



Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№7 (10880) 27 февраля 2026

Эффективность по сценарию

Инженерные системы учатся подстраиваться под потребителя и меняют жизнь

Екатерина СИДОРОВА

Энергоэффективность давно перестала быть просто модным термином. Современные технологии позволяют снижать использование ресурсов в разы, а отдельные здания и вовсе имеют «нулевой уровень» потребления. Но кто в этой цепочке формирует запрос на инновации — девелопер, ориентированный на бюджет и сроки строительства, проектировщик, который видит возможности технических решений, или производитель, предлагающий рынку оборудование с искусственным интеллектом и облачными сервисами? И главное — насколько рынок, начиная от жилых комплексов и заканчивая режимными объектами, готов эти инновации принимать? Эти и другие вопросы обсуждали участники круглого стола «Инновационные инженерные решения для энергоэффективных зданий», организованного

«Строительной газетой» в рамках выставки «Мир климата» 17 февраля. Модератором мероприятия выступил генеральный директор АНО «Национальное агентство развития территорий» Сергей Львов.



Осторожный интерес

Строительство любого здания, как известно, начинается с проектирования, а оно, в свою очередь, с технического задания (ТЗ). При этом девелопер обязательно подсвечивает те моменты, которые ему важны. «Однако энергоэффективность для застройщиков не является основополагающей или несущей большую важность», — задал тон обсуждению руководитель отдела инженерных систем проектной компании «ГЕФЕСТ» Денис Фишман. В целом это понятно, считает эксперт: речь идет о коммерческих организациях, нацеленных на извлечение максимальной прибыли. Фокус девелопера смещен на уменьшение затрат, снижение стоимости технологического присоединения, удешевление оборудования, сокращение сроков строительства, пусконаладки и монтажа. В ТЗ требования к энергоэффективности, как правило, ограничиваются фразой — «выполнить в соответствии с нормативной документацией». Этого достаточно для получения положительного заключения экспертизы и последующей сдачи объекта.

с. 8-9 ➔



АРТУР НОВОСИЛОВЕВ / АНН-МОСКВА

Узнаваемый облик

Каждый город должен иметь свое лицо

Алексей ТОРБА

Архитектурно-художественный облик России стал темой обсуждения участников круглого стола, проведенного недавно председателем Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Андреем Шевченко. На мероприятии рассмотрели проблемы сохранения и дальнейшего развития уникального облика российских населенных пунктов с учетом исторических архитектурных традиций территории, на которой они расположены.

Вот так АГО!

Открывая заседание, Андрей Шевченко напомнил, что нормы действующего законодательства в сфере градостроительной деятельности продолжительное время не содержали требований к архитектурным решениям объектов капитального строительства (ОКС) за исключением территорий в границах исторических поселений федерального или регионального значения. Отсутствие таких норм привело к массовому созданию однообразной, безликой застройки. Кроме того, утрачивались исторически сложившиеся архитектурные особенности населенных пунктов.

Ситуация изменилась после того, как в сентябре 2023 года вступило в силу постановление правительства РФ, утвердившее требования к архитектурно-градостроительному облику (АГО) ОКС, а также правила его согласования. Согласно документу, органы местного самоуправления в правилах землепользования и застройки определяют территории, в границах которых будет требоваться согласование АГО возводимых объектов. «Такие решения, с одной стороны, обеспечивают сохранность историко-культурного наследия городов, с другой, не мешают развитию современных, комфортных для жизни населенных пунктов в соответствии с установленными национальными целями развития нашей страны», — подчеркнул Андрей Шевченко. Сенатор также отметил, что Минстрой России осуществляет мониторинг реализации данного постановления, и поинтересовался, насколько введение требований к АГО ОКС, а также процедур его согласования оправдало возложенные на данный инструмент ожидания и какие здесь сегодня есть проблемы.

Отвечая на этот вопрос, заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Сергей Музыченко подчеркнул, что нормативная

база, принятая в части АГО, должна была обеспечить как сокращение административных и бюрократических процедур при согласовании АГО, так и сохранение облика населенных пунктов. На практике в сформированных муниципалитетами правилах и требованиях к АГО имеется ряд недостатков — включение в градостроительные регламенты положений, не относящихся к предмету регулирования АГО, наличие внутренних противоречий в текстах правил землепользования и застройки, использование оценочных категорий и избыточных ограничений, разнородный и зачастую противоречивый подход к регламентации применения строительных и отделочных материалов. С другой стороны, многие избыточные ограничения закладываются для того, чтобы исключить появление объектов, которые в будущем станут не примерами архитектурного наследия, а, напротив, «наследят» на территории того или иного муниципалитета. «Поэтому мы эту ситуацию очень внимательно и тонко контролируем», — отметил замминистра, также сообщив, что в ближайшее время будет принято решение о доработке подзаконных актов в части АГО.

с. 3 ➔

Алексей ЩЕГЛОВ

Как сообщил министр правительства Москвы, руководитель Департамента инвестиционной и промышленной политики Анатолий Гарбузов, в феврале Карачаровский механический завод (КМЗ) запустил новую конвейерную линию, на которой началась серийная сборка отечественных безредукторных лебедок. Данное изделие — один из основных конструктивных элементов оборудования, обеспечивающего движение кабины лифта в шахте. Главный переход с традиционных лебедок на безредукторные — важный технологический шаг в развитии предприятия: такие лебедки являются более компактными и обладают меньшим весом, чем их редукторные аналоги, что позволяет экономить пространство под размещение подъемного оборудования и дает возможность отказаться от строительства дополнительных технических помещений (машинных отделений). Эти изделия обладают высокой надежностью, в том числе за счет меньшего числа трущихся механизмов, требующих регулярного техобслуживания, включая долив масла; они менее шумные в работе и практически не вибрируют, что обеспечивает комфорт пассажира лифта и не создает неудобств для жителей квартир, примыкающих к шахте. Наконец, такие лебедки более энергоэффективны при производстве и эксплуатации, потребляют примерно на 25% меньше энергии.

По словам гендиректора КМЗ Дмитрия Сидельковского, уровень локализации новых безредукторных лебедок составляет 70% и в дальнейшем предполагается его повысить. Данные изделия в настоящее время используются для кабин лифтов, обладающих грузоподъемностью до 450 килограммов и скоростью до 1,6 метра в секунду. По мере расширения выпуска лебедок ими будет оснащаться все большая доля лифтового оборудования, выпускаемого на заводе.



Редуктор не нужен

Отечественные лифтостроительные заводы переходят на современные типы комплектующих изделий

«Производственная мощность конвейерной линии обеспечит изготовление около 15 тысяч единиц продукции в год. Серийный выпуск безредукторных лебедок на базе завода позволит решить вопрос логистики и быстрой замены компонентов во время обслуживания», — сообщил Дмитрий Сидельковский.

Отметим, что переход на безредукторные лебедки является магистральным направлением для отечественного лифтостроения. Параллельным путем развивается и Шер-

бинский лифтостроительный завод (ШЛЗ), который в прошлом году также наладил серийное производство таких изделий. Они устанавливаются на пассажирских лифтах как с машинным помещением, так и без него, грузоподъемностью до 450 кг и со скоростью движения от 1,0 до 2,0 м/с.

При этом при поддержке правительства Москвы КМЗ продвинулся в деле создания широкого списка узлов и компонентов, ранее поставлявшихся исключительно по импорту. «КМЗ изготавливает лифтовое обо-

рудование с высокой степенью локализации и производит собственные комплектующие элементы, в числе которых системы управления, приводы дверей и элементы отделки кабин», — рассказал Дмитрий Сидельковский.

По планам, в 2026 году предприятие выпустит более 2,5 тыс. лебедок и их установят примерно на половине лифтов. Также в середине этого года должно начаться изготовление опытных образцов безредукторных лебедок, рассчитанных на большую скорость движения кабины лифта (до 2 м/сек). В числе приоритетных задач для КМЗ - создание и выпуск в кооперации с другими компаниями отечественных частотных преобразователей, плат для шкафов управления, больших 80-дюймовых информационных табло с жидкокристаллическим экраном.

Отметим, что за счет более высоких темпов технологического обновления столичные лифтостроители увеличили свою долю в выпуске такой продукции до 50%. Также КМЗ значительно расширил географию поставок, в которую помимо столичного региона входят Крым, Ставропольский край, Челябинская область и другие субъекты. Как сообщил на днях Анатолий Гарбузов, КМЗ в феврале поставит около 100 лифтов в Самарскую область для замены устаревшего оборудования в МКД в рамках реализации программы капремонта. Для таких контрактов разработана специальная модель лифта; отделка его кабины включает встроенный потолок, накладной плинтус и прикладную панель из нержавеющей стали. «Эти лифты поставляются с TFT-экраном, зеркалом и удобными для разных категорий пассажиров поручнями. В их кабины при необходимости может быть интегрирована система видеонаблюдения», — уточнил Дмитрий Сидельковский.

Незапланированный скачок

Алексей ЩЕГЛОВ

Многие граждане, получив январские платежки за жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ), были неприятно удивлены проставленными в них суммами, причем для негативных эмоций было достаточно оснований: никаких резких повышений стоимости коммунальных услуг правительством и региональными властями на начало года зафиксировано не было.

Как пояснил публично заявить глава Федеральной антимонопольной службы Максим Шаскольский, с 1 января тарифы на жилищно-коммунальные услуги были проиндексированы лишь на 1,7% вследствие повышения ставки НДС. Однако эти разъяснения явно не коррелировались с теми многочисленными ситуациями, когда суммы в платежках оказывались на десятки процентов выше значений за предшествующие месяцы.

