

25,7 тыс. квартир в столичных новостройках было продано в рамках 214-ФЗ во II квартале с. 2

Спецпроекты «СГ»: «Российская цифра» (с. 8-10) и «Фасадные материалы» (с. 12-13)

Офисный рынок страны может пополниться значительным объемом свободных площадей с. 6



Издаётся  
с апреля 1924

ПРОФИЛЬНОЕ  
ИЗДАНИЕ  
2016-2021  
Journalist of the year in real estate



# Строительная газета

www.stroygaz.ru

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

№29 (10707) 5 августа 2022

## Реновационная пятилетка

Антон МАСТРЕНКОВ

Пять лет назад в российской столице стартовала самая масштабная в мире программа модернизации жилого фонда. Московские власти намерены к 2032 году снести 5 175 старых и ветхих домов, переселив их жителей в новые. Помимо этого, в рамках программы предполагается качественно улучшить городскую среду, разнообразив застройку районов. Несмотря на прошедшую пандемию и экономические кризисы, реализация программы не сворачивается, а наоборот, набирает ход.

Старт программы реновации жилого фонда в столице вызвал широкую общественную дискуссию среди профессионалов-строителей и самих москвичей. Горожане опасались, что их отправят в отдаленные районы города; тогда же появились слухи о планах по строительству обменного жилого фонда в Новой Москве. А архитекторы и застройщики сомневались в возможности такой масштабной модернизации города в принципе. В то же время все горожане признавали: состояние панельных пятиэтажек постоянно ухудшается. По заверениям специалистов, ремонт старых домов не поможет их сохранить, а лишь отсрочит бы процесс замены на новое жилье.

Окончание на с. 4



Свыше 65 тыс. москвичей переехали в новые квартиры с 2017 года

## WE-ON научит! BIM Campus как социальный проект крупной проектной компании



В числе наивысших ценностей WE-ON GROUP заявлены люди: «Наша компания объединила лучших специалистов России, работающих с применением BIM-технологий над комплексной жилой застройкой». Впрочем, понимая, что успешная работа в области технологий информационного моделирования (ТИМ, BIM/Building Information Modeling) возможна только в условиях развитой цифровой среды, компанией и был разработан BIM Campus для подготовки студентов к полноценной работе в Revit. После успешного прохождения трехмесячного курса особо отличившимся будет предложено пройти практику в WE-ON GROUP, а положительно зарекомендовавшие себя по ее итогам получат шанс сразу стать частью команды — будут зачислены в штат. Подробнее о работе BIM Campus «Стройгазете» рассказал руководитель отдела информационного моделирования WE-ON GROUP Алексей БАБИНОВ.

«СГ»: Итак, BIM Campus. Как дались первые шаги?

Алексей Бабинов: В настоящий момент подходит к финалу обучение первого потока студентов, которых, кстати, изначально было более 200 человек. Единогласно принято решение о запуске большего количества слушателей, чтобы не пострадало качество образовательного процесса, мы не могли, поэтому было принято решение о запуске нескольких потоков. Буквально на следующий день мы обнаружили еще 100 студентов, зарегистрированных уже на второй поток, — конечно, это успех. Надеемся, что курс не просто полезен, но и интересен из-за доступной подачи учебного материала нашими преподавателями. Кстати, регистрация на второй поток курса BIM Campus 2.0 открыта по сей день.

Помимо обучающей программы для студентов мы запускаем очень важный индивидуальный продукт — BIM Employer. Это авторский проект для девелоперов, проектных организаций, архитектурных бюро и других компаний строительной отрасли, желающих обучить своих сотрудников работе в Revit.

Для каждой компании будет разработана индивидуальная программа обучения, учитывающая особенности и персональные пожелания. Курс может подойти для обучения с нуля или для повышения уровня знаний сотрудников

«СГ»: Ваша оценка подготовки первых студентов?

А.Б.: Первый поток обучения у нас прошли 150 студентов, на самый сложный уровень вышли 50, и 10 из них мы готовимся выставить офферы. Так что для студентов это отличный шанс для старта — получить обучение на практике, а еще и возможность найти работу. На второй поток у нас набрано более двухсот студентов. Кстати, благодаря онлайн-урокам у них есть возможность подключиться из любой точки мира и пройти образовательную программу на реальных объектах. Новый поток стартует в октябре.

Что касается качественного уровня студентов, то обучение на первом потоке у нас прошли выпускники Московского государственного строительного университета, Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета, Московского колледжа архитектуры и градостроительства, Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, Российского университета дружбы народов.

Окончание на с. 9



## НОВОСТИ

Глава компании «TEN девелопмент» Юрий Романович о том, как сегодня меняются параметры жилых проектов **с. 7**

### КОРОТКО

#### В СООТВЕТСТВИИ С ГРАФИКОМ

«Службы Комплекса городского хозяйства Москвы на 310 объектах обновили 16 млн кв. метров асфальта из запланированных 23 млн», — заявил заместитель мэра Москвы Петр Бирюков. Все работы идут в соответствии с утвержденным графиком и преимущественно в ночное время.

#### ТРОЙКА ЛИДЕРОВ

Во II квартале 2022 года в Москве было заключено почти 25,7 тыс. договоров долевого участия в строительстве, сообщили в Москомстройинвесте. Из них 19,5% пришлось на ТИАО, 17% — на ЮВАО, 13% — на СЗАО.

#### ДАЕШЬ МОЛОДЕЖЬ

В 1,5 раза год к году (до 5,3 млрд рублей) увеличился в I полугодии 2022 года объем ипотечных сделок, оформленных представителями поколений Y (1981-1995 годов рождения) и Z (рождения с 1996 года), сообщил «Банк ДОМ.РФ». 76% молодых заемщиков купили новостройки, 11% оформили займы на вторичном рынке. Представители поколения X (1965-1980 годов рождения) взяли ипотечные займы на 16,5 млрд рублей. Доля таких клиентов составила 21%. На клиентов 1946-1964 годов рождения пришелся 1% ипотечных сделок.

#### ВЫСТАВКА

##### К ПРАЗДНИКУ

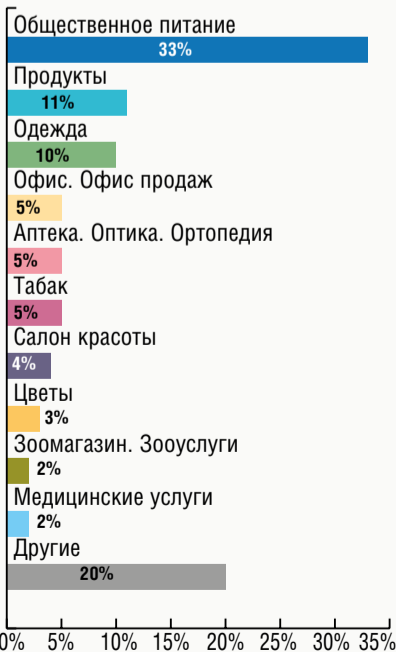
По случаю Дня строителя с 1 по 14 августа в Москве проходит выставка «Строители — Москве», знакомящая с уникальными фотографиями и интересными фактами о строительстве и развитии города.

#### ХОРОШАЯ

##### УСТОЙЧИВОСТЬ

Согласно исследованию Knight Frank St. Petersburg, местный рынок стрит-ретейла показал устойчивость к влиянию внешних факторов: за шесть месяцев года общее количество открытых составило 437 объектов (+19% к прошлогоднему показателю), а закрытий — 440 (+53%), средняя по городу вакансия достигла 9,4% (+0,4 п. п.) при незначительном росте средних ставок аренды (+3,6%).

#### Топ-10 профилей арендаторов по открытиям за I полугодие



Источник: Knight Frank St. Petersburg



## Своими силами

«Частники» заинтересовались льготной хозипотекой на ИЖС

Сергей ВЕРШИНИН

С момента запуска в этом году пилотной программы по предоставлению льготной ипотеки на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) так называемым «хозяйственным способом» (без оформления договора подряда с профессиональными застройщиками) россияне подали в банки более 2,5 тыс. кредитных заявок. В общей сложности в 2022 году планируется выдать около 8 тыс. таких займов.

Чаще всего ипотекой с господдержкой для строительства частного дома своими силами сегодня интересуются жители Мос-

ковской, Ленинградской, Нижегородской и Самарской областей, Краснодарского края, Татарстана и Башкирии.

Как показал совместный опрос «ДОМ.РФ» и ВЦИОМ, в стране сформирован серьезный спрос на цивилизованное индивидуальное жилищное строительство: ежегодно около 108 тыс. семей готовы приобретать индивидуальные дома по доступным ставкам при обязательном условии строительства этих домов профессиональными застройщиками. В целом, доля ипотеки в секторе может вырасти в перспективе ближайших пяти лет с текущих 2-4% до почти 20%.

## Марафон для Кулибиных

Российские строители — в числе лидеров рационализаторского движения

Владимир ТЕН

В Агентстве развития навыков и профессий (АРНП) назвали топ-5 отраслей — участников рационализаторского движения. Представители российского стройкомплекса в этом списке занимают почетное третье место.

Как рассказали «Стройгазете» в АРНП, на начало июля в мероприятиях национального проекта «Производительность труда» было задействовано уже 3 632 российских предприятия, из них большинство стали участниками движения рационализаторов — 3 371. В лидерах — компании из отрасли обрабатывающей промышленности (2 464 организации). Также в пятерку самых-самых вошли сельское хозяйство (315 компаний), строительство (235), транспорт (226) и торговля (222 организации). По данным АРНП, в 2021 году к движению рационализаторов подключились более 10 тыс. сотрудников предприятий — участников нацпроекта. В текущем году это число как минимум удвоится. Планируется, что к 2024 году в сообщество рационализаторов будут вовлечены более 100 тыс. человек.

В настоящий момент перед профессиональным сообществом стоит важная задача — на федеральном уровне создать единую систему поощрения рационализаторства на отечественных предприятиях, что сможет дать масштабный эффект для роста производительности труда и технологического рывка российской экономики. Для решения этой задачи в 2021 году АРНП запустило «Марафон рационализаторов» — просветительский проект для повышения квалификации и расширения практических знаний отраслевых специалистов. Сейчас в рамках «Марафона» затрагиваются не только идеи рацио-

### Справочно

Участие в «Марафоне рационализаторов» является бесплатным для всех сотрудников предприятий — участников нацпроекта «Производительность труда». Зарегистрироваться на мероприятие можно на сайте [leader-id.ru](http://leader-id.ru).

нализаторства в целом, но и отдельные аспекты разработки и внедрения предложений, развития личных навыков и качества рационализаторов, борьбы с сопротивлением и, самое важное, возможности обеспечения с помощью рационализаторов стабильности и развития бизнеса на местах.

«Важным преимуществом, которое дает «Марафон» компаниям и сотрудникам, является чувство принадлежности к большому сообществу рационализаторов, — рассказывает директор департамента по работе с промышленностью и развитию новых компетенций АРНП Екатерина Кузнецова. — Мы даем возможность увидеть лучшие практики рационализаторства от крупных компаний, которые могут быть взяты на вооружение малым бизнесом. Помимо этого, сотрудники повышают уровень знаний о феномене рационализаторства, приобщаются к лучшим его практикам, проводят разбор кейсов и их имплементацию в свою текущую деятельность».



Марат ХУСНУЛЛИН, вице-премьер РФ:

«Расширение льготной ипотеки на строительство частных домов стало еще одной востребованной мерой поддержки россиян, желающих улучшить свои жилищные условия. Как видим, программа уже показала свою актуальность и продолжает развиваться — для разработки типовых решений ИЖС привлекаются строительные девелоперы, развиваются электронные сервисы, с помощью которых можно выбрать оптимальный проект дома, подобрать подрядчика и оформить ипотеку»

«В России наблюдается активный рост ИЖС: за первые шесть месяцев 2022 года введено 33 млн квадратных метров частных домов — на 62% больше аналогичного периода прошлого года, рекордный для отрасли результат, — отметил генеральный директор финансового института развития «ДОМ.РФ» Виталий Мутко. — Правительство системно развивает в стране частное домостроение через стандартизацию, распространение на этот сегмент проектного финансирования, счетов эскроу, льготных ипотечных программ. С их помощью около 4,5 тыс. российских семей уже купили собственный дом или начали его строительство. Ожидаемый эффект от комплекса принимаемых мер — рост ежегодного ввода ИЖС до 50 млн «квадратов» к 2030 году».

## Триллион на обновление

Кредитные средства пойдут на создание инфраструктуры в регионах

Сергей ВЕРШИНИН

Правительство РФ завершило распределение инфраструктурных бюджетных кредитов (ИБК) на сумму 1 трлн рублей, сообщили в пресс-службе Минстроя России, уточнив, что до 2025 года с использованием заемных средств реализуются 960 объектов и мероприятий по возведению дорожной и инженерной инфраструктуры, социальных и рекреационных объектов и т. д.

При этом только в 2022-2023 годах объем заемного финансирования составит 500 млрд рублей, которые планируется направить на реализацию 722 объектов и мероприятий. Наибольшие суммы пойдут на создание транспортной инфраструктуры (147 млрд рублей) и на инженерные объекты (146 млрд рублей).

Средства будут предоставлены 81 субъекту РФ, более 100 млрд рублей уже доведено в 67 регионов. Среди получателей — Москва, Санкт-Петербург, Московская, Челябинская, Тюменская области. По словам первого заместителя главы Минстроя России Александра Ломакина, на сегодняшний день уже освоено 68,3 млрд рублей ИБК (67,8% от всех доведенных на текущий момент средств).

Соответствующие строительные работы ведутся на 72 объектах, 18 из которых находятся в Подмоскovie. В частности, в селе Немчиновка Одинцовского городского округа строится школа, а в Мытищинском районе автомобильная дорога «Осташковское шоссе — Ульяновское». В Екатеринбурге и Тюмени также возводят школы, в Ростове-на-Дону ведутся работы по строительству канализационного коллектора.





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

НОВОСТИ

Сергей ВЕРШИННИН

В подземном переходе ко второму вестибюлю перспективной станции «Суворовская» на Кольцевой линии метро впервые в ходе реализации Программы развития Московского метрополитена планируется установить траволаторы. Об этом «Стройгазете» сообщил заместитель столичного мэра по вопросам градостроительной политики и строительства Андрей Бочкарев.

«На пересечении Олимпийского проспекта с улицей Дурова рассматривается возможность возведения второго вестибюля «Суворовской», соединенного со станцией 350-метровым подземным переходом, в котором будут установлены горизонтальные траволаторы, существенно сокращающие для пассажиров время передвижения и выхода в город, а также позволяющие им при необходимости с легкостью перевозить тяжелый багаж», — уточнил чиновник.

В свою очередь, генеральный директор АО «Мосинжпроект» Юрий Кравцов (оператор Программы развития столичного метро) уточнил, что всего проектом планируется к установке три блока по четыре траволатора. Благодаря их использованию, пассажиры смогут максимально комфортно преодолеть весь переход всего за шесть минут. «Для ускорения работ по строительству подобных протяженных подземных переходов рассматривается возможность применения специальных тоннелепроходческих комплексов прямоугольной формы, изготовление которых могут осуществить российские производители», — отметил он.

Глава инжинирингового холдинга добавил, что строительство подземных пешеходных переходов с помощью прямоугольного щита будет уникальным решением для столичного метрополитена. «Мосинжпроект» как ведущий российский инжиниринговый холдинг



## Пассажирский конвейер

В столичной подземке впервые планируют установить траволаторы

готов внедрять инновационные технологии и оборудование при реализации инфраструктурных проектов.

По словам исполняющего обязанности заместителя генерального директора по инжинирингу АО «Мосинжпроект» Михаила Надоты, при проектировании станционного комплекса «Суворовская» будут применены технологии информационного моделирования (ТИМ).

