются, процесс начинается заново — с новым договором на три года, хотя до ввода объекта может оставаться полгода.

Бессистемное развитие коммунальной инфраструктуры стало нормой. К этому добавляется постоянный аварийный ремонт; в тарифах заложить инвестиционную программу практически невозможно. Отдельная проблема — гарантийные сроки на свежеуложенный асфальт: застройщику нужно провести электричество, но администрация запрещает вскрывать асфальт — у нее гарантийные обязательства на пять лет. Начинаются проколы, обходы, заходы. Все это уходит в сроки и деньги.

Владислав Преображенский предложил создать региональных операторов — муниципальных предприятия, которые синхрони-

Проблема с управлением

зировали бы все виды строительства, передачу сетей, капремонты и благоустройство. Единственный регион, где такой подход работает, — Московская область: там созданы единое информационное поле и центр оказания услуг; механизм начал работать в 2020 году, к 2024-му вышел на системный уровень. Но пока это единственный пример в стране.

Бюджетных денег не хватает

Госкомпания «Автодор» — одна из немногих, где инфраструктурный проект привлекает внебюджетные деньги. Первый заместитель председателя правления Игорь Коваль привел цифры: за шестнадцать лет привлечено 1,1 трлн рублей внебюджетных инвестиций. «Если бы этого объема не было, качественную сеть в такие сроки не построили бы», — заявил он.

Дороги платные, это позволяет содержать их на уровне 90% норматива. Запуск трассы М-12 дал на маршруте «Санкт-Петербург—Екатеринбург» экономии времени 21 час. «Не нужно быть серьезным математиком, чтобы

представить эффекты», — сказал Игорь Коваль.

Новый механизм — софинансирование регионов: в 2025 году принят закон, позволяющий субъектам вкладывать средства в проекты «Автодора». В Тюмени регион берет 30%, в Московской области — 50%. Фиксированной доли нет, условия определяют индивидуально. Но не все регионы могут позволить себе такое софинансирование.

Качество среды — главный ресурс

На рынке жилищного строительства продажи с начала года выросли на 4%, но вес прирост пришлось на I квартал, затем — спад. Запуски за I полугодие — 19,4 млн кв. м, на 12% больше, чем год назад, но также за счет I квартала.

Третью портфеля, по данным Аналитического центра «ДОМ.РФ», приходится на регионы со слабым спросом.

В этих условиях, по словам директора подразделения «Продвижение больших данных и технологий» Максима Бокова, единственный способ выжить — качество проектов. Инфраструктура превращает квадратные метры в

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

среду. «ДОМ.РФ» использует три инструмента: КРТ (более 80 договоров, 15 млн кв. м), мастер-планирование (предлагается закрепить законодательно) и инфраструктурные облигации (на один рубль бюджета — семь рублей с рынка). По мнению Максима Бокова, механизм пора распространять на модернизацию коммунальной инфраструктуры.

Главное — демографический эффект. Опрос «ДОМ.РФ» показал: половина респондентов, недовольных средой, заявили, что при наличии в районе школ, детских и благоустроенных пространств они были бы готовы к расширению семьи. «Инфраструктура — не только комфорт, — подчеркнул Максим Боков, — это и демография».

Концессионный механизм буксует на стыках

С 2021 года школы строят по концессионным соглашениям. Концедент — регионы (23 субъекта), концессионер — «ПроШкола» («ВЭБ.РФ»), «РосКапСтрой» выполняет функции технического заказчика и строительного контроля на более чем пятидесяти объектах.

Но и здесь проблема та же — управленческие сбои. Заместитель директора ФАУ «РосКапСтрой» Евгений Гончаров назвал две системные проблемы. Первая — касовые разрывы: при корректировке проекта требуется повторное прохождение экспертизы. Пока она не завершена, работы не принимаются ни у субподрядчиков, ни заказчиком. Вторая — отсутствие диалога между сторонами. «Начинаются письма, отписки», — сказал он.

Этот диагноз применим ко всей отрасли: инструменты есть, ресурсы есть — механизмы координации не работают. Вместо переговоров стороны заваливают друг друга бумагами. Вопрос о том, как перейти от измерения успеха квадратными метрами к измерению управленческой эффективности, остается открытым.

Гектары могут быть лишними

Как усовершенствовать КРТ, не остановив строительство



СИТИТЕКСТ.КОТОМ

чие социальные объекты, которые создаются за счет застройщиков и передаются муниципалитету. Только в 2024 году регион привлек около 14,2 млрд рублей внебюджетных средств на развитие социальной инфраструктуры — в случае реализации предложенных ограничений этот источник может быстро иссякнуть.

Ярким предостерегающим примером является опыт Красноярска, где в 2025 году ввели аналогичный законодательный порог для минимальных площадей КРТ. В первые месяцы после его вступления в силу новые договоры КРТ по инициативе правообладателей вообще не заключались. Муниципальные торги продолжались, но крупных проектов в этом сегменте больше не появилось.

Исполнительный директор АРИД Роман Берсон считает, что введение порога в 2,5 гектара с 1 июля 2027 года на фоне общего снижения спроса на жилье и высоких ипотечных ставок создаст дополнительную и неоправданную нагрузку на застройщиков.