Таким образом, причины существенного повышения стоимости ЖКУ оказались гораздо шире, а последствия для социального самочувствия достаточно серьезными, так как на ситуацию уже среагировали в администрации президента и правительства. «Таким резким подорожанием быть не должно. Мы будем внимательно мониторить ситуацию. Это очень важная тема, которая сейчас на повестке дня», — заявил пресс-секретарь президента РФ Дмитрий Песков.

В свою очередь, глава федерального правительства Михаил Мишустин недавно встретился с Максимом Шаскольским и обратил его внимание на то, что контроль за тарифами ЖКУ должен стать одним из приоритетов службы. 24 февраля премьер обсудил эту тему и с председателем Госдумы Вячеславом Володиным. «Рост тарифов нас не может не беспокоить. Мы вместе с правительством ищем решение, учитывая, что это компетенция региональных органов власти», — отметил Вячеслав Володин.

Часть решений уже находится в стадии проработки. ФАС будут приданы новые полномочия, которые помогут взять ситуацию с тарифами под контроль. Так, уже принят в первом чтении законопроект, нормы которого



Подорожание ЖКУ усилило социальную напряженность и активизировало законодательную деятельность

предусматривают административную ответственность в виде безальтернативной дисквалификации для должностных лиц за неоднократное невыполнение предписаний ФАС. «Эти нормы должны помочь навести порядок в сфере тарифообразования и защитить права граждан», — уверен председатель Госдумы.

О других инициативах в этой сфере «Стройгазете» рассказал председатель Комитета Госдумы по строительству и ЖКХ Сергей Пахомов. По его словам, к внесению в нижнюю палату парламента готовится пакет законопроектов, направленных на повышение прозрачности тарифной политики и наведение порядка на рынке по управлению многоквартирными домами. Эти законопроекты призваны будут обеспечить стандартизацию тех услуг, которые управляющие компании (УК) оказывают гражданам, то есть в них будут прописаны нормы, которые регулируют, что УК обязаны в доме делать и сколько такие работы могут стоить.

Также Сергей Пахомов анонсировал, что в ближайшее время в Госдуму внесут законопроект об отмене ежегодного перерасчета платы за общедомовое имущество. «Такие цифры у нас доходили до десятков процентов. Мы считаем, что пришло время от них избавиться и платить за общедомовое имущество строго по счетчику», — сказал парламентарий.

Наконец, думцы решили дополнительно ограничить аппетиты УК и высказались за то, чтобы не предоставлять им право на автоматическую индексацию тарифов ЖКУ на величину роста НДС. «Только жители решают, повышать тариф или понижать», — подчеркнул Сергей Пахомов.

Эксперты позитивно оценивают предлагаемые решения. Они давно назвали, а принять и отработать на практике их нужно достаточно оперативно, так как 1 октября состоится очередное плановое повышение тарифов ЖКУ и важно не допустить новой чехарды в платежках.

При этом директор направления «Городское хозяйство» Института экономики города (ИЭГ) Ирина Генцлер полагает, что проблема заключается не только в том, что тарифы растут. Гражданам необходимо помнить о механизмах поддержки при оплате ЖКУ, и стоит более активно ими пользоваться. «Если расходы на ЖКУ превышают установленный в регионе порог в 15-22% от дохода семьи, следует обратиться за субсидией в соцзащиту. Государство компенсирует разницу, чтобы платежка не становилась угрозой для бюджета домохозяйства», — напоминает эксперт.

Не лишним будет и внимательнее относиться к тем документам, которые приходят на оплату: если цифры в платежке неприятно удивили, то надо разобраться с ними построчно, сравнив значения с предыдущими месяцами, — тогда станет ясно, какая именно строка дала прибавку. В большинстве случаев после такой «экспертизы» вопросы отпадают, так как очень часто рост расценок объясним рациональными причинами. Если же вопросы остались, следует обратиться за разъяснениями в УК, жилищинспекцию и прочие контролирующие органы. «Прозрачность начинается с внимания к деталям», — заключила Ирина Генцлер.



Сергей ПАХОМОВ,
председатель
Комитета Госдумы
по строительству
и ЖКХ:
«Готовится к внесению на рассмотрение депутатов пакет законопроектов, повышающих прозрачность тарифов ЖКУ и наводящих порядок на рынке управления многоквартирными домами»

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



с.1 Код для города

Отдельно Андрей Шевченко затронул вопрос разработки дизайн-кодов населенных пунктов как комплекса стандартов, определяющих внешний вид объектов городской инфраструктуры, и правил, регулирующих элементы навигации, размещения рекламных конструкций, вывесок и малых архитектурных форм. Сенатор подчеркнул: главное назначение такого документа — сохранение культурной идентичности конкретной территории. В качестве яркого положительного примера он привел Рыбинск, который после утверждения властями города дизайн-кода для зданий в его центральной части вернулся в наружном оформлении к своим историческим корням и буквально преобразился. Такой опыт, по мнению председателя профильного комитета Совета Федерации, надо тиражировать. При этом, чтобы дизайн-код отражал уникальность конкретного места, необходимо не только привлечь команду профессиональных архитекторов, но и опираться на мнения коренных жителей. «К сожалению, есть и негативные примеры, когда дизайн-код города разрабатывался специалистами, не опираясь на мнение граждан, и впоследствии не прижился», — отметил сенатор.

В свою очередь, Сергей Музыченко заявил, что Минстрой России полностью поддерживает внедрение дизайн-кодов, поскольку каждый населенный пункт, каждая территория должны иметь свою идентичность.

Более подробно этого вопроса коснулся заместитель генерального директора ПАО «ДОМ.РФ» Денис Филиппов. По роду своей деятельности он много ездит по российским городам и старается понять, каким образом культурный код страны сохраняется через идентичность и лицо каждого из городов. Особенно остро этим вопросом он вместе со своими коллегами озабочен 10 лет назад, когда «ДОМ.РФ» совместно Минстроем России начал проводить форум «Среда для жизни», в рамках которого они пытались понять, как с помощью простых решений сохранить этот облик. Один из примеров решения задачи — улица Профессора Баранова в Калининграде. Прямая к городскому рынку, она в основ-



Узнаваемый облик

ном использовалась для доставки и разгрузки рыбы, а также вывоза испортившихся на рынке морепродуктов. Из-за их неприятного вида и запаха по ней мало кто ходил, хотя она ведет Нижнему озеру — месту для прогулок жителей и гостей города. Но когда в рамках форума ее сделали закрытой для транспорта, она стала самой популярной пешеходной улицей в Калининграде.

В своей презентации Денис Филиппов продемонстрировал и другие объекты, свидетельствующие о том, что дизайн-код на самом деле является наиболее эффективным инструментом создания гармоничного городского пространства. Даже в совсем небольших населенных пунктах он позволяет создать современную, интересную среду, которая положительно влияет на психологическое состояние и здоровье жителей. При этом очень важна цветовая палитра. В подтверждение своих слов Денис Филиппов привел такой пример: когда приземляешься в западноевропейском городе,

под крылом самолета видишь одинаковые крыши — одного и того же цвета, с одним и тем же наклоном. Иная картина открывается из иллюминатора, когда самолет приближается к российскому аэропорту, — кровли домов окрашены в пестрые, лоскутные цвета.

Докладчик констатировал, что у нас в стране мало городов, в которых сохранен дизайн-код, и его сложно реализовать в уже построенных проектах для того, чтобы привести все к единой идентичности. Тем не менее, «ДОМ.РФ» разработал дизайн-коды для 11 российских городов, и ряд из них уже реализован. Особенно активно этот инструмент применяется в новых проектах, которые сейчас реализуются в рамках комплексного развития территории. Кроме того, «ДОМ.РФ» готов к большой совместной работе с Минстроем и правительством России по разработке дизайн-кодов 200 городов в рамках проекта по мастер-планированию — после того, как этот проект



Андрей ШЕВЧЕНКО,
председатель Комитета
Совета Федерации
по федеративному
устройству,
региональной
политике, местному
самоуправлению
и делам Севера:

«В настоящее время процедура согласования архитектурно-градостроительного облика применяется в 66 субъектах Российской Федерации. Требования к архитектурно-градостроительному облику включены в градостроительные регламенты более 1 395 муниципальных образований, включая территории 77 исторических поселений федерального и регионального значения»

будет законодательно закреплён. Как сообщил Сергей Музыченко, соответствующий законопроект находится в высокой степени готовности и подразумевает по сути объединение стратегии развития и территориального планирования населенных пунктов на многие годы вперед.

Муниципалы больше не в ответе

Надзор за МКД полностью перейдет к региональным органам ГЖН



государственными жилищными инспекциями вносится информация о проведении контрольных (надзорных) мероприятий в две различные государственные информационные системы — ГИС ЖКХ и Федеральную государственную информационную систему «Единый реестр контрольных (надзорных) мероприятий» (ФГИС ЕРКНМ). «Информация о контрольно-надзорных мероприятиях, размещаемая в указанных системах, является дублирующей, и это явно излишне. После принятия закона такого не будет», — сказал депутат. Таким образом, законодательные

нововведения позволят избежать дублирования информации и будут способствовать совершенствованию учета и контроля в системе ЖКХ.

Контраргумент мог бы состоять в том, что муниципалы «ближе к земле», лучше знают подведомственное жилье. Однако тут есть нюанс, ведь по действующим правилам муниципальные инспекторы не могут самостоятельно привлекать нарушителей к ответственности — только передавая материалы в Госжилинспекцию, что затягивает реакцию на несоблюдение обязательных требований.