«Работа проектировщиков осложняется плотной городской застройкой, насыщенностью подземного пространства большим количеством инженерных коммуникаций, необходимостью интеграции систем новой станции в действующий участок Кольцевой линии. Эти задачи будут успешно решены с использованием ТИМ», — уточнил Михаил Надот.

Он также сообщил, что в настоящее время продолжается разработка проекта пла-

### Кстати

■ Решение возобновить законсервированное несколько лет назад строительство станции «Суворовская» столичной подземки было принято в феврале 2022 года. Станция расположится между существующими «Новослободской» и «Проспектом Мира» Кольцевой линии и станет пересадочной на станцию «Достоевская» Люблинско-Дмитровской линии метрополитена.

нировки территории с учетом технических решений, предложенных специалистами института «Мосинжпроект» — головной проектной организации инжинирингового холдинга.

«Одновременно, в связи с изменением проекта, предполагается доработка ранее выполненного предварительного архитектурного решения станционного комплекса», — добавил Михаил Надот.

## Отфильтровать сбросы

Обновленные Щелковские очистные сооружения заработают в 2023 году

Оксана САМБОРСКАЯ

Реконструкция крупнейших очистных сооружений в подмосковном Щелкове близится к завершению, работы уже выполнены более чем на 70%. По словам министра жилищно-коммунального хозяйства Московской области Антона Велиховского, сложность объекта в том, что строительство новых очистных ведется, не останавливая работу старых. «Очистные работают, принимают стоки в объеме 230 тыс. кубометров в сутки из пяти городских округов, в которых проживают свыше 700 тыс. человек», — подчеркнул чиновник. — Подрядчик все обязательства выполняет, его работа нареканий не вызывает. Финансирование работ идет большей частью из федерального бюджета при софинансировании Московской области».

Завершить весь комплекс работ и запустить очистные на полную проектную мощность планируется уже в следующем году. «После модернизации Щелковские очистные сооружения станут одними из крупнейших на территории России и смогут ежедневно принимать до 400 тыс. кубометров стоков», — добавил Владимир Щербинин, генеральный директор ФБУ «РосСтройКонтроль» (госучреждение, контролирующее реконструкцию объекта в рамках федерального проекта «Оздоровление Волги»). — Для сравнения: очистные сооружения, обновляемые для Улан-Удэ, рассчитаны на прием 130 тыс. кубов в сутки».

По словам инспектора строительного контроля ФБУ «РосСтройКонтроль» Алексея Гусева, подавляющее большинство материалов и оборудования, используемых при реконструкции объекта, отечественного производства. Новые очистные сооружения уникальны тем, что на финальной стадии очистки будут стоять фильтры, которые ранее не использовались, что позволит более тщательно отфильтровать сбросы воды. Кроме того, будет установлена система ультрафиолетового обеззараживания, а благодаря современным системам газоочистки удастся избавиться от неприятного запаха, на который поступали жалобы от жителей в течение последних нескольких лет.

### Справочно

■ В настоящий момент ФБУ «РосСтройКонтроль» курирует ход строительства 884 объектов в 82 субъектах РФ в рамках федеральных программ «Стимул» и «Сейсмика», проектов «Чистая вода», «Оздоровление Волги», «Сохранение озера Байкал», индивидуальных программ социально-экономического развития регионов (ИП СЭР), а также внепрограммной деятельности и с привлечением средств инфраструктурных бюджетных кредитов (ИБК).



## Кадастровое послабление

Узаконить землю под МКД стало проще

Алексей ЩЕГЛОВ

Вступили в силу изменения в федеральный закон от 30.12.2021 г. №478-ФЗ, касающиеся правил формирования и постановки участка под многоквартирным домом (МКД) на кадастровый учет. Ранее для этого орган местного самоуправления должен был подготовить специальный проект межевания, теперь же это можно сделать на основании схемы расположения земли на кадастровом плане.

Такое решение значительно ускоряет, упрощает и удешевляет все процедуры межевания, требовавшие существенных затрат и времени. Стоимость этих работ различается в разных субъектах, но везде они обходятся заказчикам недешево. Например, в Москве одна лишь разработка проекта межевания для МКД стоит от 50 тыс. рублей и по срокам занимает 25 дней и более.

Новая трактовка законодательства определяет, что есть два варианта решения про-

блемы: земельный участок под МКД может быть сформирован путем межевания или на основании схемы расположения земельного участка на кадастровом плане территории. И второй из них обходится заметно дешевле. Так, размер платы за подготовку Росреестром такой схемы для физических лиц составляет 100 рублей, для юридических — 200 рублей, а органы власти получают эту услугу в Росреестре бесплатно. Правда, сроки на ее подготовку отведены не самые сжатые, так как у сотрудников госоргана есть три месяца на проведение таких работ. При этом схема непременно должна пройти общественное обсуждение или публичные слушания в соответствии с частью 4 статьи 16 ФЗ-189.

Напомним, что изначально данные изменения должны были вступить в силу с 1 сентября 2022 года, но затем законодатель перенес этот срок на июль нынешнего года. Важно также уточнить, что если в отношении земельного участка под МКД не проведен государственный кадастровый учет, то его формирование проводят местные власти. Причем готовят они такую документацию как по своей инициативе, так и по заявлению граждан и юрилов (ч. 1 ст. 46 ГрК РФ).



ФБУ «РОССТРОЙКОНТРОЛЬ»



## ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

## Реновационная пятилетка

**с.1** Собственно, пять лет назад началась разработка механизмов программы переселения. По ее правилам жители получают равнозначное жилье в районе своего проживания, причем с уже готовой улучшенной отделкой. Кроме того, участникам программы реновации дали возможность вместо бесплатно предоставляемой равнозначной квартиры приобрести за доплату со скидкой квартиру большей площади и с большим количеством комнат. Также у новоселов появилось приоритетное право на покупку в домах реновации машиномест в подземном паркинге со скидкой 40%.

Прозрачность правил, их понятность и широкая разъяснительная работа позволили преодолеть страхи горожан — в итоге на голосовании собраний жильцов за вхождение в программу высказались 5 175 домов. Чтобы обеспечить всех этих участников жильем и возможностью выбора квартир, необходимо построить около 45 млн квадратных метров недвижимости.

Как рассказал заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Андрей Бочкарев, со старта программы в 2017 году в столице уже возведено 203 дома жилой площадью 2,6 млн «квадратов». При этом сегодня в проектировании и стройке еще более 400 домов на 7,5 млн кв. м. «Такие темпы реализации программы позволили 65,5 тыс. москвичей отпраздновать новоселье и еще 23 тыс. участников программы начать переезд», — отметил он. До конца года планируется ввести в эксплуатацию еще 37 домов (более 1 млн кв. м), куда въедут свыше 100 тыс. горожан.

Еще на этапе разработки программы живое обсуждение вызвали вопросы архитектурного облика новых кварталов. С учетом этого мэрией было проведено несколько открытых международных конкурсов на разработку концепции застройки и дизайна будущих строений. Наиболее масштабным стал конкурс «Облик реновации», в рамках которого из 92 концепций, предложенных в том числе и всемирно известными архитектурными бюро, лучшими было признано 52. Организаторами конкурса была поставлена задача представить варианты развития районов реновации, исходя из принципов рациональной экономичности и максимального разнообразия архитектуры, то есть стремясь придать каждому району — и в то же время каждому дому — узнаваемый образ, «адресность».



МИХАИЛ КОЛОБАЕВ / ПРЕСС-СЛУЖБА СТРОЙКОМПЛЕКСА МОСКВЫ

ние принципиально новых, открытых и комфортных пространств. В основу деления городской территории был положен квартал — районы с четкой структурой и выделенными урбан-блоками позволяют эффективно использовать территорию мегаполиса. За счет такого планирования пространств повысится доступность социальной и транспортной инфраструктур, заметно улучшится городская среда», — пояснил Андрей Бочкарев.

Поскольку неотъемлемой частью комфортной среды является комплексность, в программу были заложены обязательства по строительству социальной инфраструктуры. Формирование полноценных кварталов, с одной стороны, повысит качество жизни в городе, с другой — избавит москвичей от излишних поездок, тем самым снизив загруженность общественного транспорта и дорог. По оценкам организаторов программы, доля социальной инфраструктуры в общем объеме застройки реновации составит порядка 5 млн «квадратов».

По уже разработанным проектам планировки территорий в рамках программы реновации до 2025 года намечено строительство 14 школ и детских садов, двух объектов спорта и одного административного здания. В свою очередь, председатель Москомархитектуры Юлиана Княжевская отметила, что город обеспечит все районы реновации необходимой социальной инфраструктурой: «Программой запланировано строительство порядка 400 новых школ, детских садов, поликлиник и спортивных объектов. Помимо этого, для объектов образования предусмотрено не только новое строительство, но и модернизация и расширение уже существующих школ и детских садов».

Еще одной отличительной чертой новых домов должны стать высокие первые этажи, где под кафе, магазинчики, сервисные службы будет обустроено порядка 3,5 млн кв. м нежилых помещений (на сегодня места в новостройках реновации себе нашли уже почти 260 предприятий малого и среднего бизнеса). Такой подход к проектированию полностью отвечает градостроительной концепции комплексного развития городских районов: люди получают и рабочие места, и необходимые сервисы в шаговой доступности от мест проживания.

Чтобы упростить процесс комплексного развития территорий, в Москве заключаются специальные договоры застройки, по которым одна компания возводит сразу и жилье, и необходимую инфраструктуру (за-

### Кстати

■ Первую волну сноса московских «хрущевок» запустил еще Юрий Лужков в конце 1990-х годов. При тогдашней реновации предполагалось снести более 1,7 тыс. старых домов. К 2017 году в рамках программы были полностью снесены ранние панельные пятиэтажные дома в центре, на юге, юго-востоке, севере Москвы и в Зеленограде.

ключено уже 79 таких контрактов на 27 млн «квадратов» жилья).

Не менее важно и то, что программа не «застыла», а постоянно развивается. Например, новые дома по своим свойствам кардинально отличаются от тех, что проектировались и строились в 2017 году. Квартиры соответствуют современным требованиям, в том числе и по энергоэффективности: в них устанавливаются окна с энергосберегающими стеклопакетами, каждую оснащают счетчиками расхода горячей и холодной воды, двухтарифного учета электроэнергии. В новых домах предусмотрены специальные конструкции для упрощенной установки кондиционеров и сплит-систем, не влияющие на внешний вид фасадов. Для безопасности в помещениях размещают датчики задымляемости, в случае опасности подающие сигнал в диспетчерский пункт. Входные группы, домофоны, лифтовые холлы и лифты оборудованы тревожными кнопками, системами видеонаблюдения и двусторонней голосовой связи с диспетчерскими.

Подчеркнем, в желании улучшить жилой фонд столицы власти не останавливаются даже рост стоимости строительства. Так, себестоимость квадратного метра с 95 тыс. рублей в 2017 году выросла уже до 155 тыс. Существенное удорожание строительных материалов произошло в конце 2020 года и продолжалось до весны этого года. В настоящий момент стоимость строительства стабилизировалась. Также не стоит забывать, что стартовые дома получают дороже: на них приходится большая нагрузка по обеспечению инженерными сетями и освобождению территорий.

При этом, по заверениям руководителя Департамента строительства Москвы Рафика Загрутдинова, городские власти не пойдут на замену отделочных материалов более дешевыми аналогами. К тому же основная часть строительных и отделочных материалов, применяемых в рамках программы ренова-

500  
млрд рублей

потратила Москва на реновацию жилого фонда за пять лет

ции, отечественные, значит, и ограничения поставок материалов из-за границы не могут повлиять на темпы строительства. «Металл, бетон, фанера — российского производства. Что касается транспорта и оборудования, то сейчас уже подобраны альтернативные варианты из дружественных стран, в том числе на заводах России и Белоруссии. По импортным комплектующим, например, насосному оборудованию, системам диспетчеризации, видеокамерам и другим уже ведутся переговоры с рядом стран-партнеров о поставках», — отметил он.

Кстати, именно регулярное и хорошее финансирование является одним из залогов успеха программы: всего с 2017 года в ее реализацию вложено более 500 млрд рублей, только в этом году из бюджета Москвы будет выделено 150 млрд. Более того, уже проведены торги на проектирование и строительство около 29 млн «квадратов» жилья на сумму свыше 6 трлн рублей. А чтобы поддержать в непростых экономических условиях подрядчиков, на уровне города было принято решение о возможности индексации договоров и вариантах авансирования, что позволило обеспечить строительные компании достаточными оборотными средствами для выполнения всех обязательств.

Таким образом, в настоящее время никаких предпосылок к замедлению темпов строительства нет. Наоборот, в ближайшие годы ожидается пик объемов реновационного строительства. По оценкам властей, объем ежегодного ввода жилья в эксплуатацию по программе реновации в столице возрастет втрое — с одного до трех млн кв. м к 2025-2026 году, после чего постепенно будет снижаться. Вырастут и темпы сноса старых домов — через пару лет ежегодный демонтаж составит от 200 до 300 пятиэтажек, благодаря чему своевременно будут освобождаться площадки для второй и третьей волн переселения.

Отметим, что программа реновации затронула и ряд знаковых для города площадок. Так, уже сегодня новые дома возводятся на территории бывшего Черкизовского рынка: один дом в Измайловском проезде уже введен, два строятся, пять проектируются. Всего в восьми домах будет 4 304 квартиры общей площадью 236,4 тыс. кв. м. Другой такой площадкой стала знаменитая «Горбушка» — участок бывшего торгового центра «Горбушкин двор». В настоящее время дом по улице Баркляя на 250 квартир находится в стадии проектирования, ввод в эксплуатацию запланирован на 2025 год. Реализация программы реновации на таких площадках показывает, как из заброшенных, неблагоустроенных и откровенно «серых» зон города можно создать современные и комфортные кварталы.

### Справочно

■ Программа реновации жилищного фонда Москвы была утверждена 1 августа 2017 года. Она предусматривает расселение более 350 тыс. квартир общей площадью примерно 16 млн кв. м, в которых проживают около 1 млн москвичей. Завершить ее планируется к 2032 году.

### Сергей СОБЯНИН, мэр Москвы:

«Задача просто гигантская, не то что большая, а просто гигантская. Такой объем переселения граждан в новое жилье мало где в мире можно найти. Тем более мы это делаем бесплатно. Дай бог, конечно, справиться к 2032 году с этой задачей. Пока мы идем строго по плану»

«В программе будет задействовано множество архитекторов, тут не только цвет московской архитектуры, но и довольно много международных компаний, в том числе MLA+ и Zaha Hadid Architects», — подчеркнул главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов.

Стоит отметить, что власти изначально позиционировали программу не просто как переселение из старых домов в новые, но и как уникальную возможность изменить столичную городскую среду, сделав ее более приветливой и комфортной. «Одной из главных задач программы является созда-



## ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Светлана СМИРНОВА

Власти Санкт-Петербурга разрешили до конца 2022 года вносить изменения в функциональные зоны генерального плана и правила землепользования и застройки (ПЗЗ) без общественных слушаний. Причина, по которой администрация Северной столицы пошла на этот шаг, — стремление сократить сроки строительства и защититься «от недружественных действий иностранных государств и международных организаций». «Возможность упрощения указанных процедур позволит не снижать темпы жилого и промышленного строительства в РФ», — гласит пояснительная записка к постановлению петербургского правительства «О реализации пункта 2 статьи 7 федерального закона от 14.03.2022 №58».

Отметим, что похожие меры уже приняты в Москве: еще в марте столичная мэрия выпустила постановление о том, что «в 2022 году не требуется проведение общественных обсуждений или публичных слушаний для принятия правовых актов, предусматривающих... утверждение генплана, ПЗЗ, проектов планировки территории (ППТ), проектов межевания территории (ПМТ), внесение изменений в один из указанных документов...»