По оценке Романа Берсона, первичный рынок Новосибирска и без того переживает сложные времена. Наблюдается снижение спроса на жилье, а с 1 июля программа семейной ипотеки перешла на новые, менее благоприятные условия: ставки варьируются от 4% до 12%, лимиты кре-

дитования пересматриваются; при этом стандартные ставки коммерческих банков остаются очень высокими, до 23% годовых.

В столице Сибирского федерального округа действует много застройщиков, владеющих участками меньшей площади, которые пока не выведены на рынок из-за недостаточного спроса на жилье. При этом все договоры КРТ, независимо от площади участка, обременены социальными обязательствами.

«Ограничения должны вводиться постепенно, чтобы бизнес успел адаптироваться к изменениям. Необходим период, который позволит застройщикам, имеющим в своем земельном банке участки меньшей площади, осуществить их вывод на рынок. В среднем на это требуется год-два: для проектирования, согласования технико-экономических показателей и заключения договора КРТ с городом. Полагаю, что переходный период также должен составлять как минимум два года», — подчеркивает Роман Берсон.

Недавно вопрос по ограничению минимального размера земельных участков, отведенных под КРТ, рассматривался на Комиссии по градостроительству Совета депутатов Новосибирска.

В ходе заседания комиссии прокурор Новосибирска Олег Желдак подчеркнул, что позиция

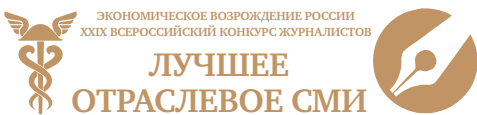
прокуратуры сформирована, согласована и тверда: с 1 июля 2027 требование о минимальном пороге КРТ в 2,5 гектара должно вступить в силу, а дополнительные возможности для успешной реализации своих проектов застройщикам следует искать в применении механизма «многоконтурного» КРТ, позволяющего объединить несколько мелких земельных участков в одном проекте.

Нужна предсказуемость затрат

По оценке координатора Национального объединения строителей по Сибирскому федеральному округу Максима Федорченко, высказанной ранее на круглом столе, состоявшемся в Нижнем Новгороде в рамках подготовки к 80-му заседанию Совета законодателей Приволжского федерального округа, региональные застройщики сегодня в большинстве своем готовы вкладываться в социальную инфраструктуру в рамках проектов КРТ, поскольку это увеличивает рыночную стоимость квадратного метра: люди охотнее покупают квартиры в домах с готовой «социалкой» неподалеку. Однако предпринимателям в регионах необходима предсказуемость затрат.

Для обеспечения такой предсказуемости нужно установить право субъектов РФ вводить фиксированный инфраструктурный платеж, позволив им создавать региональные фонды инфраструктурного развития, в которых будут аккумулироваться эти платежи. Эти фонды могут стать специализированными операторами и едиными заказчиками при проектировании и строительстве объектов инфраструктуры. Как проинформировал Максим Федорченко, в Совете Федерации РФ данная идея получила поддержку.

А в целом, по убеждению координатора НОСТРОИ по СФО, сегодня совершенствование механизма КРТ целесообразно вести по трем направлениям. Первое — сокращение и упрощение административных процедур. Второе — повышение инвестиционной привлекательности проектов. Третье — повышение гарантий прав граждан (ведь если люди не будут заинтересованы в механизмах КРТ, их противодействие помешает эффективно использовать данный инструмент).



ЭКОЛОГИЯ

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



За последние несколько лет озеленение офисов прошло путь от декоративного приема для статусных интерьеров до осознанной управленческой практики. Компании, проектирующие офисы в собственности или как операторы, выбирают озеленение полноценным инструментом создания рабочей среды, которая будет позитивно влиять на самочувствие сотрудников, восприятие пространства и эффективность повседневной работы. Все это соответствует общепринятой мировой тенденции строительства и отделки офисов в рамках ESG-повестки, принципов устойчивого развития и получения «зеленой» сертификации зданий.

Почему именно озеленение?

Рост интереса к биофильному дизайну возник вследствие необходимости вернуть сотрудников в режим оффлайн. Пандемия, удаленный формат работы, интеграция опыта и практик международных компаний, выход поколения зумеров на рынок труда — все это сформировало запрос на качественные, комфортные, а главное — эффективные офисные пространства, в которые хочется возвращаться. По результатам опросов CMWP, в рамках работы над проектами по организации рабочего пространства «зеленый» эргономичный интерьер стабильно занимает первое место в выборе респондентов: около 45% отдают приоритет пространствам с растениями, а сами растения входят в четверку факторов, влияющих на продуктивность, наряду с качественной вентиляцией, кондиционированием и доступом к инфраструктуре.

Согласно исследованиям TetraGrip Bright Green, связь человека с природой — врожденная, и биофильные пространства внутри зданий и в урбанизме улучшают его физическое и эмоциональное состояние. Исследование, проведенное среди 7 600 офисных работников из 16 стран, показало, что в офисах с растениями и природным светом уровень благополучия сотрудников может быть выше на 15%. В ряде экспериментов с «пустыми» и «зелеными» офисами в пространствах с живой флорой фиксировался рост производительности в среднем на 11%. По данным исследования административного офиса Университета Орегона, люди, работающие на местах с видом на деревья и ландшафт, брали на 16% меньше часов больничных в год, чем те, чей офис не имел такого вида.

Согласно экономическим показателям ряда корпораций, если биофильный дизайн и комфортная рабочая среда снижают текучку хотя бы на 10%, компания может сэкономить на найме и обучении новых сотрудников, по консервативным оценкам, порядка 400 тыс. рублей. На этом фоне стихийное озеленение постепенно уходит в прошлое.