Статистика осуществляемого местного контроля также говорит о его низкой эффективности.

Отметим также, что упраздняемый муниципальный контроль следит за жильем, фокусируется на соблюдении правил пользования им. И согласно действующему законодательству, те дома, в которых есть хотя бы одна муниципальная квартира, одновременно инспектируют органы муниципального жилищного контроля и госнадзора. То есть во многих случаях их сотрудники ходят по одним и тем же адресам, буквально по следам друг друга. Причем в ходе проверок оценивается не само жилье (никто в квартиры граждан не заходит), а проверяется корректность выполнения своих функций обслуживающими жилфонд организациями — управляющими компаниями (УК), ТСЖ и ЖКС. Одновременно сотрудники Госжилинспекции ведут лицензионный контроль предпринимательской деятельности УК. Все это формирует систему, в которой «реvizоры» толкают локтями и залезают на «поляну» друг к другу. Избыточный контроль и двойной прессинг — со стороны контролирующих органов и потребителей услуг — одно из основных обременений для УК. Поэтому ликвидация муниципального контроля позволит им вздохнуть легче.

Между тем, доля муниципальных квартир устойчиво сокращается: в 2024 году таковых, по данным Росстата, было всего 3,5%. Поэтому с сентября этого года жилищным контролерам работы прибавится немного. «Реализация нового порядка не повлечет увеличения нагрузки на органы Госжилинспекции», — подчеркивают авторы закона.

ТЕХНОЛОГИИ



Екатерина СИДОРОВА

Роботизация постепенно проникает и в строительную отрасль. В начале февраля руководитель Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ.РФ) Кирилл Холонин отметил в интервью, что через пару десятилетий примерно 50-70% работ будут осуществляться роботами, но вряд ли это произойдет в ближайшие годы, поскольку на сегодня нет даже опытных образцов: «Робота, который мог бы заменить монолитчика, каменщика и сварщика на стройке, пока нет, но все ждут».

Ранее президент Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антон Глушков призвал не торопиться с событиями: по его словам, говорить о тотальной роботизации отрасли преждевременно, правильнее обсуждать внедрение технологий, снижающих долю ручного труда и повышающих производительность.

От демонтажа до цифровых двойников
Чтобы понять, какие технологии уже сейчас используются на отечественных стройплощадках, нужно разобраться в различиях между автоматизацией и роботизацией, рассказали «Стройгазете» в пресс-службе Клуба инвесторов Москвы (КИМ): автоматизация делает процесс управляемым, а роботизация — самостоятельным, при этом в контексте строительной отрасли изначально не актуально говорить о роботах как о человекоподобных механизмах.

По оценке КИМ, в целом отрасль активно автоматизируется. К примеру, цифровые двойники зданий позволяют не только контролировать процесс строительства, но и передавать объект эксплуатирующей организации со всеми техническими решениями, включая скрытые, что дает возможность оперативно решать возникающие при эксплуатации проблемы. Развивается и направление «умного» дома: такие системы не только повышают комфорт, но и в автоматическом режиме мониторят параметры, информируют о необходимости обслуживания и своевременной замены узлов и агрегатов.

«Масштабируется применение 3D-печати зданий. Здесь важно, что первый проект был осуществлен в 2024 году, а в планах Минстроя РФ к 2030-му напечатать 1 млн кв. метров по такой технологии», — подчеркнули в пресс-службе КИМ. Активно внедряется беспилотная техника. Например, в прошлом году был запущен полностью автономный каток на участке строящейся ВСМ «Москва—Санкт-Петербург».

При опасных работах, где существует риск падения конструкций или отлетающих фрагментов, активно применяются демонтажные роботы. «Демонтажных роботов производят в

Работа роботов

Какие технологии на стройках задействованы уже сегодня, а какие появятся через 20 лет

том числе и в России. К примеру, выпуском такой техники занимается одна из воронежских компаний», — отметила в комментарии для «Стройгазеты» эксперт рынка робототехники России, бизнес-консультант Алиса Коноховская. Для создания цифровых двойников зданий используются дроны и роботы-собаки, которые полностью сканируют строительную площадку. С их помощью ведется съемка, подгружаются данные, отслеживаются ход стройки и движение материалов. «Умные» камеры и дроны также помогают контролировать использование материалов, например, видеть, где рассыпаны песок или щебень.

«Эти процессы автоматизированы и уже не требуют участия человека до момента выявления проблемы и необходимости принятия решения о мерах ее устранения», — добавили в КИМ. Некоторые технологии в строительной сфере сейчас апробируются — шпунтовые работы, вязальщики арматуры, а также роботы-каменщики. «Большое количество разнообразных технологий автоматизации разработано за рубежом и через некоторое время может быть внедрено и отечественными компаниями. Как, например, уже широко применяемые экзоскелеты, беспилотные погрузчики и другие решения», — рассказали в КИМ.

Перспективные решения

Опрошенные «Стройгазетой» эксперты признают, что в отрасли немало направлений для внедрения роботизации и автоматизации. В этом плане показательным может быть опыт Китая, отмечает Алиса Коноховская: «Там роботов применяют в отделке — для окрашивания стен, шпаклевки, даже для укладки плитки. Такие технологии сейчас только начинают разрабатываться и внедряться. И здесь большие перспективы, особенно с учетом нехватки рабочих рук». В ближайшие 10-20 лет таких кейсов будет становиться все больше.

Большой потенциал Алиса Коноховская видит и в технологиях модульного строительства. С ней согласен генеральный директор ООО «Корпорация Роботом» и совладелец журнала «Инк» Артур Зархи. «Девелопер выстраивает модульный завод, где большую часть работ делают автоматизированные линии, а

на площадке дом буквально собирают из готовых секций. Есть российские проекты, где этаж жилого дома собирают за сутки за счет того, что модули уже выходят с завода с окнами, отделкой и инженерией», — отметил он. По сути, основная работа со стройплощадки переносится в цех, где есть роботы, станы и стабильные условия. По мнению Алисы Коноховской, непосредственно на стройплощадке такие модули тоже можно собирать с помощью роботов. Но только при высоком уровне стандартизации и однотипности задач. Среди сегментов отрасли, где развитие технологий идет быстрее всего, Артур Зархи выделяет три главных.

Первый — массовое жилье в крупных городах. Застройщики испытывают дефицит рабочих рук, при этом сроки ввода и себестоимость — под лупой, поэтому любые роботы, помогающие нивелировать человеческий фактор и держать график, востребованы.

Второй сегмент — тяжелое промышленное и инфраструктурное строительство. «В сфере, где есть опасные условия, неудобные фронты работ, ночные смены, дистанционно управляемые машины и демонтажные роботы выглядят уже не роскошью, а мерой безопасности», — пояснил Артур Зархи.

Третий — премиальные и технологичные проекты: здесь роботы и цифровые двойники — еще и элемент имиджа, показывающий, что девелопер строит «по-новому».

«В первую очередь технологии будут развиваться там, где есть большие объемы типовых работ: в индустриальном жилищном строительстве, логистических и складских объектах, а также инфраструктуре. Эти сегменты предполагают повторяемость решений, крупные партии одинаковых элементов, что делает автоматизацию экономически более оправданной», — пояснила «Стройгазете» аналитик ФГ «Финанс» Кристина Гудым. В уникальных проектах внедрение роботизации и автоматизации будет идти медленнее, поскольку каждая такая стройка отличается и требует ручной адаптации.

Дороже рабочих рук

Пока еще на пути роботизации и автоматизации строительной отрасли остается немало барьеров.

«Один из ключевых — сочетание высокой стоимости технологий и кадрового дефицита», — считает Кристина Гудым. Автоматизированная техника и цифровые решения обходятся дорого, а специалистов, умеющих с ними работать, на рынке немного, и их услуги также стоят дороже традиционных бригад. В результате застройщику часто проще и дешевле нанять обычных рабочих, чем внедрять новые технологии.

«Еще одна проблема кроется в системе расчетов и устоявшихся подходах к сметам», — говорит Артур Зархи. — В бюджетах до сих пор закладывают нормы под бригаду рабочих, а не под смену работы робота. Пока девелопер не начнет считать полную стоимость владения процессом — с учетом переделок, сроков, рисков травм и простоев, — робот будет выглядеть дорогой игрушкой».

«Не менее серьезный барьер — неготовность самих технологий к реальным условиям строки», — добавила Алиса Коноховская. Роботы эффективны там, где задачи унифицированы и стандартизированы, а на стройплощадке они сталкиваются с препятствиями, к которым не приспособлены: ступеньки, двери, лифты, с которыми невозможно интегрироваться. Пока технология не научится работать в неструктурированной среде, говорить о ее массовом внедрении преждевременно.

Также требуют доработки нормативная база и вопросы ответственности. «Для 3D-печати, автономной техники, роботизированной кладки детальные правила только начинают формироваться», — отметил Артур Зархи, — а без четких регламентов массовое внедрение таких технологий затруднено».

Необходимо уделять внимание и управленческим аспектам, добавила в пресс-службе КИМ. Любое внедрение новых технологий требует дополнительных усилий со стороны менеджмента и наличия соответствующих компетенций. К тому же многие решения находятся в стадии развития, что обуславливает осторожный подход к их испытаниям и внедрению.

Эксперты сходятся во мнении, что ускорить процесс роботизации и автоматизации в отрасли поможет комплекс мер. В КИМ указывают на то, что помимо устранения упомянутых барьеров важна активная государственная поддержка: она позволяет масштабировать производство автоматизированных систем и стимулировать их внедрение там, где оно пока экономически не оправдано — непосредственно на стройке, при кладке, монтаже, бетонировании. «Не менее важны пилотные проекты и формирование открытой библиотеки успешных решений, которые помогут застройщикам узнавать о существующих эффективных практиках», — отметила Алиса Коноховская.