**Предложение не для всех**

Однако воспользоваться этими преференциями в Петербурге смогут далеко не все: обходиться без общественных слушаний позволят лишь инвесторам, отвечающим определенным требованиям. В документе указывается, что это в первую очередь компании, участвующие в строительстве объектов федерального значения, и при условии, что подготовка проектной документации для них также осуществляется за счет федерального бюджета на основании государственного контракта, срок исполнения которого истекает до конца нынешнего года. Также пользоваться новыми льготами могут и участники региональных проектов, возводимых по петербургским госпрограммам, где в качестве инициатора выступают сами городские власти. Получат преимущества и компании, вкладывающие в экономику города крупные инвестиции. «Изменить правила землепользования и застройки можно будет, если объем инвестиций в объект превышает 7 млрд рублей при условии налоговых отчислений не менее 200 млрд», — подчеркивается в документе. Третьим основанием для предоставления участка без конкурса и обсуждений может стать строительство промышленных предприятий, которые будут выпускать импортзамещающую продукцию.

**Чем меньше процедур, тем лучше**

Эксперты «Стройгазеты» разошлись в оценках этих нововведений. Так, архитектор, руководитель компании «А. Лен» Сергей Орешкин отмечает, что документ облегчит реализацию девелоперских проектов. По его словам, городские ПЗЗ составлены таким образом, что изменения приходится вносить чуть ли не ежегодно,



# Не обсуждать публично

## Петербург меняет градостроительные правила для крупных инвесторов

но, что затрудняет работу и увеличивает сроки возведения объектов. А чем меньше будет сложных процедур, тем лучше. Кроме того, специалист считает, что в Петербурге общественные слушания до сих пор «так и не превратились в реальные дискуссии», по крайней мере, такие, которые давали бы позитивный выхлоп. Поэтому на таких встречах, как правило, происходит разговор двух непримиримых сторон — жителей города и инвесторов. Слушания либо проводятся формально, когда обсуждаемый вопрос жителям безразличен, либо выходит скандал. Один из примеров — строительство жилого комплекса (ЖК) «Живи в Курортном», которое вела компания «СПб Реновация». Жителям поселка Песочный не понравилась идея строительства по соседству многоэтажного жилого микрорайона — и они почти на год «заморозили» стройку, под разными предлогами не давая девелоперу работать. Только когда суд встал на сторону застройщика, строительство возобновилось. ЖК в итоге был сдан с задержкой на год, а компания понесла убытки.

В свою очередь, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестянов считает, что предложение петербургских властей ввести на этот год мораторий на общественные слушания — не история о том, что кто-то сможет воспользоваться этим и построить объект, не соответствующий функциональному назначению территории. По его

словам, это история именно о потенциально упрощенном развитии территории: «Условно, сейчас «промка», а мы хотим сделать какое-нибудь деловое администрирование, офис. Так мы три года ждем непонятно чего, а так принимаем решение и можем сразу запустить процесс».

**Остались за бортом**

Однако наряду с плюсами, имеющимися в предложенном властями Санкт-Петербурга документе, эксперты отмечают и его недочеты. Больше всего нареканий вызывают прописанные в документе суммы инвестиций и налоговых отчислений. По словам президента Межрегионального юридического центра земельных отношений Екатерины Ивановой, «эти цифры в буквальном смысле обозначили те компании, которые могут начать строить вопреки генплану, ПЗЗ, ППТ, ПМТ, и выделили их среди других инвесторов особо». Сумма инвестиций в 7 млрд рублей вызывает у экспертов вопросы. Так, помимо плановой суммы вложений в проект к потенциальному инвестору еще существуют и дополнительные требования: объем его налоговых отчислений за 2021 год должен был составить не менее 200 млрд рублей. «То есть претендентов на так называемую льготу в итоге остается, мягко сказать, немного», — отмечает Екатерина Иванова. При этом, по ее мнению, на петербургский рынок сегодня выходит немало достойных компаний, которые также стоит поддержать,

но в данном случае они остались «за бортом». В результате аналитики склоняются к тому, что принятый Смольным законопроект формально верен (федеральный законодатель дал субъектам право решать, в каких случаях можно отказаться от общественных обсуждений), но, по сути дела, его выполнение вызывает вопросы.

**Кстати**

■ По итогам I полугодия общий объем инвестиций девелоперов в недвижимость Северной столицы составил, по данным консалтинговой компании Nikoliers, свыше 570 млн долларов, упав по сравнению с январем-июнем прошлого года в 2,5 раза. Наиболее заметное сокращение инвестиционной активности наблюдалось в сегменте земельных участков под новое жилищное строительство. Так, по итогам первых шести месяцев текущего года компании инвестировали в приобретение площадок 236 млн долларов (против прошлогодних 1,1 млрд). По мнению главы Nikoliers в Санкт-Петербурге Андрея Косарева, земельный рынок охладил дорогие банковские кредиты, разрыв цепочек поставок, удорожание и дефицит стройматериалов и рабочей силы.

ПРОФИЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ 2016-2021

**ПОДПИСКА**  
НА «СТРОИТЕЛЬНУЮ ГАЗЕТУ»

Строительная газета

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКК

**КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА**

Можно оформить через электронный подписной каталог ООО «УП Урал-Пресс» — на сайте [www.ural-press.ru](http://www.ural-press.ru)

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ РОССИИ  
ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ

**Официальный каталог  
АО «Почта России»**

Для индивидуальных подписчиков:

■ П2012 — на полгода  
■ П3475 — на год

Для предприятий и организаций

■ П2011 — на полгода  
■ П3476 — на год

Подписку на электронную/печатную версию издания

«Строительная газета» можно оформить

на сайте [www.stroygaz.ru](http://www.stroygaz.ru)

в разделе «Подписка»

или отправить заявку в свободной форме

по электронной почте [info@stroygaz.ru](mailto:info@stroygaz.ru)

Контакты: +7 (495) 987-31-49





## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Оксана САМБОРСКАЯ

С марта на российском офисном рынке наблюдается снижение деловой активности. Как результат, по итогам I полугодия доля пустующих площадей в сегменте класса А составила, по данным консалтинговой компании Nikoliers, 10,4% (+0,4 процентных пункта (п.п.) за шесть месяцев). «Весенняя пауза» в бизнес-активности сказывается на цифровых индикаторах спроса: общий объем сделок в январе-июне составил 540 тыс. квадратных метров площадей — на 20% меньше аналогичного показателя 2021-го (681,4 тыс. «квадратов»). «Учитывая, что сейчас ряд компаний находится в процессе переговоров с целью частичного отказа от площадей либо полного высвобождения офиса, что в среднем занимает 3-6 месяцев, до конца года на рынок может выйти еще более значительный объем свободных площадей», — предупреждают аналитики.

В случае, если рынок будет развиваться по такому сценарию, считают в Nikoliers, вакантность в сегменте офисов класса А способна увеличиться до уровня 2017 года и составить 14%. Однако пока примеров расторжения долгосрочных договоров аренды минимальное количество. В основном арендаторы договариваются о возможности сдавать помещения в субаренду и/или переуступить права потенциальным новым арендаторам, что увеличивает вакансию фактически, но юридически — нет.

### Больше работать

Управляющий партнер компании «Рентавик», учредитель Ассоциации консультантов в области коммерческой недвижимости (Ассоциация КОКОН) Алексей Бондаренко выделяет следующие причины увеличения вакансий:

- освобождение площадей западными компаниями, прекратившими деятельность в РФ;

- сдача излишков площадей в субаренду не только иностранными компаниями, но и отечественными;

- сокращение штата сотрудников и как следствие — площади офиса;

- стремление сэкономить на аренде;
- полное прекращение деятельности некоторых компаний, наиболее пострадавших в текущей экономической обстановке.

При этом, по словам эксперта, «мертвым» рынок назвать нельзя. «За последние полгода наибольшее количество сделок по улучшению уровня своего офиса заключили IT-компании, представительства и компании из Азии. Много запросов поступало со стороны госструктур и компаний с государственным участием, а также от отраслевых предприятий, имеющих возможность занять освободившиеся ниши. В большинстве случаев это крупные производственные компании, специализирующиеся на сложной технике и оборудовании, дефицит которых ощущается сейчас в стране. Было несколько сделок со строительными компаниями, получившими новые заказы на строительство инфраструктурных объектов. Чаще арендовать качественные офисы стали также и рекрутинговые компании», — говорит Алексей Бондаренко.

Интересная тенденция, по его данным, наблюдается со спросом на премиальные офисы: количество лотов заметно сокращается. «Мы для себя нашли такое объяснение: многие предприниматели, руководители и владельцы бизнеса стали больше времени проводить на работе. Как следствие — возросло желание работать в более качественном и красивом офисе», — считает аналитик.

### Разорвать отношения

В свою очередь, управляющий партнер компании Praedium, президент Ассоциации КОКОН Александр Ошурко отмечает и другие причины сдержанного высвобождения площадей: «В связи с тем, что сам процесс досрочного расторжения договора небыстрый, мы не видим какого-то значительно-



# Полгода тревог

## Эксперты смотрят на офисный рынок со сдержанным оптимизмом

го изменения. Если бы с точки зрения гражданского права у арендаторов была возможность расторгаться, когда им хочется, то, разумеется, эта ситуация была бы гораздо более очевидной. Но так как процесс занимает время, пока этого не произошло. Как в офисном сегменте, так и в индустриальном появилось гораздо больше помещений, которые предлагаются действующими арендаторами в субаренду в связи с невозможностью досрочного расторжения договора», — отмечает эксперт.

По словам Александра Ошурко, расторгнуть договоры аренды в бизнес-центрах класса А или в индустриальных комплексах класса А невозможно без уведомления за месяц-два-три. Либо нет досрочного расторжения в принципе, либо это расторжение связано с уведомлением за полгода-год, а также связано с определенными штрафными санкциями. Поэтому массового освобождения площадей эксперт пока не ожидает: это как минимум невозможно с точки зрения Гражданского кодекса.

«Конечно, иностранные компании освобождают часть площадей, сокращаются или перевезли свои команды куда-то в другие страны, — добавляет президент Ассоциации КОКОН. — Но, опять же, расторгнуть договор они не могут. Максимум, что они могут сделать, — сдать свой текущий офис кому-то в субаренду при условии, что арендодатель на это согласен».

**Карина АНАЕВСКАЯ,**  
директор департамента  
офисной недвижимости  
Nikoliers:

«В то время как многие зарубежные компании заявили о приостановке своей деятельности на территории РФ и действий по поиску новых офисных помещений не предпринимают, некоторые российские организации, напротив, проявляют активность на рынке с целью поиска новых возможностей в сложившихся условиях. Превалирующая доля таких отечественных компаний — это госструктуры, производственные организации, IT- и медиакомпании»

### Поискать новое

По итогам I полугодия 2022 года, по данным Nikoliers, объем ввода новых офисных площадей, к примеру, в Москве составил почти 38 тыс. «квадратов» в трех бизнес-центрах (БЦ) — «Прайм Тайм» (12,9 тыс. кв. м арендопригодной площади), Trend Line (11,5 тыс. кв. м) и Jazz (13,3 тыс. кв. м), что стало одним из самых низких показателей полугодовых объемов ввода.

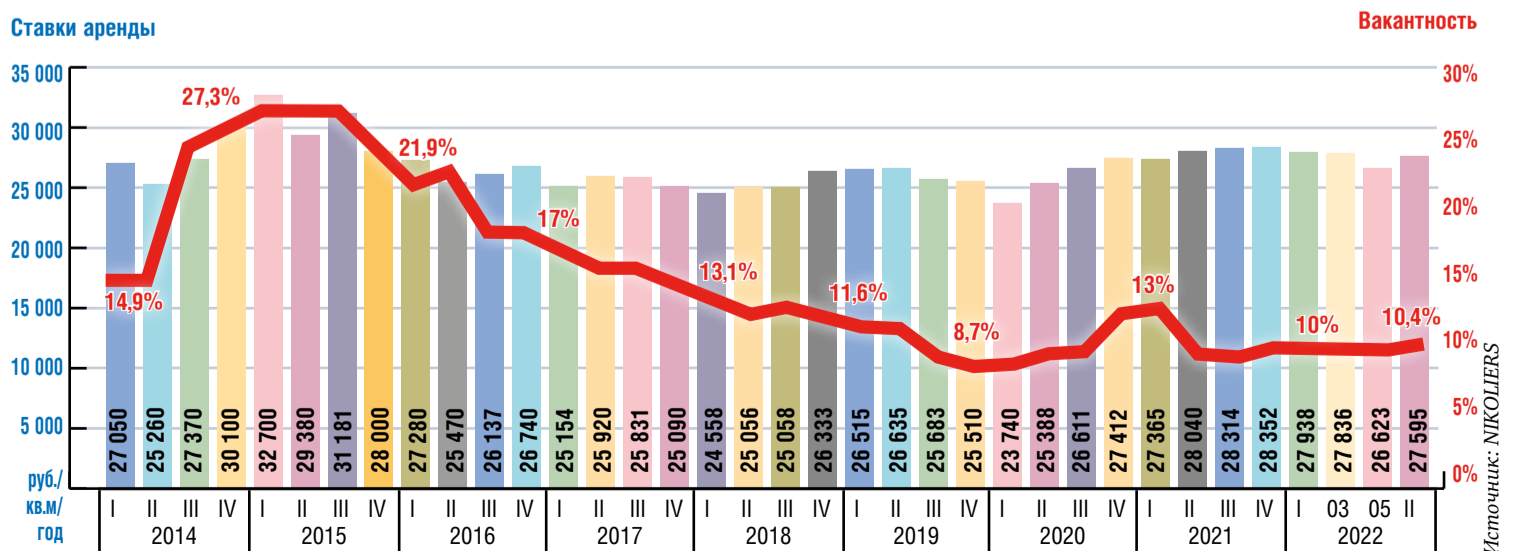
В текущей ситуации ряд девелоперов, возможно, будет пересматривать стои-

мость и сроки реализации проектируемых объектов с учетом новых вводных, в результате чего некоторые проекты могут быть перенесены на более поздний срок либо в случае реализации проектов собственники могут провести переоценку ставок аренды/цен продаж для конечных пользователей.

С учетом уже проведенных корректировок планов ввода совокупный объем БЦ, ожидаемых к завершению в стране до конца года, насчитывает около 400 тыс. «квадратов». «В последние несколько лет в сегменте офисной недвижимости мы наблюдали сдержанные объемы ввода новых площадей, что сопровождалось стабильно высоким спросом. В результате к текущей ситуации сегмент офисов подошел без переизбытка площадей, что позволяет ему сохранить баланс, — отмечает директор департамента офисной недвижимости Nikoliers Карина Анаевская. — Иностранные компании, принявшие решение о прекращении работы в России, в большинстве случаев продолжили работу под независимым брендом. Более того, мы видим спрос на свободные площади со стороны российских компаний, которые в текущей ситуации устойчивы и продолжают развиваться. Таким образом, мы не прогнозируем какого-либо драматического роста свободных площадей. Те объемы, что могут выйти на рынок в конце года, в среднесрочной перспективе будут заполняться новыми арендаторами».

В перспективной стабильности рынка уверен и Алексей Бондаренко, отмечающий хоть и небольшую, но положительную динамику: «Спрос есть. Уверены, что текущие обстоятельства будут толчком для многих компаний стать лучше, совершенствовать свои бизнес-процессы до уровня ушедших компаний. Постепенно заполнятся пустоты, возникшие в стране за последние полгода».