Что, где, когда?

Международный опыт свидетельствует: наиболее эффективно привлекать специалистов по интересному озеленению уже на стадии планировки. Это позволяет интегрировать флору в концепцию пространства органично, эстетично и функционально.

Совместно с архитекторами и workclass-командой специалисты по интерьерному озеленению учитывают все технические аспекты — от освещения и возможности интеграции системы автополива до нагрузки на перекрытия и размеров ниш для посадок. Благодаря этому растения не только гармонично вписываются в дизайн, но и чувствуют себя комфортно долгие годы.

Эстетика и функциональность

Задача биофильного подхода — создать атмосферу «живого» офиса, где технологии и природа гармонично дополняют друг друга. В первую очередь это предполагает более



«Зеленая» повестка

Зачем компании проектируют биофильные офисы и рабочие пространства?



глубокую интеграцию природы в архитектуру пространства: встроенные клумбы, «зеленые» стены, растения, интегрированные в островные столы, стеллажи или пространственные перегородки. Флористические композиции выполняют функциональные задачи формирования среды и зонирования пространства. Для офисов с небольшой площадью, где важно эффективно использовать каждый метр, такие решения позволяют увеличить объем зелени, почти не занимая полезную площадь пола.

Крупные растения и композиции используются как естественные разделители функциональных зон: скрывают от прямого обзора, создают ощущение приватности в лаунж-зонах и переговорных, сглаживают переходы между рабочими и общими пространствами. Тем самым зеленые зоны ненавязчиво помогают удерживать фокус сотрудников на рабочих процессах, одновременно формируя в коллективе комфортную атмосферу.

Сегодня компании чаще всего выбирают решения с растениями, максимально напо-

минающими природный ландшафт, — слово фрагмент сада или парка, перенесенный внутрь офиса. В тренде — композиции, напоминающие природные сообщества, микс из травянистых растений, папоротников и кустарниковых форм. В дизайне интерьеров растет спрос на интерактивные и мобильные решения: встроенные кашпо в стеллажах, беч-системах и тумбах, подвижные перегородки с растениями, настенные композиции и вертикальные фитостены. Такие «зеленые» инновации позволяют подстраиваться под меняющиеся сценарии использования офиса в разное время суток и в зависимости от задач.

У подхода есть не только эстетический, но и практический эффект: «зеленые» зоны подавляют акустику и предотвращают визуальный шум. Популярны и решения с декором светильников. В таких проектах чаще всего используют мох или искусственные растения, чтобы снизить риски протечек и оптимизировать обслуживание и стоимость эксплуатации.

Всему своя мера

Единого универсального норматива для озеленения в России и в мире сегодня не существует: объем всегда зависит от планировки, плотности рассадки, сценариев использования пространства и задач компании. По данным компании по озеленению коммерческих пространств FLORISTA, широко используется живое озеленение в открытых рабочих пространствах и зонах для совместной работы. Данная статистика сформировалась на основании реализации компаний за последние 5 лет более 10 функционизирующих штаб-квартир крупных российских корпораций. В одном проекте команды использовалось соотношение: одно растение на 2,5 кв. метра. В более консервативных офисах с преобладанием кабинетной системы планировки используется меньше зелени — примерно одно растение на 30-50 кв. метров.

Чаще всего корпорации приобретают растения в собственность с гарантией замены погибших. Особое внимание уделяется кашпо, которые производятся под конкретные архитектурные задачи и смыслы пространства. Полив и уход за живыми композициями обычно осуществляет флористическая компания: именно от качества деятельности экспертов по уходу зависят сохранность, свежий внешний вид и декоративность, заложенные в проекте. Профессиональные биологи и флористы следят за здоровьем растений и безопасностью для сотрудников: проводят профилактическую обработку от вредителей, применяют стимуляторы роста и средства для укрепления иммунитета.

Сегодня все больше российских работодателей выбирают осознанный подход к озеленению офисных пространств. Это инструмент коммуникации с рынком и сотрудниками и следование экотренду. Такой офис транслирует заботу о благополучии, соответствует современным принципам устойчивой среды, значит, может влиять на качество внутреннего микроклимата компании.



СОБЫТИЕ

Девелоперы, получившие «Оскар»

Итоги премии «Рекорды рынка недвижимости» в 2026 году



Валентина ЕГАРМИНА

Ежегодная международная премия «Рекорды рынка недвижимости» определила в конце мая лучшие объекты и компании, получившие статус «№1 на рынке недвижимости».

Гран-при получил клубный дом «Империум» (Vesta Development). Проект расположен в исторических переулках Остоженки и включает 25 квартир и 2 пентхауса с террасами. Архитектура разработана под руководством Алексея Гинзбурга, а концепция основана на сочетании приватности, современной архитектуры и сдержанной роскоши.

Московский рынок остается главной ареной конкуренции. Жюри отметило проекты, которые задают новые стандарты в каждом сегменте — от «комфорт-класса» до «премиума».

Жилой комплекс «Айс Тауэрс» («Град Девелопмент») стал победителем в номинации «Новостройка Москвы премиум-класса №1». В комплексе собственная инфраструктура: фитнес с бассейном и спа, ретейл и рестораны, медицинские и бытовые сервисы, детские образовательные пространства. Соседство с природным заказником «Лес на реке Самординке» на 96 гектарах.