С интеграцией роботов и цифровых систем неизбежно изменится и роль строительных специалистов. Как отмечает Кристина Гудым, простые ручные операции будут постепенно сокращаться, а спрос сместится в сторону инженеров, операторов автоматизированной техники, специалистов по цифровым моделям. Работникам предстоит перучиваться и повышать квалификацию: их функции будут все больше сводиться к управлению техникой, проектированию и контролю процессов. Алиса Коноховская добавляет, что потребуются не только кадры, разбирающиеся в «железе», но и специалисты по софту и операционным процессам на площадке. Зачастую разработчики роботов не до конца понимают реальные условия эксплуатации, и именно на стыке между создателями и пользователями техники возникает множество задач по доводке роботов до работы в «боевых» условиях.

Если резюмировать, работы в нашей отрасли — это уже не про «когда-нибудь», а про вполне конкретные решения, которые там, где это экономически оправдано и технологически возможно, уже меняют процессы. «Главное — чтобы за железными помощниками стоял цифровой «мозг», позволяющий им работать в едином ритме с проектом, а не оставаться просто «умными» молотками», — подытожил Артур Зархи.

ТЕХНОЛОГИИ



Сергей ВЕРШИНИН

В 2025 году Росстандарт утвердил комплекс ГОСТ, который регламентирует цифровизацию жилищно-коммунального хозяйства и внедрение цифровых технологий в многоквартирные дома. Цель создания документов — улучшить жилую среду. Цифровизация рынка постепенно становится отраслевой нормой для всех участников — застройщиков, управляющих компаний, риэлторов.

«На этот процесс влияют развитие нормативной базы, государственная поддержка и интерес бизнеса. «Умные» технологии повышают эффективность эксплуатации зданий и уровень комфорта проживания. Сегодня они все больше применяются не только в жилье бизнес- и премиум-классов, но и в многоквартирных домах. Мы учитываем этот тренд и последовательно развиваем собственные решения для автоматизации инженерных систем жилых домов», — говорит заместитель генерального директора по коммерческим вопросам и развитию бизнеса IEK GROUP Артём Маймор.

Ни одна современная система не работает без электроэнергии. Распределительные щиты, вводно-распределительные устройства — физическая основа надежных электроцепей. Цифровизация предъявляет к устройствам, из которых они состоят, повышенные требования.

Какие именно? Внедряются системы «умный дом» — и модульных устройств в электроцепях становится больше. Они нужны для управления освещением, климатом, мультимедиа, питают противопожарные системы и видеонаблюдение, связывают возобновляемые источники энергии — солнечные панели, например — с электрическими цепями дома. Требования к надежности модульного оборудования растут.

IEK GROUP выпускает на рынок соответствующий продукт — линейку MASTER IEK. Устройства изготовлены из прочных материалов. Их корпуса не поддерживают горение до 960 градусов Цельсия, а в конструкции применены решения, минимизирующие риск возникновения пожара. Гарантия на оборудование — 10 лет.

Для применения MASTER IEK в системах автоматизации в линейке предусмотрены дополнительные устройства, которые подключаются к основным аппаратам с помощью специальной системы крепления. Это контактное состояние, который отслеживает положение контактов подключаемых устройств. Второе — перекрываемый контакт. Он включает в себя два контакта состояния, один из которых можно преобразовать в аварийный, и он будет сигнализировать об отключении защитного устройства. Независимый расцепитель дистанционно отключает основные устройства при подаче сигнала. Расцепитель минимально и максимально напряжения контролирует напряжение и отключает основные устройства при его недопустимом снижении или превышении.

Операция «Цифровизация»

Роль электротехники в автоматизации многоквартирных домов



Автоматизированная линия по производству модульного оборудования MASTER на заводе «Контактор»

Дополнительные устройства можно подключать не только к автоматическим выключателям и дифавтоматам (АВДТ), но и к выключателям дифференциального тока (ВДТ). А выключатели-разъединители могут работать совместно с контактами состояния.

Новая линейка — отечественная разработка: будет производиться на заводе «Контактор» (входит в IEK GROUP) в Ульяновске. Специалисты спроектировали промышленный дизайн устройств, что позволило добавить в конструкцию функции, о которых упоминали участники опроса (он был проведен среди электромонтажников специально при разработке новинки, чтобы узнать запросы потребителей).

Учитывая возрастающее количество модульных устройств в распределительных щитах, электротехнические корпуса теперь становятся не просто оболочкой для оборудования, а интеллектуальным компонентом инженерной системы. Они должны вмещать большее количество модулей при сохранении компактности, обеспечивать удобный доступ для обслуживания и модернизации, соответствовать повышенным требованиям к безопасности. На рынке электротехники сложились свои тренды промышленного дизайна корпусов. Модульная конструкция позволяет легко масштабировать систему при изменении требований, комбинировать разные типы оборудования в одном корпусе, минимизировать время монтажа за счет унифицированных креплений. Эргономичные решения включают съемные монтажные панели с быстрой

фиксацией, прозрачные дверцы для визуального контроля, маркировочные поля для удобной идентификации модулей.

IEK GROUP предлагает как пластиковые, так и металлические корпуса, соответствующие трендам. Флагманская серия пластиковых модульных корпусов IEK TEKFOR в ассортименте компании — победитель премии «Лучший промышленный дизайн России» в категории «Дизайн промышленного оборудования» в номинации «Дизайн-прототип» 2024 года. Корпуса производятся на современных термолитах с применением роботоманипуляторов.

Премиальные металлические шкафы ТПАН 5 выполнены в трех видах — электротехнические, комбинированные и мультимедиа. Они изготавливаются на производстве IEK GROUP в Тульской области.

Распределительные щиты ТПАН 5 отличаются вместительностью: в них можно установить от 12 до 252 модулей (в зависимости от размера). При этом монтировать такое количество устройств удобно — между секциями корпуса отсутствуют перегородки, монтажная рама снимается. Пространство за DIN-рейками увеличено для удобства прокладки кабеля. Шины N и PE, а также суппорты к ним идут в комплекте поставки от двух до четырех штук для каждой секции в зависимости от количества рядов по высоте корпуса и устанавливаются в верхней и нижней его частях.

Комбинированные щиты ТПАН серии ШРН (в) подходят для сборки силовых и слаботочных сетей в квартирах, частных кот-

теджах и офисных зданиях. Срок их службы составляет не менее 15 лет при гарантии производителя 3 года. Главная особенность этих корпусов — продуманная конструкция, которая экономит время монтажника. Внутри — съемная рама с уже установленными DIN-рейками и перфорированными монтажными платами. Это значит, что собрать схему можно на монтажном столе, а затем просто установить конструкцию в нишу. Пространство за DIN-рейками специально увеличено — кабели ложатся аккуратно и без лишнего перегибов.

Нестандартное оборудование крепится на перфорированные платы, которые можно регулировать по глубине. Также предусмотрен отдельный держатель для Wi-Fi-роутера. Дверцы щита перенавешиваются и оснащены вентиляционными отверстиями для естественного охлаждения автоматики. Завершают картину plombируемые пластиковые фальш-панели, которые придают конструкции законченный и опрятный вид.

Мультимедийные корпуса ТПАН подходят для организации структурированных кабельных систем (СКС) в квартире или коттедже. В комплекте идет съемная рама с перфорированными монтажными платами, которые можно регулировать по глубине, подстраиваясь под габариты оборудования. Сюда легко монтируются патч-панели, розетки 220 В и, конечно, Wi-Fi-роутер — для него предусмотрен специальный держатель. Широкая линейка изделий позволяет выбрать именно тот размер, который нужен, а варианты исполнения (навесное или встраиваемое) дают свободу для дизайнерских решений.

Щиты распределяют электроэнергию по потребителям — лифты, освещение, вентиляция, кондиционирование, видеонаблюдение. Управлять этими процессами, от которых зависит комфорт обитателей дома, проще с помощью цифровых инструментов.

Бренд фокусного направления IEK DIGITAL объединяет программные решения для цифровизации инженерной инфраструктуры зданий. Основой для создания систем контроля и управления служит конфигуратор MasterBMS, работающий на базе программной платформы MasterSCADA 4D. С его помощью разрабатываются проекты диспетчеризации, которые обеспечивают комплексный мониторинг электро- и теплоснабжения, освещения, вентиляции, а также управление инцидентами и учет ресурсов.

Гибкость решений IEK DIGITAL позволяет адаптировать систему под меняющиеся задачи. Благодаря доступу к режиму разработки MasterSCADA 4D инженеры могут дорабатывать проект, добавляя собственные объекты. Также возможна интеграция с другими системами — например, с цифровым двойником здания MasterDigitalTwin от IEK DIGITAL. Имеется поддержка широкого спектра оборудования различных производителей. Это не только минимизирует риски, возникающие при изменении проекта, но и благодаря стандартизации обеспечивает единообразие работы с устройствами, что сокращает расходы на сопровождение и упрощает обучение персонала.

Отдельное направление — автоматизация освещения, за которую отвечает IoT-платформа Ambient, включенная в Единый реестр российского ПО. Платформа поддерживает все основные протоколы и технологии управления светом, позволяя пользователю контролировать каждое подключаемое устройство и получать данные. Более того, она предоставляет возможности для полнофункциональной интеграции осветительных систем в общую экосистему «умного здания» с помощью широкого набора программных и аппаратных средств.