### Динамика доли вакантных площадей и средневзвешенных ставок аренды в классе А





Оксана САМБОРСКАЯ

# Без пауз и паники

## Зачем «TEN девелопмент» выступает «законодателем мод» и опережает тренды

Текущая ситуация в строительной отрасли так же динамична, как и в стране в целом. Кардинально меняются направления деятельности, логистических потоков, параметров и сути девелоперских продуктов. О том, как бизнесу работает в новых условиях, «Стройгазете» рассказал глава компании «TEN девелопмент» Юрий РОМАНОВИЧ.

**«СГ»:** Юрий Алексеевич, как вы оцениваете вклад российского стройкомплекса в поддержку экономики в текущих условиях? И будет ли он расширяться?

**Юрий Романович:** Надо понимать, что сегодня стандартные законы рынка особо не действуют, с учетом того, что ситуация перешла в разряд очень нетипичных, — с чем страна ни разу не сталкивалась. Поэтому прежние рыночные механизмы применять к происходящему нельзя. Стройотрасль может стать локомотивом — это звучит и на государственном уровне: российские власти видят стройку как один из драйверов развития экономики. И все предпосылки к этому есть: 90% материалов, используемых сейчас в строительстве, — локального производства, или их выпуск может быть оперативно налажен. Кроме того, часть стройматериалов, поставляемая с внешнего рынка, легко и быстро замещается странами-партнерами, не относящимися к ЕС и США. Но многое будет зависеть только от спроса. Если платежеспособного спроса не будет, драйвер не сработает. После февральских событий, в апреле, мы увидели резкое снижение спроса, но это падение компенсировала активность в продажах у девелоперов в начале года, она с лихвой покрыла паузу в весенних продажах. В июле спрос начал восстанавливаться в достаточно неплохих объемах. Я не считаю, что из-за такого короткого провала нужно перестраивать планы. С точки зрения разумного девелопера, нельзя смотреть на долгосрочные, даже тактические, планы на несколько кварталов вперед, исходя из провалов продаж двух месяцев. Потому что, прежде чем говорить о том, что рынок встал, новостройки «упали» в продажах, нужно посмотреть на прошлогодние результаты — 90% системных застройщиков свои планы по продажам перевыполнили в разы, создали задел. Да, действительно, после этого произошло определенное насыщение, отложенный спрос удовлетворился, кто хотел купить — купил. Плюс произошло серьезное сокращение экспозиции: все ликвидное предложение, интересующее покупателя, с рынка вымылось. И сейчас девелоперы, останавливая стройку на фоне того, что спрос за два месяца провалился, тормозя инвестиционные проекты, рассчитанные на пять лет вперед, создают проблему для самих себя. Они не дополняют экспозицию новыми проектами. А новые проекты — это самые ликвидные квартиры по доступной цене на старте продаж. Соответственно, они опять формируют отложенный спрос, который им потом будет удовлетворить нечем.

Моя логика в этом вопросе простая: деньги у населения есть, а конкуренты самоустранились. Если проводить параллели, то аналогичная история была в 2018 году, когда в июне страна переходила на проектное финансирование. У застройщиков тогда были панические настроения, ожидания, что с введением эскроу-счетов никто ничего строить не будет. Этой же панике поддались покупатель — и все скупил к июню 2018 года. И мы увидели провал на полгода в продажах. Сегодня ситуация очень похожая.

Еще один момент: с 90-х годов я не помню, чтобы у нас недвижимость подешевела. Покупатель тоже такого не наблюдает и понимает, что квартира — способ сбережения денег, она на него работает. Пауза в покуп-



Концепт-проект «Екатерининский парк», 4-я очередь, Екатеринбург

ках была вызвана лишь скачками ключевой ставки. Люди замерли в ожидании: процентные пункты пошли вниз, а давайте-ка посмотрим, может, еще упадет. Так что те, у кого нет срочности в покупке, немножко подождут. Это «немножко» обычно заканчивается уже в середине сентября, когда дети пошли в школу, приближается зима. С 15 сентября по 15 декабря — период, когда идут основные сделки с жильем, в том числе инвестиционные. Сейчас фондовый рынок штормит, и недвижимость — вновь самый стабильный актив. Мы, к примеру, вывели на Дальнем Востоке два проекта и запустили предварительные продажи для инвесторов. Не скажу, что у нас очередь, но очень много тех, кто приобретает жилье большими пулами — до 10 квартир в одни руки. Поверьте, покупатель вернется, как только немного подуспокоится. И мы уже видим, что он приходит в себя.



Жилой комплекс «Экополис», Хабаровск

**«СГ»:** В этой ситуации ждут ли девелоперы господдержки и в какой форме?

**Ю.Р.:** От государства всегда хотелось бы больше. Но сегодня то, что происходит в стране, мне нравится. После 24 февраля для поддержки отрасли был применен отработанный «ковидный» механизм. Продлен мораторий на начисление неустоек, выплат до конца года. Вернулась льготная ипотека, причем в расширенном виде: не только субсидируется ставка, но и в два раза увеличен лимит. И второй важный блок помощи — это снижение стоимости металла. После вмешательства правительства стоимость арматуры упала в два раза, и сейчас она на уровне 2019 года. С учетом того, что у нас монолитные каркасы, — это до 50% всех затрат по строительству-монтажным работам. Это очень ощутимо помогло. А низкий валютный курс позволил нам приобретать продукцию за границей дешевле, чем было заложено в нашей финмодели изначально. Так, выгода при покупке лифтов в Китае по новому курсу составила 8 млн рублей.

Возможно, стоило бы еще немного простимулировать покупателя. Это уже из области фантастики, но если бы ипотечная ставка упала до 2-3%, на спрос это бы однозначно сильно повлияло. Кстати, одна из причин,

почему я начал работать на Дальнем Востоке, — здесь есть дальневосточная ипотека под 1,5%, и она реально работает!

**«СГ»:** Дальнейшую экспансию не рассматриваете?

**Ю.Р.:** В Хабаровске недавно площадку взяли. Документация по ней в высокой степени готовности. Планируем к концу года стартовать, причем запускаться не в точечной застройке, а как большой комплексный кварталный проект. По моему мнению, очень скоро Дальний Восток будет одним из приоритетных регионов для развития с учетом логистических и партнерских связей. Я сейчас близок к получению разрешения на строительство, и могу сказать, что федералы как-то упустили этот регион в своих планах, не заходили туда, а спрос там есть, и он очень хороший и платежеспособный. Так что тут мы законодатели мод и немного опережаем тренды.

**«СГ»:** На рынок Москвы выходить не собираетесь?

**Ю.Р.:** Это особая история. Понятно, что в столице интересная для девелопера маржа, но я всегда настороженно относился к нашей дорогой столице. Во-первых, в Москве есть пул мощных застройщиков, которые все про город знают и могут прогнозировать с большой долей вероятности затраты, связанные с девелоперским освоением, с переводом участка, формированием технико-экономических показателей по нему и с себестоимостью, которая все-таки отличается. В Москве есть своя рекламная и маркетинговая специфика. А так как рынок сильно перенасыщен, надо уметь продавать. В общем, потянувшись за длинным рублем, можно попасть в минус по экономике, по срокам. Но, тем не менее, по одной из площадок мы сейчас ведем переговоры и, скорее всего, в ближайшее время для точечной застройки эту площадку возьмем и немножко поупражняемся. Также присматриваемся к Санкт-Петербургу.

**«СГ»:** Как в новой экономической реальности меняются параметры продукта?

**Ю.Р.:** Это не новая реальность. Многим удобно — и застройщикам, и критикам — говорить, что после 24 февраля все изменилось, поэтому сейчас у нас продукт сжат, параметры другие. Это не так. Просто многие проморгали изменение запроса клиента на продукт, делая большие квартиры, как это было раньше: если это комфорт-класс, то должна быть однокомнатная квартира 50 квадратных метров, «двушка» — 76, «трешка» — 120. А запрос у клиентов другой. Они начали считать деньги и не готовы платить за воздух, лишнюю площадь. Но это не история сжимания продукта из-за экономической ситуации, это «боль» клиента. Да, в ре-

зультате квартиры стали меньше, но покупателю при этом достаточно комфортно организовать пространство на 30 «квадратах», потому что они их не захламляют, особенно если приходят туда, по сути, только переночевать. Они рассуждают так: «Этой площади мне достаточно, она к тому же и дешевле, я беру ее, мне это интересно». А вот на что сегодня такой покупатель действительно смотрит в первую очередь, так это на благоустройство территории, на места общего пользования, на уровень сервиса в доме. Мы, наверное, одни из первых запустили квартиры-студии на 19 «квадратов». Три года назад местные девелоперы говорили мне с осуждением: «Ты клетушки строишь, чтобы прибыль получить». Но когда у меня начало продаваться по 200-300 таких квартир в месяц, коллеги тоже начали это делать. А запрос очень понятный: эта квартира привлекательна с инвестиционной точки зрения — либо подождать, пока подорожает и продать, либо сдать в аренду не комнату, а полноценную маленькую квартиру. Студии хороши и с точки зрения первой квартиры для ребенка.

Следующая проблема, которую я вижу по прошествии нескольких лет: рынок купли-продажи жилья будет очень серьезно сжиматься. Потому что подрастает новое поколение, которое не готово ни за какие деньги в принципе брать кредиты и покупать квартиры. Они не хотят быть привязаны к одному месту и не готовы «тащить ипотечное ярмо». Им проще снять ту квартиру, которая рядом с работой либо с местом их активности. Сейчас процент населения, живущего в съемном жилье, по стране в районе 17%. Я более чем уверен, что эта цифра будет расти. Соответственно, следующий этап для девелоперов (хотя, конечно, останется какой-то пласт на продажу) — это переход в рантье, в строительство арендного жилья. Кто данную нишу освоит первым, тот и окажется «на коне». Вот здесь как раз может быть нужна помощь государства, потому что, как только там появится экономика, туда придет коммерсант-девелопер и начнет это арендное жилье строить. Сейчас это экономическое невыгодно. Как можно исправить ситуацию? Предоставлять участки именно под арендное жилье бесплатно, но с ограничением, что квартиры здесь не должны продаваться. Не помешают нулевые тарифы либо субсидирование. У нас компании-монополисты по сетям могут себе это позволить именно для больших проектов по арендному жилью, а для себестоимости такого строительства это огромная помощь. И, скорее всего, снижение по налогам. И тогда экономика арендного жилья заиграет, а девелопер сам туда пойдет.

Проект-достояние «Русь», 2-я очередь, Екатеринбург





## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Владимир ТЕН, Оксана САМБОРСКАЯ

Убоявшиеся санкций западные производители программного обеспечения (ПО) для строительства ушли, и перед их российскими коллегами во весь рост встала проблема — оперативно обживать опустевшее пространство. После бурного, но непродолжительного всплеска эмоций «всепропальщиков» на первый план вышли те, кто знает, что и как делать. Кроме того, планов по всеобщей цифровизации российского строительства никто не отменял, просто в новых обстоятельствах следует сменить некоторые акценты. А еще у производителей отечественного софта появилась насущная задача — объединиться для создания общей информационной среды.

**На повестке**

Как сказал Марат Хафизов, глава Amethyst Group, развивающего экосистему технологических продуктов для строительства, «российская строительная отрасль имеет шансы выйти на лидирующие позиции по цифровизации в мире. Но никто не справится с этой задачей в одиночку, для этого нужно объединиться всем участникам отрасли, формировать единую среду для разработки цифровых решений и сервисов».

Именно так, к примеру, поступили отечественные компании Gaskar Group и Exrasoft, совместно взявшиеся за реализацию важнейшего проекта, цель которого — создание массовых IT-решений, способных помочь застройщикам экономить ресурсы, время и десятки миллионов рублей на каждом строительном объекте.

Решения Gaskar Group — российского интегратора собственных IT-продуктов в области автоматизации и цифровизации бизнес-процессов в стройотрасли — применяются сегодня более в чем 30 регионах страны. В свою очередь, Exrasoft — это IT-компания, специализирующаяся на встраиваемых нейронных сетях, компьютерном зрении, интеллектуальном поиске и анализе данных.

Специалисты компаний объединились, когда разрабатывалась облачная система управления строительством Ehop. Это бесконтактная пропускная система с технологией распознавания лиц, включающая планшет с видеокамерой, турникет с программным обеспечением для распознавания лиц Exrasoft, контроллер и программное обеспечение. Система уже прошла апробацию Центра компетенций Департамента строительства Москвы на крупных столичных стройках: при строительстве спортивных центров самбо и бокса в Лужниках, реконструкторских работах объектов культуры федерального значения и многих других. Сейчас Ehop активно используется при строительстве объектов Международного медицинского кластера (ММК) на территории инновационного центра «Сколково» в Москве. Здесь задействованы «умные» дроны, которые анализируют, правильно ли ведутся работы, сверяют число работников, следят, чтобы на стройплощадке соблюдалась техника безопасности. Сами строители носят «умные» часы, отслеживающие физическое состояние своего хозяина. Также была модернизирована суще-



# В единстве — сила

## «Цифровые» игроки стройрынка формируют общую отраслевую IT-среду

ствующая Единая информационная система ММК, в результате чего появилась возможность сократить сроки согласования и исполнения работ по плану на 40%, а обмен информацией о предписаниях и замечаниях по объекту ускорить на 30%.

Подобные решения, призванные повысить качество и безопасность строительства, дают экономию не только времени, но и финансов. В частности, именно благодаря цифровым продуктам строительство технически сложного объекта — терапевтического корпуса ММК — удалось завершить в полтора раза быстрее нормативного срока при сокращении затрат более чем на 500 млн рублей.

**По повестке**

Примечательно, что цифровизация — актуальная тема не для одной российской столицы. На днях министерства строительства и цифрового развития Красноярского края заключили с Gaskar Group контракт на создание единой информационной системы для управления строительством объектов в регионе. Разработчик профессионального отечественного софта развернет в регионе облачную систему Ehop, в которую будут включены все строительные объекты госзаказчика края в лице краевого Управления капитального строительства с региональным и федеральным бюджетным финансированием — это не ме-

нее 170 объектов капитального строительства, из которых только до конца 2022 года с помощью новых технологий могут быть построены 25, в том числе школа на 115 мест в селе Мокрушенском, жилой корпус на 100 мест Красноярского дома-интерната №2 для ветеранов войны и труда, плавательный бассейн в Минусинске. Также Gaskar Group уже участвует в уникальном пилотном проекте Красноярского края: впервые в Арктической зоне, а точнее, в ее столице Норильске, строятся четыре многоквартирных дома с применением технологии информационного моделирования (ТИМ) и электронного технического документооборота.

«Необходимость перехода на «рельсы цифровизации» нам диктует федеральная повестка, — отмечает заместитель министра строительства Красноярского края Елена Звонарева. — Бесспорно, технологии информационного моделирования позволяют добиться и ускорения, и удешевления строительства. У нас в регионе не самые простые условия для стройки: здесь не просто север, мы строим в зоне вечной мерзлоты. Это более трудозатратные и более сложные процессы. Ошибки, которые бывают на любой стройке, в таких условиях ощущаются более болезненно и требуют больших ресурсов для устранения, дополнительных финансовых вливаний. Цифровые инструменты помогут нам увидеть все коли-

зи еще на этапе выпуска документации, до начала возведения объектов на земле. Сейчас мы идем к тому, чтобы повысить качество подготовки проектной и всей рабочей документации, сделать все рабочие процессы прозрачными и понятными, создать единую среду для коммуникации всех участников процесса — от заказчика до контролирующих органов. Красноярский край может стать одним из лидеров среди субъектов РФ по уровню цифровизации строительства».

В ведомстве также отмечают, что Ehop переводит весь технический документооборот по проектам в юридически значимый электронный вид, исключая тем самым необходимость перевозки распечатанной документации в административный центр региона или в Москву. Это значительно сокращает время при внесении изменений в исполнительную документацию и ее согласовании — с 30 дней до пяти. А срок согласования рабочей документации сокращается вчетверо — с 60 до 15 дней. Модуль «Строительный контроль» ускоряет строительный процесс на 30%, так как позволяет фиксировать нарушения и выдавать замечания непосредственно на площадке и передавать их для устранения сразу исполнителю. Также система автоматизирует формирование комплектов документов, делает процесс всех рабочих коммуникаций прозрачным, нивелируя человеческий фактор.