«Новостройка Москвы бизнес-класса №1» — ЖК «УЛЬТИМА Сити» (ГК «КОРТРОС») — цифровой квартал в локации Южного порта. Проект станет доминантой нового центра Москвы. ЖК объединит 9 корпусов высотой от 7 до 56 этажей, образовательную инфраструктуру и передовые цифровые сервисы. Проект получил золотой сертификат Urban Grade.

Отмечены были и проекты, которые меняют облик целых районов, создают новую среду и становятся точками притяжения для жителей.

«Дом Дау» (ГК «Сумма Элементов») — победитель в номинации «Жилой комплекс премиум-класса №1». Первый 340-метровый небоскреб с квартирами в «Москве-Сити». Панорамные виды на 270°, инфраструктура «вертикальной улицы». Входит в топ-10 инвестиционно-привлекательных объектов по версии Московского Бизнес Клуба.

Проект «Кристалл» в «Юнион Парк» (Концерн «Крост») признан лучшим в номинации «Жилой комплекс бизнес-класса №1». Три дома — часть квартала, который ждут преобразования: небоскребы, школы, детские сады, парки, станции метро. Строится по принципу

15-минутного вертикально-горизонтального города.

«Жилой квартал Москвы №1» — проект ЖК «Сезар Сити» (Sezar Group) — первый из проектов на территории 20 гектаров, с которого началось преобразование Хорошёвского района. Сейчас строятся четыре жилых корпуса, школа и детский сад, пешеходный бульвар к центральной площади и фуд-моллу.

Отдельно выделили премьеры года. Проекты, которые только выходят на рынок, но уже задают тренды и привлекают внимание покупателей.

Еще одна награда Sezar Group — в номинации «Премьера года премиум-класса №1» за ЖК «Сезар Будущее» — премиум-комплекс в Хорошёвском районе «Большого Сити». Проект высотных доминант и малозэтажных клубных корпусов, архитектура со смещением фасада по спирали и «парящими» окнами, лобби с арт-объектами.

ЖК «Мнёвники от Гранель» (ГК «Гранель») — «Премьера года бизнес-класса №1». Это ЖК в районе Хорошёво-Мнёвники, рядом Серебряный бор и Москва-река. Четыре монолитных корпуса от 2 до 39 этажей на стилобате с подземным паркингом. Фасады с витражным остеклением, эркерами и французскими балконами облицованы декоративным камнем и стемалитом.

Премиум-квартал «Дом 56» (ГК «Галс-Девелопмент») признан лучшим в номинации «Выбор покупателя». Эргономичные планировки, панорамное остекление и закрытый двор. Жюри оценило удобство покупки — разнообразие инструментов, акции и программы лояльности. Три башни, подземный паркинг. 510 квартир — от студий до четырехкомнатных.

Помимо признания лучших новостроек и жилых кварталов, жюри премии традиционно отметило проекты, которые формируют новые стандарты качества и сервиса.

Экокомплекс «Белые ночи» (Parade Development) — победитель в номинации «Объект 5 звезд». Проект-экосистема с выверенной архитектурой, экологичной средой и инвестиционной устойчивостью. Эксперты отметили не только качество реализации, но и стратегию развития территории.

Комплекс бизнес-класса «Адмирал» (ГК «Галс-Девелопмент») стал лучшим в номинации «Семейный объект №1». Три квартала с зелеными дворами-парками, школа, детский сад, магазины, семейные кафетерии, салоны красоты и груминг, медицинские лаборатории

и супермаркет. Рядом построят бизнес-центр с общедоступной инфраструктурой.

Элитный комплекс «Монблан» (ГК «Галс-Девелопмент») победил в номинации «Инфраструктура объекта №1». Здесь будут ресторан, кафе, минимаркет, винотека, аптека, салон красоты, груминг, клубхаус с библиотекой и переговорной, игровой клуб. Во дворе — зоны отдыха, амфитеатр, павильон для мастер-классов, воркаут.

В номинации «Архитектура объекта №1» награду получила Sezar Group — ЖК «Сезар Силика». Премальный проект у «Москвы-Сити». Архитектура базируется на метафоре сияющего у воды природного кристалла. Высотные башни венчают многогранные навешия полигональной формы. Дополняют облик интеллектуальная художественная подсветка.

Особый сегмент — проекты, где ценятся не масштабы, а приватность. Формат клубной жизни, исторически сложившийся в самых престижных локациях столиц, сегодня набирает силу по всей стране.

В номинации «Лучший клубный дом РФ» победил клубный дом класса «делюкс» «Приоритет» (ГК «Еврострой») в центре Санкт-Петербурга. Неоклассическая архитектура начала XX века, современные технологии, персональный сервис. 40 видовых квартир, премиальная инфраструктура: ресторан, фитнес, спа, салон красоты, двухуровневый подземный паркинг.

Диплом «Элитный клубный дом №1» получил клубный дом «Энигмия» (Upside Development). Камерный проект включает 92 резиденции с ограниченным количеством квартир на этаже. Архитектура дополнена мостом-садом и частными пространствами.

«Лучшим камерным ЖК премиального качества» признан премиальный клубный дом ARTEL (Steno) в районе Преображенской площади. Проект состоит из двух 12-этажных корпусов на 164 квартиры. Архитектура разработана бюро Gafa, фасады выполняются немецкого клинкера. В доме предусмотрены премиальный сервис, двор-сад, продуманные планировки, квартиры с отделкой и без нее.