Таким образом проектировщики и застройщики получают комплексную систему, которая позволяет создавать гибкие и функциональные решения. Управляющие компании обретают гарантии стабильной работы систем. А конечные потребители становятся обладателями богатого функционала, делающего их повседневную жизнь комфортнее и безопаснее.



Беседовала Наталья ЕМЕЛЬЯНОВА

По итогам 2025 года показатель по вводу жилой недвижимости в Волгоградской области достиг 1 173,6 тыс. кв. м, что на 13% выше объемов 2024-го и на 48% больше установленного Минстроем России плана по вводу жилья (790 тыс. кв. м). Эти успехи региона отметил заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Никита Стасишин, побывавший в Волгограде с рабочим визитом.

Как удаётся региону постоянно быть в лидерах субъектов Федерации по вводу жилья, «Стройгазета» узнала у председателя Комитета строительства Волгоградской области Евгения ПАНКИНА.

Среди лидеров Волгоградская область ежегодно перевыполняет плановые показатели по объёму ввода жилья



Евгений Евгеньевич, что особенно отметил Никита Стасишин, побывав в Волгоградской области? Чем примечателен регион на фоне других субъектов РФ?

Во время своего визита в Волгоградскую область Никита Стасишин высоко оценил реализацию проектов в рамках национальных, региональных и федеральных программ — благоустройство территорий, развития социальной инфраструктуры, жилья. Стройотрасль региона продолжает развиваться, хотя, как и везде, сталкивается с определенными вызовами. Объемы жилищного строительства держат хороший темп, и с 2019 года в Волгоградской области наблюдается положительная динамика по объёму ввода жилья. Рост объемов жилищного строительства — следствие активной работы с застройщиками, бизнесом и инвесторами.

Область ежегодно перевыполняет плановые показатели по объёму ввода жилья, обозначенные федеральным центром. В 2023 и 2024 годах регион на 31% превысил установленный Минстроем России план.

Из общего объема введенного жилья 498,6 тысяч кв. м составляют многоквартирные дома и 675 тысяч кв. м — индивидуальные жилые дома. По объемам ввода жилья мы находимся на четвертом месте среди регионов ЮФО.

Волгоградская область имеет значительный транзитный потенциал благодаря своему географическому положению, наличию Волги, развитой железнодорожной сети. Это стимулирует строительство транспортной инфраструктуры: идет модернизация дорог, портовых сооружений, логистических центров. В этом аспекте мы не просто строим, мы закладываем основу для дальнейшего экономического роста всего региона и соседних субъектов.

Положительная динамика по вводу жилья — во многом результат продолжения плановой работы стройотрасли Волгоградской области даже в условиях санкционных ограничений, а также результат действия ряда федеральных и региональных мер поддержки строительной отрасли и покупательского

спроса на жилье. Так, за 2025 год на территории региона выдано 9,9 тысячи ипотечных кредитов на общую сумму 38,7 млрд рублей, в том числе реализованы льготные программы «Семейная ипотека» (6% годовых), «IT-ипотека» (5% годовых).

Поддерживать покупательский спрос помогает региональная мера в виде компенсации гражданам части расходов по оплате процентов по ипотечным займам. Всего с 2013 года по настоящее время компенсацией воспользовались более 6 тысяч человек, которыми приобретено 298 тысяч кв. м жилья на общую сумму 16,1 млрд рублей.

Огромное значение имеют поддержка и развитие локального производства стройматериалов. Это не только снижает затраты на логистику, но и создает дополнительные рабочие места. К тому же развитие таких производств способствует повышению качества строящихся объектов, так как компаниям легче контролировать поставляемые материалы.

Какие планы на 2026 год по жилищному строительству? За счет чего вы намерены выполнить годовую программу?

Минстроем России для Волгоградской области установлен план в объеме 800 тысяч кв. м, мы же прогнозируем ввод порядка 850 тысяч кв. м жилья.

В настоящий момент действует 186 разрешений на строительство многоквартирных домов площадью 1,4 млн кв. м. В стадии строительства 182 многоквартирных дома общей площадью 1,1 млн кв. м. Еще на 315 гектаров земельных участков есть градостроительная документация для последу-

ющего строительства 3,3 млн кв. м жилья. Если говорить в целом, то градостроительный потенциал региона — 1,9 млн кв. м жилья.

До конца 2030 года планируем ввести в эксплуатацию еще порядка 5 млн кв. м, а это значит, что еще 30 тысяч семей смогут стать новоселами.

Понимая, что бесполезно строить новые дома, если вокруг них не развиваются сфера услуг, дороги, транспорт и пр., с 2022 года регион активно привлекает федеральное финансирование в рамках «Инфраструктурного меню» для обновления и создания новых объектов в жилых комплексах.

Например, в 2025 году в динамично развивающемся микрорайоне Волгограда благодаря проекту «Инфраструктурное меню» появился детский сад на 140 мест. Губернатор Андрей Бочаров, находясь на объекте во время рабочей поездки, отметил: «Мы рассматриваем возведение любого социального как часть развития инфраструктуры. Один из востребованных объектов — это детский сад. Именно позиция жителей Тракторозаводского района сформировала наше решение по его строительству».

Общий объем господдержки региону с 2022 по 2030 годы составляет более 17 млрд рублей. Эти средства идут на создание сетей водо-, электро- и газоснабжения, водоотведения, а также объектов в новых жилых районах, модернизацию городского транспорта.

Расскажите о процессе импортозамещения в стройотрасли региона.

Регион обладает предприятиями полного цикла для производства строительных материалов. Среди них: ОАО «Себряковцемент», АО «Биотех», развитая сеть заводов ЖБИ и бетонных производств, которые обеспечивают панельное, монолитное и каркасное строительство. Предприятия также выпускают широкую номенклатуру материалов для кровли, теплоизоляции и не только.

Ведущие застройщики региона для обеспечения стабильности и контроля качества создают собственные производственные мощности. В частности, в структуру холдинга ГК «Эталон» входят «Волгоградский завод строительных материалов» (ВЗСМ) и «Себряковский комбинат строительных материалов». А ГК «Альфа-Капитал» владеет собственной мощной производственной базой в лице Волгоградского керамического завода. Компания «Пересет-Юг» использует собственный промышленный комплекс для производства железобетонных изделий — Волгоградский завод ЖБИ №1. И таких предприятий немало.

Всего на территории Волгоградской области осуществляют деятельность порядка 290 предприятий отрасли производства строительных материалов, в их числе более 20 крупных и средних компаний, шесть из которых включено в перечень системообразующих организаций российской экономики.

Именно в сегменте стройматериалов импортозамещение показывает наиболее впечатляющие результаты: опора на собственные мощности смягчила последствия санкционного давления и позволила не только удовлетворить внутренние потребности (доля местных материалов превышает 80%), но и нарастить поставки (цемент, ЖБИ) в регионы Южного федерального округа.

Как в регионе реализуется механизм комплексного развития территорий?

В 2020 году между администрацией Волгоградской области и структурами АО «ДОМ.РФ» заключено соглашение о сотрудничестве в рамках КРТ.

На данный момент в Волгоградской области реализовано пять территорий под комплексное развитие в Советском, Красноармейском районах Волгограда и в Краснослободке общей площадью 212,8 гектара; строительство жилья общей площадью 663,8 тысячи кв. м; девять детских садов на 2 210 мест, четыре школы на 2 100 мест. Сейчас инвесторами ведется разработка градостроительной документации для реализации мероприятий КРТ.

Администрация Волгограда проводит работу по привлечению инвесторов для реализации проектов комплексного развития 30 территорий общей площадью порядка 200 гектаров. Реализация этих замыслов позволит построить около 2 млн кв. м жилья и расселить жильцов из 376 аварийных домов.

Василиса БЕЛОВА

Российская цементная отрасль ежегодно проходит через одни и те же испытания: с наступлением холодов строительная активность замирает и заводы вынуждены снижать объемы производства, а с приходом весны спрос взлетает до небес, создавая ажиотаж и перегрузку логистики. В 2026 году ситуация обострилась: в январе спрос на цемент упал на 28% к январю 2025-го, подсчитали эксперты строительного холдинга ЦЕМРОС.

Как отмечает управляющий партнер консалтинговой компании СМ ПРО Владимир Гузь, январь 2026 года показал самое низкое потребление цемента после кризисного 2010-го. Для сравнения: в рекордном январе 2013 года при практически аналогичных погодных условиях в Московский регион было отгружено на 77% больше цемента. С чем это связано и какие риски несет для отрасли, «Стройгазета» поинтересовалась у экспертного сообщества.

Зимняя спячка и летний аврал

Климатические особенности России диктуют жесткие условия всему строительному комплексу. С конца апреля по октябрь, пока погода позволяет вести активные строительные работы, для цементоводов наступает горячая пора. С ноября по март спрос падает кратно, отмечают в ЦЕМРОСе. «И это не просто статистика, а производственная реальность», — говорит Владимир Гузь. — В 2025 году максимальное потребление цемента было зафиксировано в июле — 6,6 млн тонн, тогда как январский показатель оказался всего 2,68 млн тонн. Как всегда, свою роль сыграл как и 5, и 20, и более лет назад погодный фактор, то есть ничего необычного».

Как рассказал президент Национального объединения строителей Антон Глушков, прежде всего на остановку стройки влияют низкие температуры (ниже -25°C), при которых запрещено производство бетонных работ, а также сильные ветра, из-за которых башенные краны не могут работать.