## Виртуальность как метод

### Область применения цифровых решений становится все шире

Владимир ТЕН

В столице создается цифровая среда для качественной реализации всех градостроительных проектов и их дальнейшей эксплуатации. «Москва уже сегодня не отстает от мировых столиц по использованию технологий информационного моделирования (ТИМ) в строительстве, — рассказывает начальник Управления научно-технического обеспечения строительной отрасли городского Департамента градостроительной политики (ДГП) Сергей

Золотарев. — С каждым днем область применения информационного моделирования становится все шире, а детализация процессов все глубже. Для освоения ТИМ, изучения проблем формирования и использования инфо-моделей, а также отработки регламентов нами уже реализуется более 50 пилотных проектов как на стадии проектирования, так и на стадии строительства объектов».

Отрадно, что усилия Москвы в цифровой сфере активно поддерживают и ведущие столичные застройщики. Так, Группа компаний «А101» при содействии Агентства инноваций Москвы тестирует систему автоматизированного управления эксплуатацией жилой недвижимости. Новый смарт-сервис будет контролировать выполнение работ, связанных с клинингом и регулярным техническим обслуживанием помещений. Опытная эксплуатация виртуальной системы автоматизированного

клининг-контроля Vgupo уже проводится в одном из домов жилого комплекса (ЖК) «Испанские кварталы» в Новой Москве.

С помощью системы управляющая компания (УК) и руководство компании-подрядчика по клинингу могут увидеть, насколько быстро и качественно выполнялась уборка каждого конкретного участка, и определить потенциал повышения уровня сервиса. Vgupo позволит установить точное время прихода сотрудников клининга и продолжительность выполнения работ. Контроль осуществляется в режиме реального времени. Это повысит ответственность сотрудников и улучшит качество уборки помещений и прилегающей территории. В свою очередь, жители ЖК, наведя камеру на QR-код, могут увидеть, когда в последний раз проводилась уборка, что повышает прозрачность работы УК и облегчает ее общественный контроль.



**Владимир ЖИДКИН,**  
руководитель  
Департамента  
развития новых  
территорий  
Москвы:  
«Внедрение  
современных  
IT-решений, конечно,

подарит покупателям недвижимости наилучший опыт владения жильем, увеличит уровень удовлетворенности и лояльности компаниям-застройщикам, поддержит наметившуюся ранее тенденцию на повышение качества жизни в новых районах»



## «РОССИЙСКАЯ ЦИФРА»

**с.1** → «СГ»: Смогут ли ваши выпускники пройти сертификацию в системе независимой оценки квалификации (НОК)?

**А.Б.:** На мой взгляд, с системой НОК еще надо разбираться. Понять, насколько все это уже отработано и подходит для реальных условий. Я пока не знаю, какие экзамены предстоит сдавать ГИП, для того, чтобы подтвердить свою квалификацию. Какие экзамены будет сдавать специалист в области BIM, мне тоже непонятно. То, что сейчас разработано, — это некие положения, когда человек буквально на память должен рассказывать, например, пункты из СП-333 («Информационное моделирование в строительстве. Правила формирования информационной модели объектов на различных стадиях жизненного цикла»). Вряд ли специалисту нужно до буквы знать все положения. Ему надо знать нормы, которыми он пользуется постоянно.

Сейчас в разработке находятся ГОСТы, которые утвердят правила работы с информационными моделями, и знание которых будет проверяться при прохождении специалистом НОК. Так что, возможно, мы введем эти правила в учебный процесс. Сейчас же мы обучаем непосредственно практическим навыкам работы в сфере информационного моделирования — именно тому, чего у обучающихся как раз и нет.

**«СГ»:** Кто преподает в вашей BIM-школе?

**А.Б.:** В основном это специалисты BIM-подразделения нашей фирмы. Практически все наши сотрудники являются преподавателями нашего BIM Campus. Люди, которые непосредственно своими руками и головой работают с BIM-проектами нашей компании. Иногда в качестве преподавателей выступают практикующие инженеры, преподающие специальные разделы — конструирование, вентиляция и т. д.

Иными словами, это люди, работающие в данной области и обладающие бесценным опытом практической работы в информационном моделировании.

**«СГ»:** Как в нынешних реалиях заказчик подбирает проектировщика — по цене, имени, качеству? Что ключевое?

**А.Б.:** Из опыта общения с нашими заказчиками мы знаем — для них очень важно, что мы можем выполнить все их требования, в том числе в практической деятельности в информационном моделировании. Хотя еще не все заказчики четко понимают, что они от этих информационных моделей хотят, поскольку требования эти очень сильно зависят от сценариев их использования.

**«СГ»:** Кстати, что можете сказать об уровне готовности заказчиков (муниципальных служащих) работать с BIM?

**А.Б.:** В целом, дела с уровнем подготовки, скажем, частного заказчика в части BIM в той же Москве обстоят уже неплохо. Можно даже сказать, хорошо. Большинство заказчиков, с которыми мы работаем, представляют себе, как работать с BIM, делать сметы по моделям, какие сценарии применяются и какие хотелось бы применять — то есть уровень готовности девелоперов в Москве уже достаточен.

# WE-ON научит!



С муниципальными заказчиками дела обстоят не так хорошо: их надо учить. И, например, Академия «ДОМ.РФ» активно занимается обучением именно муниципальных служащих, чтобы они были готовы работать с информационными моделями. Но, мне кажется, было бы неплохо госслужащих отправлять на стажировку к тем самым продвинутым девелоперам, о которых я говорил. Получилась бы очень неплохая история! Ведь им, обучая, все же преподают только сухую теорию, а практика свидетельствует, что в реальности все оказывается не совсем так, как на красивой картинке, показанной в теоретической части. По-моему, десяток лучших московских девелоперов уже обладает опытом, которым не грех поделиться. Здесь, конечно, есть сложности. Например, как обучающая платформа должна «договориться» с не очень открытыми организациями о прохождении там стажировки?

**«СГ»:** Ваш взгляд на перспективы отрасли в свете проводящейся цифровизации?

**А.Б.:** В строительной отрасли цифровизация очень нужна. Необходимо перевести в цифру обмен данными между подрядчиком и проектировщиком. Это нужно для ускорения процессов. Здесь можно начать хотя бы с точечного применения для решения тех проблем, которые существуют на стройке.

Скажем, на стройке, как правило, ведется журнал работ. Он заводится в Word или на бумажном носителе. Но если это происходит

на основе некой единой цифровой платформы, значительно ускоряются принятие решений и сама работа со многими задачами строительства. Тут даже нет смысла переисчислять все те процессы, на которые влияет цифровизация: это практически все.

В общем, это необходимый шаг. И хорошо, что этим занялись всерьез на уровне президента России, правительства РФ и Минстроя. Потому что цифровизация — это порядок, наглядность и прозрачность.

**«СГ»:** Как вы оцениваете импортозамещение в сфере BIM после ухода Autodesk и других западных компаний?

**А.Б.:** На мой взгляд, все это не очень весело. Оценить положительно импортозамещение в этой области после ухода Autodesk пока вряд ли получится. Конечно, у нас есть продвинутые компании по разработке отечественного софта. Но вся беда в том, что эти разработки шли по каким-то конкретным сценариям, заточенным под использование архитектуры Autodesk. Бизнес-процессы проектировщиков, девелоперов разработаны под использование софта последнего. Конечно, можно переучить проектировщиков работать в папoCAD. Но перестроить бизнес-процесс, который был основан на работе с моделями определенного качества, определенной структуры, несколько сложнее.

Насколько успешно справится с новыми задачами наше IT-сообщество, мы скоро увидим на практике.

**«СГ»:** Какие цифровые инструменты уже используются в российском строительстве? Какие преимущества это дает?

**А.Б.:** Уже есть цифровые инструменты, разработанные отечественными специалистами и компаниями. Впрочем, таких компаний в строительстве единицы даже в Москве. А если брать масштабы всей страны — совсем мало.

Данные инструменты применяются, например, для ускорения и облегчения общения с заказчиками. Их используют для более наглядного отображения всех строительных процессов, что удобнее и оперативнее: не надо ездить на сами объекты, глотать пыль и лазить по этажам, не надо читать гигантские

### Справочно

■ Программа обучения BIM Campus будет включать в себя три этапа:

- Начальный** — знакомство с основами Revit;
- Средний** — изучение рабочего пространства, разработки проектной документации в среде BIM, лекции от практикующих инженеров в зависимости от выбранного направления AP+KP или ВИС;
- Сложный** — углубленное изучение любого из направлений AP, KP, OB (вентиляция и отопление), ВК (водоснабжение и водоотведение), ЭОМ (электроснабжение), СС (системы связи). Обучение проведут ведущие специалисты BIM-отрасли, с которыми вы на практике будете работать с реальными объектами. А также занятия по профориентации от ведущих специалистов и ГИП.

отчеты, анализировать их. Можно просто включить компьютер, вывести трехмерное отображение объекта, увидеть, как оно строится, — сколько бетона залито, что под инженерную инфраструктуру проложено. То есть быстро и точно узнать, какой объем работ выполнен.

Может сложиться впечатление, что для рядовых строителей это не очень-то и нужно. Но для инженеров, прорабов, представителей заказчика, для тех, кто следит за потраченными деньгами, это очень важно.

Впрочем, и для рабочих это должно облегчать работу и минимизировать потери рабочего времени. Например, есть программы по маркировке всех конструкций специальными ярлычками с QR-кодом, которые считываются камерами, расположенными на площадке. Благодаря этому выстраивается картинка, где какие стройматериалы и конструкции находятся, что помогает навести порядок на стройке.

В общем, идей много, и надо их активнее развивать и внедрять.

**Беседовал Владимир ТЕН**



### Досье «СГ»

■ Алексей БАБИНОВ — руководитель отдела информационного моделирования компании WE-ON GROUP. Преподаватель Autodesk University 2021. Имеет два высших архитектурных образования — МАИ (МАРХИ) и СГАСУУ. За 10 лет прошел карьерный путь от архитектора-техника до ведущего архитектора. В последние четыре года специализируется на технологиях информационного моделирования.

В компании в пул его основных задач входит разработка EIR, ВЕР. Занимался разработкой приложений Revit, имеет опыт работы с BIM-технологиями в разных частях рынка (проектирование, технический заказчик, девелопер). Автор YouTube-канала Alexey Babinoff, где публикует ролики об автоматизации различных BIM-задач при помощи скриптов Dupato и программирования на Python.



## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «РОССИЙСКАЯ ЦИФРА»



**Алексей СКРЯБИН,**  
технический директор ООО «Бимтехнет»:

**Цифровая трансформация республиканской строительной сферы — это насущная необходимость**

стройки подсчета элементов спецификации. «Очень непростым разделом (с точки зрения работы в ТИМ) оказалась смета. Мы даже не определились, какое ПО для реализации этого раздела нам лучше выбрать. Пока делаем расчеты на ABC, также пробовали «1С-Смета», «Адепт» и другое ПО. Самый трудоемкий процесс — обоснование инвестиций (ОБИН), — поделился Алексей Скрябин. — На него тратится, наверное, до 70% усилий при создании проекта».

При этом ТИМ здесь используются только в малой части разделов. Так, в разделах сбора исходных данных и технических условий, оценки рынка, определения места размещения, оценки воздействия на окружающую среду и других в Якутске ТИМ использовать почти невозможно в силу отсутствия межведомственной цифровой среды общих данных. «У нас Государственной информационной системы обеспечения градостроительной деятельности нет, у нас Государственный архитектурно-строительный надзор с Госэкспертизой практически не взаимодействуют, госзаказчик сидит отдельно, — пояснил Алексей Скрябин. — Пока что ТИМ мы фактически используем преимущественно при определении основных строительных и технологических решений, а также при фиксации этапов производства работ».

Вывод, который эксперт сделал из опыта применения ТИМ на этапе ОБИН, — отечественного ПО в целом хватает, чтобы «закрыть» реально имеющиеся здесь технические потребности. Вместе с тем, есть сложности при визуальном представлении инвесторам. Для качественной визуализации проекта, как минимум, нужен отечественный аналог Enscape (Revit), полагают эксперты. Возможности российского ПО для создания удобоваримой «виртуальной реальности» пока слабоваты.

#### ТИМ позволяет экономить

Алексей Скрябин знает вполне реальные экономические преимущества работы в ТИМ, которые являются объективным стимулом скорейшего освоения этой технологии в Якутии и не только.

«Мы «прогоняли» несколько уже готовых проектов, выполненных по старым технологиям, через ТИМ и увидели интересные вещи. Как выяснилось, государственная экспертиза пропускает в проектах от 60 до 77 ошибок, из которых примерно 30 — критические, способные серьезно повлиять на ход реализации проекта. Стоимость устранения этих коллизий на этапе СМР составляет 5-7% от локальной сметной стоимости, а с учетом сложной логистики и прочих усложняющих строительство в нашей республике условий, данные затраты могут достигать 10-12, в отдельных случаях — 30% «сверх сметы». Как вы понимаете, это прямые и явные убытки, которых можно избежать, грамотно используя ТИМ», — заключает эксперт «СГ».

Александр РУСИНОВ

## Якутский ТИМ

### Как новые технологии пробиваются на Крайний Север

Технологии информационного моделирования (ТИМ) должны внедряться в проектно-строительный цикл не только в крупных, людных городах, но и в пустынной малонаселенной провинции, занимающей львиную долю территории страны.

По понятным причинам освоение ТИМ в отдаленных регионах — задача вдвойне трудная. А в условиях санкций, делающих недоступным профильный западный софт, — трудная втройне. И тем ценнее опыт, накопленный в ходе решения такой задачи.

Так, активная работа по «глубокому погружению» в ТИМ ведется сейчас, к примеру, в Республике Саха (Якутия). О практике применения ТИМ на этапе проектирования и прохождения государственной экспертизы «Стройгазете» рассказал технический директор ООО «Бимтехнет» Алексей СКРЯБИН.

#### «У нас холодно и трудно»

«Как вы знаете, наш регион расположен на Крайнем Севере — со сложной логистикой, коротким строительным сезоном, вечномерзлыми грунтами... В общем, у нас холодно и трудно, — обрисовал общий непростой контекст местной стройки Алексей Скрябин. — Объект, на примере которого предлагаем рассмотреть опыт работы с ТИМ, находится в селе, в 390 километрах от Якутска. С учетом бездорожья и прочих сложных условий ошибки в расчетах строительного-монтажных работ (СМР), повлекшие необходимость дополнительной транспортировки грузов, исправления неверных решений, могут вылиться в весьма существенные дополнительные затраты. Правильное использование ТИМ должно помочь избежать этих дорогостоящих ошибок».

Далее эксперт «СГ» более детально проанализировал опыт использования ТИМ при разработке конкретных разделов проектной документации (генплан, архитектурные и конструктивные решения, инженерные системы), стараясь обобщить основные коллизии и прояснить их «денежный эквивалент».

#### Практическая реализация

«Генплан, к примеру, разработан на отечественном программном обеспечении (ПО) папосCAD GeoplCS. Как показала практика, время, достаточное для обучения и «входа» в

данное ПО специалиста-архитектора, работающего над генпланом, составляет от 14 до 21 дня. Сроки разработки — примерно на 10% быстрее в сравнении с Revit, Civil 3D. Это позитивный факт. Среди выявленных проблем — трудная, сложная установка данного ПО и высокие требования к технике (характеристики рабочей станции должны превышать минимальные), — рассказал Алексей Скрябин. — Теперь о работе над архитектурными решениями на нашем объекте (это каркасное сооружение с наружными ограждающими конструкциями из сэндвич-панелей). Время обучения и входа в ПО архитектора, обладающего базовыми компетенциями для разработки архитектурной части объекта, составляет от 7 до 14 дней. Срок разработки — на 30% быстрее в сравнении с Revit, AutoCAD, ArhiCAD».