«Архитектурное открытие года» — дом «Малевич» (Концерн «Крост»). Это воплощение в трехмерном пространстве жилого дома супрематизма Казимира Малевича. Под руководством итальянского художника Марио Арлати создан дом-картина. Многоуровневое пространство формируется по принципу вертикально-горизонтального города.

Не менее значимые результаты в этом году были продемонстрированы и на рынке коммерческой недвижимости. От офисных центров класса А до гостиничных комплексов и курортной недвижимости.

Гранд-отель, курорт и спа «Палаццо Де Агой» (ЯРус Девелопмент) победил в номинации «Инвестиционная курортная недвижимость №1 в России». Строится в Туапсинском районе на первой береговой линии. В составе 10 корпусов, более 1 000 номеров. Архитектура разработана бюро Asadov. Управление — международный оператор Domina (Италия).

Премия «Рекорды рынка недвижимости 2026» назвала не только лучшие объекты, но и главных игроков отрасли — девелоперские компании, чьи стратегии, масштаб и команды задают тренды рынка.

ГК «Балчуг Девелопмент» — «Новое имя в девелопменте». Команда с большим опытом в строительстве элитной недвижимости. Главный проект — «Садовническая 69», клубный квартал делюкс-класса на острове Балчуг. Первая линия Садовнической набережной, виды на Кремль и Москву-реку. Во дворе хвойный парк в полгектара. Видовые квартиры, лоты с террасами и патио.

Группа «Эталон» стала «Девелопером №1». Компанию признают лучшим девелопером года не в первый раз, несмотря на серьезную конкуренцию. Это подтверждает правильность стратегии комплексного развития. «Эталон» сохраняет лидерство в отрасли и воплощает идеи, востребованные по всей стране.

Компанией №1 признана Группа компаний «КОРТРОС» — один из крупнейших девелоперов России, специализирующихся на проектах комплексного развития территорий. Компании 21 год, за это время девелопер ввел в эксплуатацию более 4,5 млн кв. м недвижимости, а общий портфель проектов достиг 10 млн кв. м.

Группа «Самолёт» забрала статуэтку «Команда года», а генеральный директор группы Анна Акиншина стала «Лидером года». Для группы это подтверждение того, что порядка 6 000 человек действуют как единый слаженный организм. Это общая победа, ведь без энергии, профессионализма и веры в общее дело успех был бы невозможен.

Оргкомитет премии уже открыл прием заявок на 2027 год.

НАСЛЕДИЕ

Светлана СМЕРНОВА

Невский проспект превратился в главную реставрационную стройку города: работы ведутся на 25 зданиях. Это самый высокий показатель среди улиц Петербурга по количеству действующих заказов Государственной административно-технической инспекции. Всего в городе насчитывается 1 600 объектов культурного наследия, являющихся домами-памятниками, так что работы по возвращению пышного декора фасадам имперской столицы предстоит еще много.

Как сообщил «Стройгазете» председатель Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Петербурга Алексей Михайлов, большую часть культурного наследия Северной столицы составляют многоквартирные дома-памятники. Это связано с архитектурным формированием города — массовое строительство жилых домов началось в конце XIX — начале XX века.

«Программа ремонта фасадов на Невском проспекте подразумевает глубокую и тщательную реставрацию домов-памятников, она связана как с восстановлением утраченных элементов, так и с технологиями, применявшимися при их строительстве. Мы стараемся не менять материалы и используем те же исторические методики», — отметил Алексей Михайлов. По его словам, перед реставраторами стоит задача не только сохранить и восстановить архитектурный облик зданий, но и передать последующим поколениям те материалы и приемы, которые были использованы на этих объектах.

При этом порой реставраторы сталкиваются с неожиданными историческими экспериментами. Например, работая на особняке Полежаевой, они обнаружили, что в состав смеси строители активно вводили пробку и использовали технологии внутренних водосливов.

По мнению председателя совета Союза реставраторов Петербурга Нины Шангиной, программа реставрации фасадов многоквартирных домов-памятников позволяет восстановить историческое величие зданий — бывших доходных домов, особняков, кото-



На Невском выросли леса

На главной улице Петербурга началась реставрация фасадов

рые в XX веке были значительно изменены и утратили авторский замысел: «В советское время фасады часто лишались богатого лепного декора и утрачивали историческую колористику. Сегодняшняя реставрация призвана исправить эти потери».

Фасады ждут перемен

Один из самых ярких примеров — Дом актера на Невском проспекте, которому в результате реставрации вернут оригинальные элементы декора в соответствии с первоначальным замыслом зодчих. Специалистам предстоит не только восстановить исторический облик центрального шестиколонного портика, но и установить двусторчатые деревянные ворота по архивной фотографии начала XX века. Как рассказали в пресс-службе Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры, это знаменитое здание, где проходили выставки художников-передвижников с участием Ильи Репина, Ивана Крамского и Василия Сурико-

ва, считается одним из красивейших на Невском. После реставрации стволы колонн будут освобождены от цементно-песчаного раствора, удерживающего влагу и разрушающего кладку. Реставраторы заменят кровельную сталь на портике оригинальными известняковыми блоками, демонтируют металлическую отделку карнизов и восстановят утраченный венчающий карниз.