Сезонность спроса напрямую определяет график работы цементных заводов, добавляет в ЦЕМРОСе. В теории, мощность предприятия рассчитывается с учетом равномерной загрузки оборудования в течение года, но на практике это невозможно: с ноября по апрель заводы вынуждены снижать темпы, а в декабре-январе производство и вовсе падает до минимума: продукция просто не востребована. Компенсировать зимний простой летом не получается: выпуск ограниченный суточной производительностью агрегатов и пропускной способностью логистики.

«Из-за роста перевозок требуется большее количество вагонов, следовательно, растут стоимость транспортировки и арендные ставки», — говорит Владимир Гузь. Посредники, имеющие склады для хранения навалочного и тарированного цемента, повышают цены. «В итоге растет стоимость материала», — отмечает эксперт. К тому же летом по железным дорогам пускают дополнительные пассажирские поезда, из-за чего цемент может идти до потребителя вместо обычных нескольких дней недели.

Снижение строительной активности

Но не только суровая зима влияет на сокращение потребления цемента в России. «Фундаментальная причина связана со снижением строительной активности в стране. И судя по динамике потребления строительных материалов, это падение очень существенное», — отмечает Владимир Гузь. Если до 2024 года строительство стремительно развивалось, то после отмены массовой льготной ипотеки на новостройки резко пошло на спад. В прошлом году, по данным «ДОМ.РФ», в России выдали 1 млн ипотечных кредитов — на 26% меньше, чем годом ранее. Как отмечал в начале марта 2025 года директор Центра пространственного анализа и региональной диагностики

Анатомия сезонности

Почему цементная отрасль задыхается от неравномерности спроса и при чем здесь Китай



ИПЭИ Дмитрий Землянский, только к январю по август 2024 года ввод многоквартирного жилья в РФ сократился на 24%.

Другая проблема — импортный цемент из Белоруссии, Вьетнама, Ирана и Китая. Заместитель председателя Комитета Госдумы по экономической политике Артём Кирьянов отмечал, что цемент из этих стран дешевле предлагаемого отечественными компаниями. В итоге отечественные поставщики теряют свои позиции.

Как ранее писала «Стройгазета», по оценкам некоммерческой организации «СОЮЗЦЕМЕНТ», объем ввезенного в РФ из-за рубежа цемента в 2024 году составил 3,7 млн тонн (на 8,9% больше, чем в 2023-м), а за I полугодие прошлого года превысил 2,25 млн тонн. В целом, как сообщал «СОЮЗЦЕМЕНТ», по итогам 2025 года доля импорта выросла до 6,2% от общего объема потребления цемента, главным поставщиком оставался Иран. При этом особенно остро конкуренцию с зарубежными компаниями ощущают предприятия, находящиеся в Москве и Санкт-Петербурге, на Дальнем Востоке, а также в приграничных районах.

Есть пути решения

«Любое решение, сглаживающее сезонность, полезно рынку», — уверен Владимир Гузь. Он добавляет, что сезонность потребления стройматериалов зависит от строителей и их мотивации: «Вероятно, по причине относительной дешевизны стройресурсов в сравнении с другими составляющими стоимости работ строители эту проблему не решают».

По словам эксперта, в советское время не было такого существенного разрыва между стройкой в зимнее и летнее время, как сейчас. В 2024 году он отмечал, что этот период для перехода на всепогодное строительство были проведены обширные исследования, объемная совместная работа ученых и представителей отрасли, при этом желаемый экономический эффект от возвращения зимнего строительства может быть довольно высок за счет прироста про-

мышленной продукции, ускорения оборачиваемости оборотных средств и ряда других факторов.

Как уточнила исполнительный директор «СОЮЗЦЕМЕНТА» Дарья Мартынкина, на данный момент нет никаких технологических препятствий для круглогодичного строительства, а современные добавки в бетон позволяют производить работы при любых отрицательных температурах.

Ситуацию с импортным цементом также можно решить в пользу российских компаний. Как ранее рассказывал «Стройгазете» директор Департамента маркетинга и стратегического анализа ЦЕМРОСа Денис Усольцев, оптимальным решением проблемы является фиксация объемов импорта цемента на уровне, существовавшем до введения льготной ипотеки, — 1,5 млн тонн продукции в год. Эксперты РАНХиГС в своем исследовании предлагали ввести антидемпинговую меру, которая может устанавливаться на пять лет с возможностью неоднократного продления и применяться в форме дополнительной к ставке ввозной пошлины ЕАЭС.

Как отметили эксперты отрасли в беседе со «Стройгазетой», ситуацию с падением спроса на цемент следует решать комплексно: равномерно распределять его потребление в течение года, повышать объемы вводимого жилья, использовать в строительстве значительную долю именно отечественного материала. Тем самым российские заводы будут постоянно загружены, цены на цемент станут держаться примерно на одном уровне, а российская казна будет получать регулярные налоги для дальнейшего развития отрасли.

Восточный опыт

Эксперты «Стройгазеты» также отмечают: в основе экономического чуда КНР лежит, помимо прочего, удивительно рачительное отношение государства к своей строительной отрасли. Китайский опыт демонстрирует простую, но эффективную логику: нормальный хозяин никогда не позволит заводу работать холостую. И если Россия наме-

рена перенимать лучшие практики, этот принцип заслуживает самого пристального внимания.

Ключевой элемент китайской модели — системное среднесрочное и долгосрочное прогнозирование потребления цемента с участием как государства, так и отрасли. Понимание перспектив спроса позволяет производителям точно управлять мощностями, снижать риски накопления избыточных запасов и гибко адаптироваться к циклическим колебаниям. В Китае с производством борются предельно прагматично: когда рынок сжимается, государство берет ситуацию под контроль. Особенно это заметно зимой, в период естественного падения спроса, прежде всего в северных провинциях.

Эксперты указывают: российский производитель сегодня не хватает именно такого инструмента — централизованной координации загрузки мощностей. Его внедрение, безусловно, потребует нормативно-правовой базы и механизмов субсидирования предприятий, вынужденных останавливать линии в непродуктивные периоды, но главное — изменение самой философии взаимодействия государства и отрасли.

Показательно, как эта философия формулируется в документах китайских провинциальных ассоциаций промышленности строительных материалов. От них требуется «в полной мере использовать свои преимущества, укреплять единство и координацию, усиливать маркетинговые исследования для создания механизма промышленной координации». Эксперты подчеркивают, что здесь важно отбросить идеологические клише: перед нами не декларация, а рабочий инструмент, где маркетинг, прогнозирование и саморегуляция отрасли работают на единую цель — стабильность рынка.

Китайский опыт убедительно доказывает: даже в условиях переизобилия можно сохранить устойчивость, если государство и бизнес способны договариваться о правилах игры и принимать на себя взаимные обязательства.

РЕГУЛИРОВАНИЕ

В центре внимания — глубинка

Госдума предлагает пересмотреть подходы к развитию сельских территорий

Алексей ТОРБА

Депутаты Государственной Думы недавно обратились к премьер-министру Михаилу Мишустину с предложением пересмотреть подходы к развитию сельских населенных пунктов. Они предлагают внести соответствующие изменения в ряд документов стратегического планирования и государственные программы. Среди этих документов названы Стратегия пространственного развития, Стратегия устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2030 года, Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства РФ на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года и государственная программа РФ «Комплексное развитие сельских территорий».

Что развиваем?

В своем обращении депутаты выражают обеспокоенность подходами к вопросу комплексного развития сельских территорий и порядком формирования единого перечня опорных населенных пунктов (ОНП). Они напоминают, что в соответствии со Стратегией пространственного развития сельские территории должны развиваться через приоритетное направление ресурсов на поддержку сети ОНП. Однако несмотря на то, что эта стратегия утверждена еще в декабре 2024 года, порядок отнесения населенных пунктов к ОНП законодательно еще не закреплен. Утвержденный тогда же решением президиума (штаба) Правительственной комиссии по региональному развитию в РФ Единый перечень ОНП не является правовым актом. Кроме того, количество «опорных», включенных в единый перечень, не



СНЕТВЕСТОКС/ГОТОВОМ

охватывает большую часть территории страны. Всего в него включено 2 160 ОНП, в том числе 1 118 сельских населенных пунктов и поселков городского типа с общей численностью менее семи млн человек.

В обращении указывается, что в Стратегии пространственного развития не определены перспективы развития сельских территорий, удаленных от ОНП, и не используется понятие «сельские агломерации». В этой связи правительству РФ рекомендовано ввести в законодательство РФ определение такого термина. Кроме того, депутаты считают, что правительству следует сформировать сеть сельских агломераций различных типов и определить их центры в качестве ОНП. Высшему органу исполнительной власти рекомендовано также совместно с органами государственной власти субъектов РФ определить потенциал развития сельских территорий, подготовить долгосрочные планы их социально-экономического развития и обеспечить мониторинг реализации намеченных планов. По мнению парламентариев, необходимо будет еще утвердить стандарты обеспеченности сельских населенных пунктов с различной численностью населения социальной, энергетической, коммунальной, транспортной и информационно-телекоммуникационной инфраструктурами.

«Опорный» — не значит главный

Председатель Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам Владимир Кашин, в частности, отметил, что, хотя по многим направлениям аграрного производства достигнуты рекордные показатели, в целом российская деревня потихоньку вымирает. Большие надежды возлагали депу-

таты на программу комплексного развития сельских территорий. В прошлом году все средства, выделенные на ее реализацию, были освоены, что называется, до копейки. Но этих денег все равно мало, и чтобы территории развивались, субсидий надо выделять значительно больше.