В числе выявленных проблем специалист назвал трудности при проектировании сложных фасадных элементов, отдельных элементов покрытия, а также отсутствие функционала формообразующих, как в Revit.

Касаясь раздела «Конструктивные решения», он сообщил, что проектирование металлического каркаса «опытного объекта» было выполнено на российском ПО Renga с применением дополнительной программы «ЛИРА – 10.8» собственной разработки, а

расчет свайного фундамента на вечномерзлых грунтах — с применением программы ARCCON.Frostpile 1.0 (также местного разработчика).

Фактическое время обучения и входа в данное ПО инженера-конструктора — от 30 дней, но длительность разработки конструктивных решений в сравнении с Revit — дольше на 10%. Работу в данном ПО усложняет необходимость введения дополнительных специализированных модулей либо программ с перекрестным обменом данных.

«Для эффективной работы в ТИМ на данном ПО инженер-конструктор обязательно должен уметь создавать сложные конструктивные узлы в сторонних программах, таких как «Компас-3D», — добавил Алексей Скрябин.

Делясь результатами работы в ТИМ над разделом, посвященным инженерным системам, эксперт назвал срок обучения и входа в ПО (от 30 дней) и одну из необходимых компетенций: инженер, трудясь над данным разделом, обязан знать сторонние программы (например, «Компас-3D»). В ходе работы были выявлены низкая возможность для оптимизации по системным требованиям, особенно остро проявляющаяся при увеличении объема рассчитываемых инженерных систем, и сложность на-

#### Чем занять ТИМ-менеджера?

■ При наполнении информационной модели важно хорошо и четко выстроить работу ТИМ-менеджера. В числе ключевых задач такого специалиста — подготовка получаемой после выгрузки в формате IFC полной параметризованной информационной модели к передаче на государственную экспертизу. ТИМ-менеджер также обеспечивает координацию создания и наполнения информмодели, следя за соблюдением плановых сроков работы.

Если в вашей компании большой поток строительных проектов, вам могут понадобиться три или четыре штатных ТИМ-менеджера (из расчета один на восемь проектировщиков). Лучший вариант набора профессиональных компетенций для ТИМ-менеджера — сочетание «классического» высшего инженерно-строительного образования и образования в сфере IT.



## МНЕНИЯ



Давид ТАЩЯН, сооснователь инвестиционной компании Invellect

«Загородный дом может быть одновременно и собственной резиденцией с отельным сервисом, и гостиничным номером, сдача которого в аренду будет приносить 20% годовых»

## «Мон Шеринг»

Экономика совместного потребления добралась до российской загородной недвижимости



Шеринговая экономика (или экономика совместного потребления) — один из наиболее динамично развивающихся секторов. В последнее время она если еще и не вытесняет традиционные товарно-денежные отношения, то как минимум заставляет с собой считаться. Еще до пандемии в PricewaterhouseCoopers прогнозировали рост мирового объема экономики совместного потребления с 15 млрд долларов в 2015 году до 335 млрд через десять лет. И даже при том, что от последствий фактически двухлетнего всемирного карантина часть шеринговых сервисов пострадала, другая часть, напротив, получила хорошие возможности для развития.

Так, самым очевидным образом увеличились подключения к стриминговым ресурсам; в Китае был зафиксирован рост спроса на прокат велосипедов, а в России активизировались платформы по доставке продуктов и резко возрос интерес к аренде загородной недвижимости — самоизоляция на природе все-таки привлекательнее городского «заточения». Именно за счет арендного бизнеса девелоперы рассчитывают уже в самом недалеком будущем изменить экономику загородных проектов. Владельцы же подобной недвижимости, выйдя на шеринговую модель, превратят дом на природе из убыточного актива в доходный.

Дать толчок развитию этого бизнеса в нашей стране может, например, модель Home as a Service, предложенная россий-



ской компанией Wish Home. Это особая форма инвестиций в «загородку», когда клиент приобретает в собственность дом и земельный участок и передает их в доверительное управление профильной управляющей компании (УК). Та решает все вопросы, связанные с экспертизой и обслуживанием, управлением клиентским сервисом и доходностью, а также берет на себя затраты по эксплуатации и коммунальным платежам. Собственник, в свою очередь, может жить здесь сам, а может сдать недвижимость в аренду либо лето проводить в доме, а в течение остального года пускать туда туристов, обеспечивать комфорт которым (вплоть до развлечений) тоже будет УК. При этом 60% всех арендных поступлений она будет направлять владельцу недвижимости. Таким образом, загородный дом становится одновременно и собственной резиденцией с отельным сервисом, и гостиничным номером, доходность от которого, по оценкам аналитиков из Commonwealth (бывшая Cushman & Wakefield), может превысить 20%.

Такая схема инвестирования часто встречается в Швейцарии, Великобритании, Турции, Таиланде. В России данная программа только начинает набирать обороты, что позволяет говорить о ней как об инновационном продукте. А с учетом расчетной окупаемости для собственника (в течение 5-7 лет) ее можно рассматривать как перспективную и конкурентоспособную инвестиционную модель на рынке загородной недвижимости. Первый в нашей стране коттеджный апарт-отель, работающий по модели Home as a Service, откроется в сентябре в подмосковном городе Яхроме, неподалеку от горнолыжного курорта, рядом с усадьбой Ольгово, вертолетным и спортивным парками, гольф-клубом. Каждый коттедж полностью готов к эксплуатации, оформлен в современном стиле (от мебели до сантехники), подключен к коммуникациям. На территории комплекса есть все, что необходимо для качественного отдыха: банный спа-комплекс, беседки для барбекю и даже японские купели.

Алексей КРИВОШЕИН, сооснователь маркетингового агентства для производств TrendProm

«На старте новый бренд не может себе позволить «ковровые бомбардировки» рекламой всех потенциальных клиентов. Поэтому бить надо точно!»



## «Склеить» продажи

Как вывести на рынок стройматериалов новый продукт?

Российский бренд строительного клея TRICOL появился в начале 2018 года. До этого у компании TRI было производство клея и герметиков под торговыми марками других производителей, но она решила вывести на рынок собственный бренд клея для паркета.

Вообще на рынке строительной химии в России существует дилемма: российские клеи на порядок дешевле европейских, но зачастую низкого качества. Поэтому потребителя ставят перед выбором — либо покупать подороже и быть уверенным в качестве, либо рискнуть купить дешевле, но столкнуться с непредсказуемыми последствиями нанесения такого клея. При этом узнать, действительно ли хорош клей, можно только спустя пару лет после его использования, когда становится ясно, не начал ли отклеиваться паркет. Это осложняет продажи на первых порах.

Компания TRI решила вывести на рынок клей достойного качества, но по сбалансированной, средней цене. Она организовала лабораторию, создающую и тестирующую в разных условиях средства строительной химии — клеи, герметики, компаунды и т. д., с которыми компания вышла на рынок. После этого компания TRI сделала сайт и стала продавать эти продукты по своей бизнес-сети. Вот на этом этапе к продвижению бренда и подключилось наше маркетинговое агентство. Мы помогли TRI сделать первые шаги на рынке.

Прежде всего, мы решили, что до того, как стать маркой, которая у всех на слуху и является первым выбором человека, делающего ремонт, нужно построить каналы продаж и ангажировать дилеров строительной химии: поставить на полки магазинов, разместиться в интернет-каталогах, появиться на строительных рынках. Чтобы продавец, на «последней миле» взаимодействующий с покупателем клея — будь то человек, покупающий для ремонта своей квартиры, или прораб, — разъяснил ему достоинства клея, ведь у TRI не было своей розницы, она торговала только через дилеров.

Мы не рассказывали в интернете о нашем строительном клее, потому что на старте новый бренд не может себе позволить «ковровые бомбардировки» рекламой всех потенциальных клиентов, так как у нас бюджет на маркетинг составлял всего 150 тыс. рублей в месяц. Поэтому мы стали бить точно по магазинам и рынкам — провели рекламные кампании в интернете, направленные на потенциальных дилеров и прорабов (таргетиро-

ванную рекламу в Facebook, контекстную рекламу в Яндекс.Директ и Google Adwords). Но проблемой стало то, что у компании практически не было репутации на рынке, отзывов, рекомендаций. Потенциальный покупатель, увидевший рекламу, шел в интернет за отзывами... и не находил там практически ничего. Владельцы строительных магазинчиков задавались вопросом — зачем брать совершенно неизвестный продукт? Поэтому первым нашим «лайфхаком», «партизанским» ходом, стало создание небольшого колл-центра, прозванивавшего магазины и рынки под видом покупателей, спрашивая, есть ли в наличии клей TRICOL. Конечно, параллельно мы разместили отзывы на Otvovik.com, заполнили информацию о продукте в справочниках — сделали карточки компании. Стали публиковать информацию на строительных порталах — где-то платно, где-то бесплатно. Находкой стало размещение данных на сайте Ассоциации деревянного домостроения. Но главную роль сыграла совокупность факторов: дилер видел рекламу клея в интернете, ему звонили «покупатели», спрашивая, есть ли клей в наличии, на строительных сайтах были отзывы и статьи о компании.

Вторым «партизанским» ходом стала реклама на Avito.ru. Здесь мы нацеливались на прорабов и дарили им инструменты для укладки паркета, а также бесплатные пробные банки продукции. Таким образом клиенты могли проверить по консистенции, составу и свойствам, подходит ли им клей. Был сделан лендинг, и мы запустили в интернете рекламные кампании, ориентированные на прорабов. В рекламных объявлениях говорилось: «Сэкономь на смете вместе с клеем TRI — и не потеряй в качестве». Плюс «лид-магнит»: первая банка клея в подарок. У нас была задача: получить хотя бы небольшую известность в профессиональном сообществе, чтобы дилеры начали обращать внимание на продукцию.

Такие решения мы чередовали в первые два года. Нужно отдать должное клиенту — он был готов на новые эксперименты и креативные решения. В 2020 году продажи значительно выросли и окупили первоначальные вложения в маркетинг. Дело в том, что за два года мы накопили «критическую массу» знания рынка строительных клеев. Реклама наконец начала давать стабильный поток заявок от дилеров. Сейчас в 40 из 85 регионов России у компании есть дилеры, так что марка TRICOL стала действительно федеральной и узнаваемой.





## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФАСАДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

Алексей ЩЕГЛОВ

Производство и монтаж фасадных конструкций — важный сегмент промышленности строительных материалов и рынка строительных работ. Однако данная сфера редко становится предметом пристального изучения экспертов. Это обусловлено целым рядом факторов: сложностью учета всех компонентов производства и установки фасадных систем, чрезвычайным разнообразием продукции и отсутствием единой классификации.

Определенные трудности оценки емкости рынка систем навесных фасадов связаны, например, с тем, что часть разработчиков производит только крепежные элементы для установки облицовки фасада (подконструкцию). Эти материалы могут закупаться другой компанией, выпускающей облицовочные панели и продвигающей на рынке систему под собственным брендом, но тогда, как правило, производитель крепежных элементов не афишируется.

Тем не менее, существуют достаточно надежные исследования, позволяющие оценить, как объем рынка фасадных конструкций, так и преобладающие на нем тенденции. Что касается его структуры, то общепринятой является точка зрения, что единый рынок наружных систем теплоизоляции фасадов подразделяется на два типа: сегмент штукатурных систем теплоизоляции и сегмент вентилируемых фасадов. И принципиальной разницы по типам объектов, где используются технологии наружной теплоизоляции штукатурного типа и навесные вентилируемые фасады, нет. При этом проектные и подрядные организации, выполняющие работы по теплоизоляции фасадов, часто предлагают заказчикам несколько вариантов проекта теплоизоляции здания с применением



## Инерция благополучия

### Рынок фасадных систем демонстрирует остаточный рост

# 114

млрд рублей

таков, по оценкам аналитиков, прошлогодний объем фасадного рынка России (в сегментах СФТК и НФС)

фасадных систем разного типа. И выбор решения остается за ним.

Для исследователей фасадные системы представляют собой интересный для изучения сегмент, динамика которого в значительной степени следует за эволюцией строительной активности, но обладает собственной спецификой. По данным, предоставленным «Стройгазете» аналитической компанией «Строительная информация», совокупные объемы монтажа штукатурных и навесных систем теплоизоляции фасадов составили в 2021 году около 56,2 млн квадратных метров, прирост рынка — 4%. Проведенное экспертами компании в прошлом году очередное исследование этого рынка позволяет сделать вывод, что за последние несколько лет оба сегмента фасадных систем — фасадные тепло-

изоляционные композитные (СФТК) и навесные фасадные (НФС) — росли примерно одинаковыми темпами.

Если рассматривать структуру рынка по типам объектов, то можно отметить, что объемы монтажа навесных систем теплоизоляции на нежилых объектах выше, чем объемы применения штукатурных систем. С другой стороны, штукатурные системы чаще используются при малоэтажной и частной застройке (загородные дома, коттеджи, коттеджные поселки, малоэтажные жилые комплексы). Наибольший объем потребления материалов для фасадных систем теплоизоляции приходится на сегмент нового многоквартирного жилого строительства. По полученным оценкам, на сегмент жилых новостроек в прошлом году пришлось 51% от общей площади установлен-

ных штукатурных систем и 42% установленных вентилируемых фасадов.

Однако соотношение в объеме монтажа СФТК и НФС различается в регионах: штукатурные фасады заметно более популярны, чем навесные, в Санкт-Петербурге и Поволжье, а НФС занимают большую долю на рынках Москвы, Сибирского и Дальневосточного регионов.

«В деньгах мы оценили рынок СФТК и НФС примерно на уровне 114 млрд рублей в 2021 году», — говорит исполнительный директор компании «Строительная информация» Наталья Скороходова, по словам которой, в сегменте вентфасадов представлена продукция более 90 компаний («Юкон Инжиниринг», «Металл Профиль», «Татпроф» и другие), тогда как рынок СФТК более концентрированный.

## Без права на послабления

Почему важно подтверждать качество и надежность фасадных систем?

Алексей ЩЕГЛОВ

Фасад здания — это не только его «лицо», но и важнейшая из систем, исправность и долговечность которой гарантируют безопасную эксплуатацию всей строительной конструкции — от фундамента до крыши. При выборе фасадного решения не может быть несущественных мелочей, а от самочувствия и уровня развития фасадной отрасли зависит не только эстетический облик российских населенных пунктов, но и комфорт и благополучие граждан. Поэтому со дня своего основания деятельность Союза производителей, проектировщиков и поставщиков фасадных систем направлена на формирование цивилизованных условий развития этого сегмента национальной строительной индустрии. О том, как с этим сегодня справляется профессиональное сообщество, «Стройгазете» рассказал Президент Фасадного Союза Сергей АЛЕХИН.

«СГ»: Сергей Владимирович, с марта 2023 года планируется отмена выдачи технических свидетельств на фасадные системы. Как на это решение регулятора отреагировали игроки и эксперты рынка?

Сергей Алехин: Эта информация дала почву для многочисленных дискуссий, кото-

рые и сегодня не утихают. Чем ближе весна следующего года, тем больше вопросов, ведь за новостью об отмене техсвидетельств специалистам отрасли пока не понятно, как заменит сложившуюся практику выход разрабатываемых государственных стандартов и насколько это будет удобно и безопасно для всех участников рынка.

«СГ»: Отсутствие этого документа может как-то болезненно сказаться на всей фасадной отрасли?