Перемены ждут и фасад доходного дома Иванова (Невский, 108А). Многим поколениям петербуржцев это здание знакомо по расположенному во дворе кинотеатру «Нева». В соответствии с первоначальными чертежами зданию вернут исторические элементы — растительный орнамент на фризе, сандрики и картуш с путти. Для восстановления утраченных деталей используют метод шаблонирования с обязательной ручной проработкой.

Еще каждый фасад на Невском ждет вердикт реставраторов — в какой оттенок красить. Разговоры о палитре ведутся постоянно. Так, например, изменят свой цвет стены зда-

ния по адресу Невский, 18, которые «видели» Александра Пушкина: именно здесь, в кондитерской, поэт ждал секунданта перед дуэлью. Кондитерская останется — но уже в исторических цветах и оттенках, ближе к XIX веку.

Сегодня многие фасады в Северной столице затянuty защитной сеткой: идет реставрация дома Демидовых, доходного дома Александровского, дома, где в начале XX века размещался ресторан «Палкинъ», дома Трейберга. Впереди у специалистов — новые открытия.

Задача — сохранить

По мнению креативного директора архитектурного бюро Maestro Кристины Айрапетовой, реставрация фасадов в историческом центре Петербурга — это всегда работа не столько со зданием, сколько с культурным наследием города. «Главная задача — максимально сохранить историческую идентичность, используя современные технологии там, где они действительно помогают продлить жизнь объекта. Именно поэтому применяется принцип минимального вмешательства», — пояснила она, отметив, что при восстановлении декоративных элементов широко используются 3D-сканирование и цифровое моделирование, позволяющие воссоздавать утраченные детали с высокой точностью.

По ее словам, качество реставрации определяется не количеством новых технологий, а уважением к архитектуре. Исторический центр Петербурга ценен своей подлинностью, и любая реконструкция должна быть практически незаметной. Лучшей реставрацией можно считать ту, после которой здание выглядит так, будто время лишь бережно сохранило его.

Руководитель архитектурного бюро MAD Architects Мария Николаева добавляет: реставрация фасадов в историческом центре — это всегда диалог с городом, где ошибка в выборе материала или технологии может стоить утраты уникального наследия. «Петербургский климат с его перепадами температур, высокой влажностью и агрессивной городской средой диктует особые правила, которые превращают каждый объект в уникальный исследовательский кейс», — считает она.

НАСЛЕДИЕ

Кристина АЙРАПЕТОВА,
креативный директор
архитектурного бюро
Maestro



Хотели как лучше?

Топ-5 ошибок при реновации исторических объектов



инженерные сети пытаются интегрировать уже после завершения концепции реставрации, что приводит к разрушению исторических интерьеров, фасадов и декоративных элементов.

Причина этой ошибки — традиционная поэтапная логика проектирования: сначала разрабатывается архитектурное решение, а затем к нему «подключаются» инженеры. В случае с историческими зданиями такая последовательность особенно опасна, поскольку свободных технических пространств, как правило, нет: перепады высот минимальны, межэтажные перекрытия имеют ограниченную несущую способность, а капитальные стены не подлежат штроблению.

В результате монтаж воздуховодов, трубопроводов и кабельных трасс начинают прокладывать по кратчайшему пути — через лепные карнизы, исторические пилястры и наборные паркетные. Нередки случаи, когда вентиляционные короба выводят на фасады, нарушая их композиционное решение, или размещают внешние блоки кондиционеров на кровле с видимостью с главных видовых точек.

Этого можно избежать, если разработать интегрированную модель на ранних стадиях. Инженерные системы закладываются в единую информационную модель параллельно с архитектурой. Это позволяет заранее определить зоны для вертикальных и горизонтальных трасс: существующие вентиляционные каналы, межэтажные пространства, фальшполы и подвесные потолки в зонах, не имеющих декоративной ценности.

Другой эффективный прием — децентрализация инженерного обеспечения, когда вместо единой мощной системы с крупными магистралями применяются локальные решения: сплит-системы с внутренними блоками в технических шкафах, приточные установки в подвальных или чердачных помещениях, поэтажные распределительные щиты. Такой подход сокращает объем крупных трасс и позволяет вписать оборудование в существующие габариты без вмешательства в ценные интерьеры.

Кроме того, для сохранения фасадов и декоративных элементов рекомендуется выносить основные инженерные коммуникации в подвальный уровень или технический этаж, если это конструктивно допустимо. Вертикальные стояки размещаются в существующих или специально организуемых техни-

ческих шахтах, которые визуально маскируются под элементы архитектурного декора. Все эти меры должны быть зафиксированы в проектной документации до начала каких-либо строительных работ, а не корректироваться после завершения отделки.

Псевдоисторический подход

Имитация истории зачастую наносит объекту больший ущерб, чем современное вмешательство. Дешевые декоративные элементы «под старину», искусственное состаривание материалов и стилизация разрушают подлинность архитектуры.

Эта ошибка коренится в неверном понимании самой цели реновации. Заказчик или проектировщик стремится не сохранить дух места, а воспроизвести его карикатуру. Более того, псевдоисторический декор создает ложную нарративную конструкцию, вводя в заблуждение не только посетителей, но и будущих исследователей. При последующих ремонтах такие имитации, как правило, демонтируются, что удваивает бюджет работ. Экономически оправданная стратегия — фиксация всех утраченных элементов в цифровом формате (3D-скан, обмерные чертежи) без их физического воссоздания в аутентичных материалах, если для этого нет достаточных архивных данных.