Владимир Кашин напомнил, к каким печальным последствиям привела в свое время политика ликвидации «неперспективных деревень», но это, по его словам, были еще цветочки. «Если ориентироваться на 1 100 опорных пунктов на селе, завтра пойдет поток в эти опорные пункты с других деревень, а потом с этих опорных пунктов — в городские агломерации», — предупредил председатель профильного комитета Госдумы.

Содокладчик зампред Госдумы Алексей Гордеев подчеркнул, что в сельских населенных пунктах, включенных в перечень ОНП, проживает менее 20% сельского населения страны. По мнению депутата, при таком подходе складывается ситуация дискриминации по месту проживания, потому что государство планирует развивать те населенные пункты, которые вошли в перечень и которым будут выделяться соответствующие ресурсы. В то же время перспектив для тех, кто не живет в ОНП, нет, и уже сейчас некоторые министерства официально заявили, что все ресурсы будут сосредоточивать на развитии ОНП. «При этом, напомним, Конституция России закрепляет право человека на охрану здоровья, образование, благоприятную среду вне зависимости от статуса населенного пункта. То есть здесь ключевой тезис: обязательства государства перед жителями, нашими гражданами возникают из факта их постоянного проживания на территории России, а не из наличия у населенного

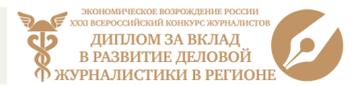
пункта статуса «опорный», — заявил Алексей Гордеев.

Он добавил, что в 16 городах-миллионниках проживает четверть населения страны, и фактически они являются, образно говоря, пылесосами трудовых и других ресурсов с территории России. Поэтому подход, который предлагают депутаты, предусматривает наряду с городскими агломерациями формирование сети сельских агломераций, охватывающих все населенные пункты и, соответственно, всю территорию страны. При этом под сельскими агломерациями понимается совокупность территориально сопряженных населенных пунктов, в том числе и малых, связанных устойчивыми хозяйственно-бытовыми и социальными маршрутами населения.

Типы агломераций

Продолжая дискуссию о необходимости введения определений и понятий «сельская агломерация» и «типы сельских агломераций», председатель Госдумы Вячеслав Володин отметил, что в этом случае появятся сельские ОНП, которые будут центрами агломерации и получат дополнительный импульс развития. «Люди живут в сельском населенном пункте, но мы не можем взять и поддержать через программу социального развития села или другие программы, потому что в рамках пространственного развития этот населенный пункт не учтен. Поэтому наше предложение заключается в том, что надо создавать сельские агломерации наряду с городскими, но при этом чтобы особенности сельских агломераций были учтены», — заявил Вячеслав Володин. Спикер Госдумы надеется, что Министерство экономического развития РФ учтет это в программе пространственного развития.

РЕГУЛИРОВАНИЕ



COUNCIL.GOV.RU

С двух сторон

Долевое строительство связано с риском как для граждан, так и для строительных организаций

Алексей ТОРБА

Открывая недавнее совещание на тему «О проблемах реализации законодательства в сфере долевого строительства», зампред Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Александр Высокинский отметил, что, несмотря на длительный период действия в стране института долевого участия в строительстве, регламентирующее его законодательство продолжает совершенствоваться. В Федеральный закон от 30 декабря 2004 года №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...» внесено уже 46 изменений. Однако, по мнению сенатора, изменяющиеся экономические условия и защита жилищных прав граждан требуют дальнейшей корректировки законодательства. В ходе проведенного им совещания был обозначен ряд проблем, связанных с реализацией базового федерального закона о долевом строительстве.

Отделка в срок

Директор департамента жилищной политики Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Ольга Корниенко, прежде всего, согласилась с модератором заседания в том, что водораздел, который претерпело регулирование долевого строительства — это переход от котлового метода к схеме использования счетов эскроу, по которой построено уже почти 18 700 домов — это 154,7 млн кв. метров. Руководитель департамента Минстрой России констатировала, что отрасль успешно прошла через свою реформу и были нивелированы определенные риски.

В отношении основной проблематики, которая сейчас находится на повестке дня, Ольга Корниенко отметила, что она связана с исполнением обязательств перед гражданами — участниками строительства. По ее словам, анализ показал, что основной объем нарушений прав связан не со сроками ввода жилья в эксплуатацию, а с исполнением договоров

долевого участия (ДДУ). Зачастую это обусловлено тем, что в условия договора включена обязательная отделка жилого помещения, а ввод дома в эксплуатацию осуществляется без отделки. Когда застройщики выполняют отделочные работы в жилых помещениях уже после получения разрешения на ввод объекта, возникает ситуация, когда дом введен в эксплуатацию, счета эскроу раскрыты, а гражданин свое жилье пока не получил.

Минстрой России уже начал работу над решением этой проблемы. Прежде всего, регулятор считает необходимым установить единство сроков ввода для всех объектов. То есть, если застройщик планирует ввод объекта с отделкой, то эта информация должна быть включена в проектную документацию. Сейчас проектная документация, являющаяся предметом государственного строительного надзора, в большинстве случаев не включает внутреннюю отделку, хотя она является условием ДДУ. Чтобы устранить это несоответствие, Минстрой России совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти прорабатывает концепцию законопроекта, направленного на установление единых сроков и отражение их в проектной документации.

Непростая рассрочка

Еще один инструмент инвестирования, над которым работает Минстрой России, это ДДУ с рассрочкой. Рассказывая о нем, Ольга Корниенко пояснила, что если рассрочка до ввода в эксплуатацию урегулирована №214-ФЗ с самого начала, то есть допускалось внесение платежей по ДДУ в сроки, установленные договором, не одновременно, то сейчас определенную сложность представляют договоры, где срок конечной оплаты цены по ним вынесен за пределы ввода объекта в эксплуатацию и срока действия ДДУ в строительстве.

О сути проблемы рассказал начальник центра анализа рынка недвижимости Банка России Александр Копылов. Он отметил, что существующая сейчас долгосрочная рассрочка не предполагает, что приобретаемая квар-

тира после ввода переходит в собственность покупателя. Заключается так называемый предварительный договор купли-продажи, и до момента полного расчета по этому договору квартира остается в собственности застройщика, что создает риски для покупателя. Александр Копылов считает, что после ввода дома в эксплуатацию квартира в любом случае должна переходить в собственность гражданина, а возможность оплаты сохраняется и после завершения строительства.



Александр ВЫСОКИНСКИЙ,
заместитель
председателя
Комитета Совета
Федерации
по федеративному
устройству,
региональной политике,
местному самоуправлению
и делам Севера:

«С одной стороны, данный механизм обеспечил защиту денежных средств граждан, с другой, установил баланс интересов между дольщиками, застройщиками и банками. На сегодня с применением счетов эскроу построено более 18 тысяч домов, через данный механизм строится 99% объема возводимого жилья»

Сейчас Минстрой России с участием Центробанка ведет проработку законопроекта, направленного на решение проблемы договоров, окончательный расчет по которым превышает сроки ввода объекта. Как рассказала Ольга Корниенко, концепция законопроекта согласована практически всеми федеральными органами власти, но есть нюансы, которые еще не урегулированы. Речь, в частности, идет об отражении в Бюро кредитных историй (БКИ) уровня кредитованности граждан, которому предоставляется такой вариант заключения ДДУ в строительстве. Сейчас все кредиты отражают там уровень долговой нагрузки на гражданина, но тот объем средств, который предоставляется по рассрочке,

по сути, находится за пределами этой системы. Поэтому может возникнуть ситуация, когда долговая нагрузка станет для гражданина чрезмерной, и он не сможет платить по рассрочке. Александр Копылов, в свою очередь добавил, что рассрочка фактически является формой кредитования, поэтому принципиальным является отражение расходов и задолженности по рассрочке в БКИ. Для решения этой проблемы разработан механизм, который предполагает, что застройщики, у которых является такая информация, передают ее в банки, а те, в свою очередь, в БКИ.

По вопросу взаимодействия застройщика с дольщиками по рассрочке Ольгу Корниенко поддержала коммерческий директор Группы компаний DOGMA Жанна Белянкина. Она рассказала, что ГК DOGMA, понимая, что нынешние ставки по стандартной ипотеке очень высокие, активно использует инструмент рассрочки. Но применение этого инструмента после ввода дома в эксплуатацию сопряжено с рисками не только для дольщика, но и для застройщика. Например, если дольщик живет в квартире и делает какие-то незаконные перепланировки, видоизменяет объект и вдруг потом перестает платить, то застройщик, которому надо расстаться с таким дольщиком, оказывается не защищенным. «Поэтому здесь однозначно нужно проработать момент по взаимодействию между дольщиком и застройщиком по рассрочкам после сдачи», — считает Жанна Белянкина.

Тонкий момент

Еще одним направлением правового регулирования, которым занимается сейчас Минстрой, стало уточнение требований, регулирующих, по словам Ольги Корниенко, очень тонкий момент приема-передачи объекта недвижимости. Справедливости ради она отметила, что потребительский экстремизм имеет место с обеих сторон правоотношений — как застройщиков, так и граждан. Одним из причин этого явления стала расплывчатость мер, регулирующих особенности передачи объекта недвижимости, указанных в №214-ФЗ, и теперь их надо конкретизировать.