С.А.: Я бы сказал, не только на отрасли, но и на жителях страны. И болезненно — это еще мягко сказано. Техническое свидетельство — механизм, которым пользуются российские «фасадчики» с 1997 года. Отмена его выдачи многих сейчас приводит в паническое состояние незащищенности. Многолетний опыт показывает, что чем тщательнее идет контроль за фасадными системами на всех этапах, тем они правильнее разрабатываются, надежнее проектируются и монтируются. И здесь не должно быть послаблений.

В связи с этим на повестке остается несколько ключевых вопросов. Насколько болезненно пройдет переход от старого к новому? Насколько мы сможем обеспечить



Сергей АЛЕХИН,  
Президент Фасадного Союза:

Наша общая и главная задача — сохранить фасады зданий безопасными, надежными и долговечными

отраслевую поддержку? Как успешно работает система оценки технической пригодности и условий безопасности фасадных систем, запущенная нашим союзом? И, конечно же, насколько сокращение сроков выдачи техсвидетельств повлияет на качество технических решений и оцениваемых конструкций? Просто это как раз тот случай, когда снижение административных барьеров и сокращение количества необходимых документов напрямую могут повлиять на качество производимых материалов и кон-

струкций. При этом нельзя допустить полный отказ от контроля за всеми этапами жизненного цикла фасадных систем. Эту функцию выполняет и будет в дальнейшем, развивая влияние, выполнять Фасадный Союз.

«СГ»: То есть Фасадный Союз имеет дополнительные полномочия?

С.А.: Конечно! Иначе мы были бы бессмысленной организацией! Наша задача — защищать интересы отрасли и ее участников, потребителей (жителей) и максимально принимать участие в разработке любых документов, в которых рассматриваются или регламентируются вопросы, касающиеся фасадов.

Дело в том, что невовлечение отраслевых специалистов в процесс создания регламентирующих документов, на основании которых им предстоит работать, а также отсутствие контроля с их стороны создадут новые и, возможно, более частые прецеденты с использованием на зданиях конструкций, по факту не соответствующих необходимым требованиям. Но благодаря активности участников Фасадного Союза сегодня разрабатываются необходимые стандарты. Одним из ключевых разрабатываемых госстандартов в этом году, наверное, необходимо назвать свод правил (СП) «Системы фасадные навесные вентилируемые. Правила проектирования, производства работ и монтажа». Летом пройдут публичные



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



**Артем КЛЕМЕНТЬЕВ,**  
руководитель  
по маркетингу и сбыту  
**АКВАПАНЕЛЬ®** в России  
и СНГ:

«КНАУФ в России  
предлагает строителям  
три разновидности  
фасадных решений: навесные  
вентилируемые фасады

с облицовкой из влагостойких цементных плит «АКВАПАНЕЛЬ», системы СФТК с минераловатным и пенополистирольным изоляционным материалом и каркасно-обшивную несущую наружную ограждающую конструкцию.

Стоимость устройства фасадов в проекте строительства многоквартирного дома в России составляет, как правило, от 7 до 18% общих расходов. При использовании традиционных технологий создания наружных стен из мелкоштучных строительных материалов нет значительного потенциала сокращения затрат. Такие фасады не имеют резервов для ускорения производства и шансов существенного изменения ситуации со сроками и качеством.

В КНАУФ уверены, что лучшей альтернативой наружным стенам из мелкоштучных строительных материалов станет именно технология быстрого возведения фасадов в виде каркасно-обшивных стен (КОС) со всеми преимуществами технологии сухого строительства. Среди основных преимуществ: масштабируемость, возможность заводского изготовления (Prefab), экономичность и скорость монтажа. Стены КОС могут нести и тяжелые фасадные облицовки (например, керамогранит, терракотовые панели и пр.), использоваться в проектах высокого класса.

Наибольший потенциал применения таких систем при разработке решения мы видели в регионах с коротким строительным сезоном, сложными логистическими процессами и невысокой рентабельностью строительства — на Урале и дальше на восток, но время и реальные продажи показывают, что они высоко востребованы в Центральной России и Московском регионе».

При этом можно считать, что на этом рынке импорт практически отсутствует. В сегменте СФТК цементные клеевые и штукатурные составы выпускаются российскими предприятиями. Одновременно, по словам эксперта, в сегменте НФС присутствует продукция нескольких белорусских и турецких производителей, а также импорт некоторых специфических систем, например, для монтажа кирпичной кладки или фиброцементного сайдинга.

Что касается текущей ситуации на рынке, то, по мнению Натальи Скороходовой, 1 полугодие прошло на положительной волне. Однако в немалой степени это связано с инерцией: часть объемов, монтировавшихся в первой половине года, была оформлена и профинансирована ранее. Вместе с тем, некоторые производители фасадных систем ожидают по итогам года существенного падения объемов работ. Так это будет, или худшие опасения не оправдаются — покажут ближайшие месяцы. Но Наталья Скороходова надеется на лучшее. «По моему мнению, снижения объемов рынка в этом году не будет», — заявила «СГ» эксперт.

обсуждения первой редакции, к которым мы приглашаем обязательно присоединиться всех специалистов.

**«СГ»: Возможно, у Союза и профсообщества уже есть какие-то предложения?**

**С.А.:** Мы считаем, что быстрая, не обеспеченная условиями безопасности отмена выдачи техсвидетельств — это сложный вопрос, с которым не стоит торопиться. Мы предлагаем активный, с принятием существенных решений, совместный диалог разработчиков и специалистов фасадной отрасли, который дал бы дополнительную почву для размышлений и доработки этих нововведений. Мы считаем необходимым применять индивидуальный подход к каждому производителю фасадных систем и конструкций, крепежных элементов и облицовок, проектировщикам, монтажникам и другим участникам фасадного рынка. Ко всем, кто работает на российском рынке, и особенно к тем, кто впервые на него выходит.

**«СГ»: Ваш подход понятен, и он правильный. Что по вашему мнению еще важно учесть?**

**С.А.:** Важно не только реализовать государственную программу по отказу в выдаче техсвидетельств, но не менее важно и выработать правильный отраслевой порядок оценки и подтверждения технической пригодности навесных фасадных систем, осно-

ванный на компетентном и равноправном подходе ко всем участникам рынка. Только внимательный и взвешенный контроль может дать уверенность в том, что фасады не начнут «летать» еще больше и нам не придется возвращаться к тому, что так долго гарантированно работало.

**«СГ»: Что же все-таки является гарантией безопасности?**

**С.А.:** Думаю, что коллеги со мной согласятся, если скажу, что именно развитие продуманных обеспеченных стандартов, как государственных, так и отраслевых, является в том числе гарантией безопасности и ответственности компании за качество своей работы и конечный результат. При этом необходимо и важно отметить, что сегодня одними из основных проблем качества являются уровень знаний и квалификация монтажников, которые непосредственно отвечают за производство работ. Этот уровень предельно низок. Они допускают при монтаже существенные ошибки, которые влияют на безопасность. Мы совместно с ведущими вузами России ведем работу по формированию обучающих курсов (не столь быстро, как хотелось бы). Результатом обучения, когда руководители монтажных компаний смело смогут приглашать таких специалистов на работу, должен стать документ Фасадного Союза, подтверждающий уровень пройденного обучения и полученных знаний.

## Вызов принят!

Компания «Симплекс Фасад» делится своим опытом по укреплению позиций в период нестабильности



Сергей ВЕРШИНИН

Обстоятельства последних лет научили отечественные компании быть как никогда гибкими и приспосабливаться к любым условиям развития отрасли. Фасадная отрасль не стала исключением: каждый поставщик навесной фасадной системы осознал и оценил для себя зависимость от импортных комплектующих. Бодрее всех выглядели компании с полностью локализованным производством. Именно их положительный опыт отгрузки навесных фасадных систем (НФС) в рамках взятых на себя обязательств с минимальной поправкой на внешние обстоятельства заставил многих игроков рынка инвестировать в собственное производство. Своим видением открывшихся в период нестабильности возможностей и перспектив для бизнеса со «Стройгазетой» поделился **генеральный директор ООО «Симплекс Фасад» (бренд Simplex Fasad) Эдуард ПОЗДНЯКОВ.**

### Амбициозно и выполнимо!

«Сегодня мы ясно видим тенденцию кардинального изменения спроса на подсистему под конкретные виды облицовки: идет стремительный рост объемов вентфасадных из бетонной клинкерной плитки, пустотелый и полнотелый декоративный кирпич также прочно занимает свою нишу среди фасадных облицовок, широкое распространение в новых архитектурных решениях получил и стеклофибробетон (этот материал на этапе становления и развития). Стандартные керамогранитные плиты и композитные кассеты уходят на задний план.

Мы как производитель НФС обязаны уловить и даже опередить эти тенденции и вовремя перезагрузить свои производственные линии с одного вида крепления облицовки на другой, что мы успешно и осуществляем. У нас есть готовый технологичный продукт — конструктив навесных фасадных систем под все популярные виды облицовок, прошедший все необходимые испытания на прочность, коррозию и пожаростойкость. Мы даем 100-процентные гарантии на качество своего продукта, потому что знаем, из какого сырья он сделан. Каждая партия элементов НФС Simplex Fasad проходит строгий контроль ОТК.

Более того, мы идем от потребностей наших заказчиков и прекрасно понимаем: сегодня длинные инвестиции в строительной отрасли не интересны и даже опасны. Вложенные в стройку средства должны иметь короткий срок оборота, в связи с чем мы сократили сроки поставки с двух недель до двух-трех дней. Такие, можно сказать, мгновенные поставки стали возможны благодаря расширению как производственных площа-

# +60%

составил на июль текущего года прирост по отгрузкам НФС под брендом Simplex Fasad (по отношению к прошлому году). Причем ООО «Симплекс Фасад» осуществляет поставки по РФ и СНГ только напрямую

дей, так и складских комплексов. Сейчас у нас в собственности постоянно пополняемый склад в Московской области. Ежемесячно мы отгружаем со склада продукцию Simplex Fasad, закрывающую спрос на 144 тыс. квадратных метров стальной подсистемы. В наших планах — развить региональную сеть складов, чтобы не только отгружать, но и доставка занимала максимально короткие сроки. Мы понимаем, что постоянное поддержание складских остатков на предельном уровне требует повышенной производительности, и сейчас уже внедрили и запустили новые дополнительные станки для профиля под бетонную клинкерную плитку, что позволяет полностью закрыть текущий спрос на данный вид продукции от новых и постоянных заказчиков. И мы не собираемся останавливаться: дополнительно приобретено и присоединено к текущей производственной площадке два гектара земли под новые цеха. Ставим перед собой задачу в ближайшие пять лет войти в тройку ведущих отечественных производителей НФС. Амбициозно и выполнимо!»

### Болезненная зависимость

«Как и каждый российский поставщик, ООО «Симплекс Фасад» зависит от импортных комплектующих. В нашем случае зависимость минимальна: это крепеж в составе НФС в виде вытяжной заклепки и анкеров. Мы как производитель моментально реагируем на стоимость сырья и регулируем ценообразование на элементы НФС. К слову, сегодняшняя стоимость подсистемы Simplex Fasad вернулась к уровню февраля 2021 года. А вот цена метизов как поднялась на 60-70% в марте этого года, так и не опускалась. Именно сейчас остро ощущается необходимость в надежном отечественном производителе метизной продукции. Привозить импортный крепеж получается дешевле, чем производить у нас. Решить этот вопрос возможно только на уровне господдержки и регулирования цен на ввозимую продукцию. Да и в фасадной отрасли необходимо налаживать полноценный двусторонний диалог с государством. Уверен, большинству потребителей НФС стало бы спокойнее, если бы мы заручились поддержкой властей по распределению грантов, квот и допуску к госконтрактам только компаний-производителей с полным циклом производства. Для нас это стабильность, для государства — развитие отрасли, налоги, уверенность в качестве и безопасности продукции».



ЖКХ

# Предварительная тренировка

## Антимонопольщики предложили применить метод эталонов в сбытовой части теплоснабжения



**Ольга ГИЛИЧИНСКАЯ,**  
член рабочей группы при экспертном совете  
по ЖКХ при ФАС России:

**При эталонизации нужно применять комплексный подход, в рамках которого учитываются интересы всех участников теплоэнергетического рынка и потребителей**

Алексей ЩЕГЛОВ

В настоящее время тарифы на тепло содержат в себе три составляющие: производство, передачу и сбыт. В Федеральной антимонопольной службе (ФАС) России разработали документ, которым предлагается распространить метод эталонов пока что только на одну часть тарифа — сбытовую деятельность ресурсоснабжающих компаний.

Как пояснили «Стройгазете» в ведомстве, суть метода заключается в том, что нормируются (ограничиваются) расходы компании для осуществления ее деятельности без ущерба для потребителей. «В результате применения метода эталонов устанавливаются эффективные значения операционных расходов регулируемых организаций, которые предметно распределены по определенным блокам. Например, теплоснабжающие организации (ТО) могут совершенствовать свою работу по двум критериям — цена и качество, так как они стимулируют их к росту операционной эффективности», — говорится в разъяснениях пресс-службы антимонопольного ведомства.

Предполагается, что новая схема позволит снизить внутрирегиональную и межрегиональную дифференциацию тарифов на тепло, а также гарантирует защиту интересов всех сторон. Так, для потребителей будут соблюдены стандарты качества оказываемых

услуг по недискриминационной цене, а регулируемые организации повысят доходность своей деятельности за счет оптимизации затрат и стимулирования производительности. Одновременно при помощи цифровизации будет обеспечена прозрачность установления тарифов. Наконец, в ФАС уверены, что порядок определения стоимости тепла для населения при введении эталонов не изменится, необоснованный же рост тарифов будет пресекаться.

Отметим, что о необходимости введения эталонных тарифов в теплоэнергетике говорится достаточно давно, но реальных подвижек в этом направлении до сих пор не отмечалось. Однако, как считает член рабочей группы при экспертном совете по ЖКХ при ФАС России Ольга Гиличинская, на этот раз «все серьезно». Правда, пока антимонопольщики планируют вводить эталоны только на сбытовую часть расходов, которая в настоящее время в валовой выручке теплоснабжающих организаций в целом невелика (даже у единых ТО, работающих с потребителями, она составляет до 5% расходов). То есть пока что идет своего рода «тренировка» по введению эталонов на малой доле расходов. Когда очередь дойдет до остальных, сказать сложно: неизвестно, на какой стадии находится разработка эталонов применительно к части, касающейся транспортировки и выработки ресурсов в

тепле. «Боюсь, что пока на начальной, потому что по этому поводу еще не было ни одного экспертного совета и никаких обсуждений», — предполагает Ольга Гиличинская, и, по ее прогнозу, говорить о реальном, полном переходе на эталоны можно будет не ранее чем через несколько лет.

Что же касается отмечаемых ФАС преимуществ эталонизации, то если говорить применительно к ситуации полного введения эталонов на весь тариф и валовую выручку, стоит признать, что антимонопольное ведомство право и при таком раскладе действительно уйдут определенные возможности по дискриминации предприятий, по учету в тарифах необоснованных затрат и мероприятий и т. п. Но сегодня, когда речь идет об эталонизации «кусочка» тарифа, это не так, и ФАС «немного опережает события».

Эксперт «СГ» также сомневается, что при полной эталонизации в отдаленном будущем удастся избежать роста расходов на тепло для населения. Ведь если вспомнить ситуацию, сложившуюся, когда эталоны вводились в электроэнергетике, то тогда тоже много говорилось, что «скачка» не будет и в целом снижение тарифов по стране составит 14%. Но реалии свидетельствовали, что, может, у кого-то снижение и было (в частности, на Дальнем Востоке), но практически все регуляторы подтверждали, что они у себя

фиксируют рост — и в наибольшей степени он тогда произошел в субъектах Центральной России.