Игнорирование городского контекста

Историческое здание никогда не существует само по себе — оно является частью городской ткани, улицы, квартала, культурного ландшафта. Когда реновация рассматривает объект изолированно, возникает риск создания красивого, но чужеродного пространства. Особенно это важно для, например, Санкт-Петербурга, где ценность представляет не только отдельное здание, но и целостность городской среды.

Эта ошибка проявляется в двух сценариях: идеальный фасад при аварийных работах и боковых стенах, а также цветовое или масштабное решение, разрывающее ритм улицы. Для Петербурга с его жесткой регламентацией отклонение фасадной окраски даже в полтона искажает восприятие ансамбля.

Кроме того, изолированный подход игнорирует видовые связи. Установка оборудования на кровле меняет силуэт, видимый с панорамных точек. Поэтому на этапе концепции необходим не только обмер объекта, но и фотофиксация ракурсов в радиусе 200-300 метров: это позволяет оценить вписыва-

емость в перспективу при разном освещении и принять верное решение по материалам и колористике, не нарушая целостности городского ландшафта.

Экономия на исследованиях

Попытка сократить расходы на историко-культурные, инженерные и архитектурные исследования почти всегда приводит к увеличению бюджета проекта в дальнейшем. Без глубокого изучения объекта невозможно принять правильные проектные решения. Более того, существует риск безвозвратной утраты подлинных элементов, которые и формируют историческую ценность здания.

Экономия на предпроектных исследованиях — самая дорогая иллюзия в реновации. Заказчик получает мнимое утешение, но уже на этапе вскрытия полов или зондажей фасада обнаруживаются скрытые деформации, неучтенные слои кладки и оригинальные фрагменты, которых нет в упрощенном техзадании. Каждая такая «неожиданность» требует остановки работ, внеплановой экспертизы и пересмотра проекта, что в итоге удорожает смету в 1,5-2 раза.

Без данных по геологии основания, реальной несущей способности перекрытий и исторической схемы инженерных сетей невозможно корректно спроектировать даже замену оконных заполнений: разница в нагрузках может привести к неравномерной осадке. Кроме того, именно на этапе исследований фиксируются утраченные элементы, которые впоследствии можно воссоздать по обмерам или аналогам. Пропуская этот этап, проектировщик работает вслепую, а итоговый объект теряет подлинность, которую уже ничем не заменить.

Бюджет на изыскания не должен составлять менее 8-10% от общей сметы реновации. Это страховая премия, которая окупается на стадии рабочей документации и строительного контроля, исключая дорогостоящие переделки.

В целом современная реновация исторических объектов — поиск способа интегрировать наследие в современную жизнь города. Наиболее успешными становятся проекты, где архитекторы, реставраторы, инженеры и инвесторы воспринимают историческое здание не как ограничение, а как уникальную возможность создать пространство, одновременно и сохраняющее память места, и отвечающее требованиям будущего.

UZBEKISTAN COATINGS SHOW

UNITED EXPO

Международная выставка лакокрасочных материалов и покрытий, сырья, оборудования и технологий для их производства в Узбекистане

16-18 СЕНТЯБРЯ, 2026
TASHKENT Anhor Park (Exhibition Hall)

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ!

+7 747 120 3378 • Mira
united.expo.project@gmail.com
united.expo.project@unitedexpo-events.com

uzbekistancoatingshow.com

OPEN VILLAGE

Выставка загородной жизни

Летний фестиваль «Выставка технологий OPEN VILLAGE 2026»

16 июля – 9 августа

МО, КП «Грин Лаундж», 58 км от МКАД, Волоколамское и Новорижское шоссе.



ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»: Системные трудности ИЖС



Оксана САМБОРСКАЯ

В Тверской области начинается новая глава в жизни одного из самых ярких памятников русского палладианства — усадьбы Знаменское-Раёк. Шедевр архитектора Николая Львова внесен в предварительный список ЮНЕСКО. Усадьба, пережившая и блеск великосветских балов, и годы забвения, находится в процессе реставрации. Через несколько лет она предстанет перед посетителями в новом качестве — не просто музея, а живого центра культурной жизни Верхневолжья. Недавно на ведущие работы приезжала посмотреть группа московских журналистов.

Подарок для деспотичной красавицы

В середине XVIII века эти земли принадлежали генерал-аншефу Ивану Глебову. После того как его супруга ушла в монастырь, имение Раёк перешло ко второму сыну — Фёдору Глебову. Тот, как и отец, дослужился до генерал-аншефа и стал сенатором. Но в историю он вошел не столько заслугами, сколько жестом любви.

В 1772 году Глебов женился на Елизавете Стрешневой — единственной наследнице богатого боярского рода. Современники описывали ее как женщину с трудным, деспотичным характером. Сама Елизавета Петровна признавалась: «Я никогда не была в него влюблена, но поняла, что это единственный человек, над которым я могу властвовать». Фёдор же боготворил супругу, повторял, что живет только для нее. В знак преданности он решил подарить ей усадьбу, какой свет еще не видывал.

Проект заказали у Николая Львова — архитектора, которого современники называли русским Леонардо да Винчи. Гениальный зодчий, поэт, музыкант, изобретатель, он был главным проводником идей Андреа Палладио в России. Львов создал то, что позже назовут «ожерельем для Елизаветы»: главный дом с круговой ионической колоннадой и двумя флигелями, формой напоминавший драгоценное украшение — якобы точную копию колье, подаренного Глебовым невесте.