«Неясно, за счет чего может быть снижение тарифов при полном введении эталонов. Тем более, что не по всем регионам принят и действует закон о возможности субсидирования межтарифной разницы. В частности, это так в регионах центра России. При выходе за счет эталонов на экономически обоснованные тарифы это даст рост, и в этих субъектах субсидий не будет. В такой ситуации непонятно, как будет компенсироваться возникшая разница между старыми и новыми затратами для потребителей, и как регионы будут с этим справляться», — отмечает Ольга Гиличинская.

Если вдруг с эталонами тарифы вылезут выше утвержденных регуляторами величин, то ситуация усложнится, и тогда компаниям за счет сбыта, учета и других составляющих придется снижать зарплаты сотрудников и сокращать ремонты, что чревато весьма серьезными последствиями.

Поэтому при эталонизации необходимо применять комплексный подход, включая учет возможного роста расходов. На местном уровне необходимо будет увеличивать адресные субсидии населению. «Всем надо сдерживать рост тарифов. Хотя понятно, что у правительства в нынешней критической ситуации мнение на этот счет несколько иное. И, наверно, правительство, как у нас всегда бывает, право», — говорит эксперт.

Исходя из вышесказанного, при переходе на полную эталонизацию в теплоэнергетике предстоит преодолеть немало сложностей. Прежде всего, следует научиться правильно и грамотно считать сами эталоны. Этой проблематикой сегодня всерьез занимается Ассоциация производителей тепловой энергии, но ее состав сформирован крупными предприятиями, владеющими генерирующими объектами. Как правило, их подход очень слабо учитывает интересы небольших производителей, работающих в малых городах, которые часто запитываются мелкими котельными.

Анализ проекта постановления правительства о частичной эталонизации позволяет сделать вывод, что ее введение даст как минимум 3-процентное увеличение выручки для производителей. «Это будет достигнуто за счет введения сбытовых «бонусов», которые в нем нарисованы», — констатирует эксперт. Ведь постановление в том числе позволяет учитывать в расходах компаний средства, которые они тратят на обслуживание кредитов, выданных на пополнение оборотных средств, в размере ставки рефинансирования плюс 4 процентных пункта. «Понятно, что население плохо платит, и не всегда регулярно это делают бюджетные организации. Но нельзя огульно перекладывать все эти проблемы только на потребителей», — заключила Ольга Гиличинская.

## Тепленькая пошла

В «коммунальном споре» судьи встали на сторону потребителя

Сергей ВЕРШИНИН

Температура горячей воды, подаваемой к водоразборным точкам в многоквартирных домах (МКД), должна быть не менее 60°C и в закрытой, и в открытой системе водоснабжения. Такой «норматив» «установил» Верховный суд (ВС) РФ, признавший недействующим абзац третий пункта 5.3.1 Правил технической эксплуатации жилого фонда, утвержденных постановлением Госстроя РФ от 27 сентября 2003 года №170, в той мере, в какой он разрешал подачу не очень горячей воды (50°C) к точке водоразбора в закрытых системах горячего водоснабжения (ГВС).

Как пояснили «Стройгазете» эксперты компании «Гарант», оспаривал данную норму

гражданин, который при замере температуры горячей воды в своей квартире определил, что в точке водоразбора она составляла всего 52°C. Административный ответчик — Минстрой России — иск не признал, отметив, что спорный акт должным образом принят, зарегистрирован, опубликован и к тому же не нарушает прав и законных интересов истца.

Несмотря на это, ВС РФ своим решением от 22 июня 2022 года №АКПИ22-375 удовлетворил иски о признании недействительными, сошедшими на то, что санитарное законодательство (п. 84 СанПиН 2.1.3684-21) требует, чтобы температура горячей воды в местах водоразбора централизованной системы ГВС была не ниже 60°C и не выше 75°C. Таким образом, определенное постановлением №170 допустимое отклонение от температурного режима фактически означает изменение санитарно-эпидемиологического норматива качества горячей воды, являющегося противоэпидемической мерой. Поэтому спорный абзац Правил от 2003 года признан недействующим со дня вступления решения ВС РФ в законную силу.







## Расстановка приоритетов

### На чем сделают акценты в новой программе расселения «аварийки»?

Алексей ЩЕГЛОВ

Действующая программа переселения граждан из аварийного жилья является одной из наиболее успешных инициатив с точки зрения соответствия ее выполнения ранее намеченным планам. В отличие от многих других программ темпы ее реализации в некоторых субъектах даже опережают утвержденные ранее графики переселения. Но вместе с успехами имеется и ряд проблем, которые, если их не преодолеть, потенциально могут снизить эффективность реализуемых мер.

На эти сложности обратил внимание председатель попечительского совета Фонда развития территорий (ФРТ) Сергей Степашин во время недавней рабочей поездки в Кировскую область. Он отметил, что в условиях санкций произошло резкое подорожание строительных материалов и в целом услуг, связанных со строительством. И хотя Минстрой России скорректировал в сторону увеличения стоимость квадратного метра жилья, этого недостаточно, и выделенного на переселение финансирования из источников всех уровней не хватает. «Министерство пересмотрело нормы стоимости «квадрата». Сейчас это почти 84

тыс. рублей. Но под это нужны средства, в том числе и из федерального бюджета. ФРТ уже направил соответствующую заявку. Мы запросили ежегодное увеличение финансирования на 50 млрд рублей. Пока нам одобрили 25», — сказал Сергей Степашин.

Кроме того, имеющиеся программы расселения не отражают реальный масштаб проблемы ветхого жилья, так как на этапе их формирования большинство регионов России подали заниженные данные. Пути решения всех этих проблем должны быть заложены в новую программу переселения. Правда, пока на уровне правительства не принято решения, как она будет реализовываться. «Рассматриваются новые формы предоставления жилья переселенцам: либо как раньше, либо аренда, либо социальный найм. Это непростой вопрос, вопрос социального напряжения и настроения людей», — отметил Сергей Степашин и призвал региональных чиновников определить количество жителей, которые смогут претендовать на жилье в рамках следующего этапа программы переселения.

К концу 2023 года планируется завершить реализацию действующего плана переселения. И еще есть время сформировать новую программу так, чтобы в ходе ее реализации

приоритетно использовались способы и меры, зарекомендовавшие себя лучше всего.

Как считают в Фонде содействия реформированию ЖКХ (Фонд ЖКХ), одним из наиболее действенных является механизм комплексного развития территорий (КРТ). При его использовании часть обязательств по расселению непригодных для проживания домов берет на себя застройщик. Кроме того, комплексный подход к обновлению застроенных территорий позволяет расселять не только здания, уже признанные аварийными, но и имеющие перспективу стать таковыми в ближайшее время.

В Фонде напомнили, что в конце 2021 года в Федеральный закон №185-ФЗ была введена норма, позволяющая субъектам РФ расходовать денежные средства, направленные Фондом ЖКХ, на приведение квартир, находящихся в муниципальной собственности, в пригодное для проживания состояние и предоставлять их переселенцам из «аварийки». Соответственно, денежные средства будут расходоваться в меньшем объеме.

К снижению стоимости возведения жилья в рамках программы переселения также ведет развитие строительного комплекса в регионах. В этих целях властям необходимо организовывать собственные строительные компании, которые будут заниматься реализацией региональных и муниципальных программ, в том числе возведением домов для переселения граждан из аварийного жилфонда. Налаженное взаимодействие между региональными и муниципальными органами власти с такими застройщиками, участие таких компаний в программных мероприятиях удешевят строительство.

«Все эти меры позволят существенно сократить стоимость расселения аварийного

#### Кстати

■ В новую программу переселения граждан может быть включен жилищный фонд площадью 15,8 млн квадратных метров, признанный аварийным по состоянию на 1 января 2022 года и не включенный в действующую программу.

жилищного фонда, а сэкономленные денежные средства могут быть направлены на другие мероприятия программы переселения», — уверены в Фонде ЖКХ.

Что касается учета аварийного жилья, то такой механизм тоже есть. И на базе автоматизированной информационной системы (АИС) «Реформа ЖКХ» регионам предоставлена возможность вносить в электронном формате данные о таком жилье, в том числе признанном непригодным для проживания после 1 января 2017 года как ввиду физического износа, так и по другим причинам. В случае, если субъекты РФ предоставляют соответствующую информацию несвоевременно, для них возникают риски недополучения лимитов финансовой поддержки. Это связано с тем, что они формируются на основании предоставленных регионами данных. Такая мера является стимулом.

Помимо этого, в целях реализации упрощенной процедуры признания домов аварийными по заказу Фонда ЖКХ был разработан свод правил (СП) 454.1325800.2019 «Здания жилые многоквартирные. Правила оценки аварийного и ограниченно-работоспособного технического состояния». Сроки ее проведения значительно короче, чем у ранее применявшихся механизмов, и благодаря ей значительно снижается стоимость таких работ.

В целом, в Фонде ЖКХ рекомендуют регионам при определении механизмов реализации новой программы в первую очередь выбрать те, которые будут способствовать снижению нагрузки на федеральный и региональные бюджеты. Важнейший из них — механизм комплексного развития территорий жилой застройки, позволяющий оперативно решать проблему расселения сразу нескольких аварийных домов, расположенных на одной территории. «Его применение с механизмами, представленными в инфраструктурном меню, позволит не только построить новые дома и целые районы, но и обеспечить их современной коммунальной инфраструктурой, возвести необходимые социальные объекты и благоустроить общественные пространства», — заключили в Фонде ЖКХ.

## С «головой» или с «квадрата»?

### Принцип начисления платы за вывоз мусора решили не «проверить»



Сергей ВЕРШИНИН

В Конституционный суд (КС) РФ поступила жалоба собственницы квартиры, касающаяся нормы, установленной в абзаце 2 пункта 148.30 Правил предоставления коммунальных услуг №354. Как пояснили «Стройгазете» эксперты компании «Гарант», эта норма предусматривает, что если в регионе плата за обращение с твердыми коммунальными отходами (ТКО) взимается не с «головой», а с «квадратного метра», то она рассчитывается исходя из площади помещения и норматива накопления ТКО.

Одна из претензий к такому способу расчета за вывоз мусора состоит в том, что плата в полной мере взимается и в том случае, если в квартире вообще никто не проживает. Региональные операторы по обращению с ТКО и управляющие компании (УК) крайне редко пересчитывают такую плату за то время, когда в квартире никого не было, даже если факт непроживания можно подтвердить «нулевыми» показаниями счетчиков воды и электричества. Судебная практика также крайне неоднородна и противоречива: в огромном количестве случаев суды не видят ничего странного, что платежи

за вывоз мусора начисляются и «пустой» квартире.

В частности, именно так было в деле одной из заявителец — через Верховный суд (ВС) РФ она потребовала пересчитать (сторнировать) плату за то время, пока не жила в своей квартире, и получила отказ, причем дважды. Гражданка даже пыталась оспорить в ВС РФ сами Правила №354, однако судьи отказали ей в этом, поскольку спорный абзац документа не регламентирует порядок перерасчета размера платы за коммунальную услугу по обращению с ТКО. Наконец, заявительница обратилась в КС РФ, но последний отказался «проверить» принцип начисления платы за вывоз мусора и детально разбираться в том, противоречит ли спорная норма принципу равенства граждан перед законом. И вообще — справедливо ли (и почему справедливо) начислять плату за вывоз мусора из «пустой» квартиры.

Вместо этого КС РФ в своем определении от 12 июля 2022 года №1714-О указал, что поскольку в связи с переходом на сортировку ТКО нормы Правил №354 для заявителец уже неактуальны, спорный абзац документа не может рассматриваться как нарушающий ее конституционные права.





ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»: Как российские строители готовятся отметить профессиональный праздник

# Доминанта победы

## Кутузовский проспект получит 300-метровую вертикаль



Сергей КУЗНЕЦОВ,  
главный архитектор Москвы:

Да, этот проект может быть резонансным, но многие такие объекты получают признание и становятся городскими достопримечательностями



АРХБИЮРО «МЕГАНОМ»



АРХБИЮРО «МЕГАНОМ»

Оксана САМБОРСКАЯ

В Москве на Поклонной горе появится новая городская доминанта в составе транспортно-пересадочного узла (ТПУ) «Парк Победы», строительство которого ведется городом. Заказчиком коммерческого проекта по созданию здесь многофункционального комплекса (МФК), состоящего из 300-метровой жилой башни и офисно-торгового центра в виде скошенной пирамиды высотой 112 метров, выступила компания «Ташир».

Оба здания — стеклянные и имеют треугольные силуэты, отклоняющиеся от Кутузовского проспекта. Такое решение предложило архбюро «Меганом», и его поддержали на днях члены столичного Архитектурного совета.

Одним из аргументов положительного отзыва экспертов стало то, что проект перекликается с ансамблем музея Поклонной горы Анатолия Полянского. Впрочем, звучали и мнения, что столь масштабный проект «задавит» гораздо меньший по высоте мемориальный комплекс. Но авторы и Москомархитектура готовы отстаивать свою позицию перед общественностью. «Предстоит еще много работы, и город будет внимательно следить за тем, чтобы все получилось, — пообещал главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов. — Уверен, что в итоге МФК займет важное место в столичном ансамбле. Рад, что проект поддержан практически единогласно; пожелаем ему успехов и качественной реализации».

По словам руководителя «Меганома» Юрия Григоряна, идея заключалась в том, чтобы комплекс работал как единая городская скульптура. «Большую массу офисного центра мы прячем в пирамиду, которая повторяет угол перспективы Кутузовского проспекта. Башня же становится величиной городского масштаба и ведет диалог с комплексом на Поклонной горе. Вся территория, свободная от застройки, отдается под общественные простран-

ства: небольшой променад, площадь с амфитеатром, аллея, детский парк, а также мост, который создаст удобный маршрут от яблоневого парка к метро и дальше к Кутузовскому проспекту», — пояснил архитектор.

Несмотря на то, что это единый ансамбль, архитектура каждого здания уникальна и самостоятельна. Небоскреб — тонкая форма, с разных точек участвующая в ландшафте Москвы, — будет иметь фасады из стекла и алюминия. Объем башни займут жилые площади, а в шпиле будут только технические помещения. А образ «пирамиды» формируют горизонтальные ламели, которые закроют офисы от прямых солнечных лучей. Первые этажи отведены под ретейл и кафе, а на самом верху, на высоте 112 метров, разместится публичная смотровая площадка. В подземном уровне предусмотрен паркинг.

Предполагается, что МФК будет энергоэффективным — архитекторы обсуждают с заказчиком возможность размещения солнечных панелей с южного фасада здания. Также планируется установить такие панели на шпиле жилой высотки.

### Кстати

■ Проект бюро «Меганом» — не первая попытка освоить это пространство. Предыдущее решение для ТПУ, представленное бюро «АБТБ Тимура Башкаева», было отклонено в декабре 2021 года. Тогда у экспертов Архсовета возникли вопросы к транспортной схеме МФК и благоустройству территории.

АРХБИЮРО «МЕГАНОМ»

**Строительная газета**

Свидетельство о регистрации  
П/И № ФС 77-76523  
от 02.08.2019 выдано Роскомнадзором.

Цена свободная

ISSN 0491-1660

52 000 экземпляров

Главный редактор  
С.Л. Щавелев

Учредитель  
Ассоциация «Национальное  
объединение строителей»

Адрес: 123242, г. Москва,  
ул. Малая Грузинская, д. 3

Редакция ООО «Новая Строительная газета»  
Адрес: 123242, г. Москва, ул. Малая Грузинская, д. 3, офис 5  
Тел.: (495) 987-31-49  
АО «Почта России»  
П2012; П2011; П3475; П3476

Время подписания в печать:  
по графику: 17.30 03.08.2022  
фактическое: 17.30 03.08.2022

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

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

Номер заказа: 1722