Строительство длилось с 1787 по 1799 год. Белый камень везли из Старицы, кирпич делали на собственных заводах. Внутри усадьбы царил атмосфера театральной роскоши. Свет на парадной лестнице падал так, что лучи солнца касались нижней ступени и с каждым часом поднимались выше. Пол в бальном зале слегка пружинил под ногами — первый в России «плавающий» пол. Купол главного зала выкрасили голубой краской, создавая иллюзию неба. Стены украшала лепнина, стояли мраморные камины, а двери были изготовлены из красного дерева. В столовой висели 24 портрета монархов, а помещения обогревались через духовые печи — чудо инженерной мысли XVIII века.

На территории разбили ландшафтный парк с беседками и павильонами, устроили пруды с каскадами, построили птичник и

Ожерелье для Елизаветы

Тверская усадьба Знаменское-Раёк вдохновляет новое поколение архитекторов

зверинец. Первый великосветский прием в конце 1790-х поражае воображение: балы, фейерверки, катания на лодках длились несколько недель.

От картинной галереи до пионерлагеря

После смерти Фёдора Глебова в 1799 году усадьба перешла к вдове, затем к правнучке — княгине Гедройц, которая в 1888-м продала имение. После революции 1917 года начался период упадка. В 1920-е здесь были дом отдыха, картинная галерея, затем колония для несовершеннолетних. За парком не ухаживали.

В годы войны в усадьбе работал госпиталь. Легенда гласит, что здесь проходил реабилитацию летчик Алексей Маресьев — прототип героя «Повести о настоящем человеке». В 1970-е тут были турбаза, профилакторий завода «Центросвар», а летом — пионерлагерь. В 1960-е провели частичную реставрацию, но наспех: выбросили почти все двери, уничтожили штукатурку, утратили портреты. К концу XX века усадьба вновь обветшала.

В 2002 году ее арендовала частная компания, отреставрировала один флигель под гостиницу, но восстановить весь комплекс не смогла. Договор расторгли, и долгие годы Раёк оставался в подвешенном состоянии.

Музей и центр притяжения

Все изменилось в 2022 году, когда усадьбу передали Всероссийскому историко-этнографическому музею в Торжке. А во время визита президента сотрудники попросили помощи — и дело сдвинулось: реставрацию включили в нацпроект «Культура», заключили контракты на 2,9 млрд рублей. Уже разработан проект реставрации, провели лазерное сканирование, сделали обмеры, начали противоаварийные работы. Предполагается, что увидев обновленную усадьбу можно будет к 2030 году.

В главном доме разместится музей с тремя тематическими блоками: о палладианстве в России, о Николае Львове и о первых владельцах. Появятся галерея, зимний сад, концертный и конференц-залы, визит-центр.

Отдельную экспозицию посвятят английскому парку, где сохранились два дерева, посаженные при Глебовых: сосна и дуб, ко-

торый уже в XVIII веке называли патриархом. Дорожки восстановят, пруды приведут в порядок. В планах — бутик-отель на два номера.

Фундамент для будущего

Знаменское-Раёк — не только памятник прошлого. Усадьба вдохновляет новое поколение архитекторов и девелоперов на создание усадебных комплексов, где классические каноны соединяются с технологиями XXI века.

После посещения усадьбы в Торжке состоялась дискуссия «Возрождение усадебных традиций», инициированная компанией Starkwood в рамках презентации направления «Старково» — строительство новых русских усадеб. Участники обсуждали, как историческое наследие становится фундаментом для современного строительства.

Ведущий архитектор компании Екатерина Филиппова видит, что сегодня заказчики, уставшие от шаблонной элитной архитектуры, ищут не просто дом, а философию, историю, связь с местом. Русская усадьба — это уклад жизни: родовое гнездо, символ статуса и центр культуры одновременно. Именно поэтому компания, уже десять лет работающая на рынке премиального домостроения и имеющая собственное производство клееного бруса, запустила отдельное направление — классические усадьбы. Проект «Старково» стал его воплощением: планировка отчасти вдохновлена анфиладной системой Знаменско-го-Райка — с централь-

ным холлом, парадной лестницей, просторной гостиной и флигелями для разных функций.

Авторы проекта не копируют исторические здания, а создают новое прочтение усадебной архитектуры с уважением к канонам — симметрии, портикам, колоннадам, гармонии с ландшафтом. Используются современные материалы: клееный брус, системы «умного» дома, климат-контроль. На место каретных приходов гаражи, вместо отдельно стоящих бань — спа-зоны и бассейны.

По словам директора по маркетингу Екатерины Сударевой, сегодняшние заказчики выбирают осмысленную архитектуру: «Русские усадьбы — особый культурный феномен. Мы создаем новое прочтение усадебной архитектуры с большим уважением к канонам, но с новыми материалами, технологиями и инженерией».

Интерес к усадьбам сегодня действительно велик. По различным оценкам, в России сохранилось около 2,5 тыс. исторических усадеб, многие требуют спасения. Государство стимулирует восстановление через льготные программы, а частные инвесторы все чаще обращают внимание на этот сегмент: усадьбы становятся не только частными резиденциями, но и гостиницами, ресторанами, площадками для мероприятий. Новые проекты, подобные «Старково», продолжают эту традицию, создавая пространства, где прошлое — не музейный экспонат, а живая основа для будущего.