В связи с этим Ольга Корниенко пояснила, что актом правительства был урегулирован на этот год порядок такой передачи. Она прежде всего устанавливает определенные квалификационные требования к специалистам, которые могут привлекаться для составления актов приема-передачи. Эти работники должны профессионально выявлять все недочеты и определять соразмерность сроков, предлагаемых застройщиком для их устранения. Для этого, безусловно, специалист должен быть квалифицированным. «Мы же не идем к врачу, у которого нет диплома! И мы полагаем абсолютно правильным применить критерии профессионализма к правоотношениям, которые вызывают и столь горячую дискуссию, и столь серьезную финансовую нагрузку на отрасль», — сообщила директор департамента Минстрой России.

Дискуссию по этому наболевшему вопросу продолжила Жанна Белянкина. Представитель ГК DOGMA полностью согласна с Ольгой Корниенко в том, что приемом-передачей объекта недвижимости должны заниматься только лицензированные специалисты. Они должны работать со строительными компаниями по единым стандартам и чек-листам. Это необходимо потому, что любого, даже самого добросовестного застройщика легко привлечь к финансовой ответственности за незначительные нарушения. Причем на этом сейчас уже построен целый бизнес.

В свою очередь, Ольга Корниенко рассказала о результатах анализа структуры финансового обременения, возникающего по переданным гражданам объектам. Он, в частности, показал, что сумма заявленных исков зачастую превышает в три раза самую стоимость ДДУ в строительстве. Происходит это не повсеместно, но, тем не менее, такой практикой занимается целый сегмент профессиональных выскателей. «Так что, действительно, определенные злоупотребления в этой сфере есть», — подтвердила представитель Минстрой России.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

20 лет EST. 2006

МИНИСТР РОССИИ

EXPOFORUM

13-17 апреля

Санкт-Петербург 2026

10 000 УЧАСТНИКОВ

350 МЕРОПРИЯТИЙ

840 СПИКЕРОВ

РЕГИСТРИРУЙСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС

16+

ОРГАНИЗАТОР

МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС КЛУБ

Ежегодный форум по недвижимости PRO ДЕВЕЛОПМЕНТ

2 апреля 2026 г. Москва, Ресторан Шале Березка

Здесь обсуждают стратегии, которые работают в новых условиях рынка.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Оксана САМБОРСКАЯ

К 2026 году логистическая недвижимость окончательно перестала быть просто «коробками»: сегодня склад — это высокотехнологичный хаб с AI-оптимизацией, роботизацией и сложной инженерией. Но главная трансформация произошла не в бетоне и металле, а в деньгах — склад стал полноценным инвестиционным продуктом, понятным и девелоперу, и частному инвестору. Вопрос только — каким должен быть этот продукт, чтобы попасть в новый портфель?

На конференции «Склады с «Коммерсантом» (эксклюзивный партнер-консультант — IBC Real Estate) встретились представители классического подхода и пионеры новых форматов. Вместе с модератором членом совета директоров, руководителем департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate Евгением Бумагиным они искали ответ на вопрос: какой формат складов сегодня строить, чтобы он стал инвестиционным магнитом?

Рынок коллективных инвестиций переживает бум. Как отметил директор департамента складской недвижимости Assent Антон Комаров, 80% сделок на Мосбирже проходит с участием частных инвесторов. Объем депозитов населения — порядка 60 трлн рублей, и люди ищут альтернативу банковским вкладам. Паевые инвестиционные фонды недвижимости становятся хорошим выбором — 149 таких фондов уже зарегистрировано, и их число растет.

Но что ищет новый инвестор? Не просто квадратные метры, а долгосрочные контракты с надежными арендаторами, регулярный и прогнозируемый денежный поток, прозрачность рынка и низкий порог входа.

Базой инвестиционной стратегии Assent остаются так называемые big box — крупные складские комплексы (как правило, от 25-30 тыс. кв. метров), построенные по единым стандартам и рассчитанные на одного-двух крупных арендаторов. Именно этот формат десятилетиями был основой складского рынка: предсказуемый, понятный и девелоперу, и инвестору.

Классика работает, но готова ли она конкурировать с новыми форматами?

Цифровой металл

Центры обработки данных (ЦОД) сегодня у всех на слуху. Однако для инвестора, привыкшего к понятным складским метрам, ЦОД часто кажется чем-то из другой вселенной.

Управляющий партнер «ЦОД эксперт» Дмитрий Шаров начал в телекоме больше 20 лет назад. Теперь его компания проектирует и строит дата-центры. Местоположение для ЦОД — это как проходимость для ретейла: решает все. Важна близость к точкам обмена трафика и другим дата-центрам, поэтому коммерческие ЦОД — это Москва и ближайшее Подмосковье, но не города в 50-100 километрах. При этом клиенты здесь немобильны: переезд для них катастрофа, они прирастают к площадке. Для владельца это плюс — в договорах закладывается индексация, а затраты на электроэнергию, которые могут доходить до половины всех операционных расходов, выводятся в отдельную статью.

Цена входа в этот бизнес сопоставима с серьезным девелоперским проектом — порядка 600 млн рублей без НДС за 1 MWt подведенной мощности плюс земля и технологическое присоединение. «Дата-центр на 10 MWt — это уже инвестиции около 6 млрд рублей. Такие проекты банки кредитуют с трудом», — говорит Дмитрий Шаров. Но и доходность здесь другого порядка: внутренняя норма доходности (IRR), по словам эксперта, может достигать 30% — это значит, что проект окупается быстрее и приносит больше прибыли, чем классическая аренда склада.

«Команд, которые понимают, как строить бизнес в ЦОД, на всю страну 3-4, — признает Дмитрий Шаров. — Но премия за риск здесь огромная».



От коробки к хабу

«Новые инвесторы» требуют свежих форматов для вложения своего капитала

Небо в бетоне

Пока одни осваивают цифровое пространство, другие поднимаются в небо в прямом смысле. Как отмечает директор проектов по реализации индустриальной недвижимости AFI Development Николай Бурвиков, 17% территории Москвы сегодня занимают устаревшие промзоны. Программа комплексного развития территорий запущена, и город стимулирует создание новых производств. По прогнозам, в ближайшие пять лет в Москве появится порядка 7 млн кв. метров многоэтажных промышленных парков.

Один из таких проектов — «АФИ Пром Алтуфьево» площадью 133,7 тыс. кв. метров. Четыре этажа, две автомобильные ramпы, по которым грузовой транспорт поднимается на любой уровень. «Здание построено по концепции, что каждый этаж так же удобен и эффективен, как первый», — рассказывает Николай Бурвиков. Проект рассчитан на 7 тыс. сотрудников. Цена продажи — от 240 тыс. рублей за кв. метр на верхних этажах до 300 тыс. на первом этаже с собственными доками.

В LINCO Group смотрят на многоэтажное строительство еще шире. «Мы занимаемся не просто строительством, а созданием решений для города», — говорит коммерческий директор компании Наталья Иголкина. В портфеле LINCO — пищевые производства, универсальные площадки и медицинские кластер в Алабушево. И здесь обнаруживается важный нюанс: если в классическом light industrial 80% запросов приходится на продажу, то в городских многоэтажных форматах явно преобладает спрос на аренду. Особенно высок интерес к фабрикам-кухням.

Для инвестора это означает появление нового класса активов — производственные помещения в городе с доступом к рабочей силе и готовой инфраструктурой, но с ценой, приближающейся к офисной.

Время — деньги

При нынешней ключевой ставке и прогнозах ее снижения до 12-13% к концу года время становится критическим фактором. Особенно когда речь идет о стройке: как подсчитали в EVRAZ STEEL BOX, один месяц задержки строительства склада площадью 20 тыс. кв. метров — это прямые потери инвестора по-

рядка 20 млн рублей. И эти деньги уже не вернуть: арендатор не ждет, доходность снижается, а проценты по кредитам продолжают капать.

В EVRAZ STEEL BOX предлагают решение, помогающее таким потерь избежать. «Мы пошли от обратного — от строителей к проектировщикам, — рассказывает заместитель генерального директора компании Екатерина Глова. — Организовали процессы так, что на площадке каркас приходит ровно в том порядке, который нужен для монтажа».

Результаты говорят сами за себя. В Ленинградской области на проекте 120 тыс. кв. метров дополнительная доходность инвестора составила 270 млн рублей. И это прямая экономика за счет сокращения сроков. А в Калининграде при сложнейшей логистике теплый контур здания площадью 24 тыс. кв. метров закрыли за четыре месяца.

Компания работает по схеме трехстороннего договора с проверенными генподрядчиками, фиксирует стоимость коробки на полтора и несет коллективную ответственность за сроки. Для инвестора это возможность получить предсказуемый график и избежать сюрпризов на стройке.

Ошибки, которые не прощает рынок

Но даже самые быстрые технологии не спасут, если на ранних этапах допущены серьезные ошибки. В RITM project, который за 20 лет построил более миллиона квадратных метров индустриальной недвижимости, уверены: 90% проблем можно исключить еще до начала проектирования.

«Фразы «проектировщики разберутся» или «генподрядчик знает лучше» ведут к срыву сроков и удорожанию на 15-20%», — предупреждает директор индустриального направления RITM project Андрей Сармин.

Вместо полноценной концепции с генпланом и транспортными схемами заказчики часто заказывают «прямоугольничек». Экономия 2-3 млн оборачивается дырой в 30 млн на перепроектирование. Техзадание отдают проектировщикам, а те копируют старые решения — ошибка накапливается как снежный ком. Был реальный случай: в регионе местный проектировщик развернул строительство склада площадью 20 тыс. кв. метров — это прямые потери инвестора не влезли.

Мало кто учитывает доступность персонала. Андрей Сармин приводит показательный пример: производство на западе и востоке области с одинаковыми площадями. Совокупная стоимость владения на востоке оказалась в два раза ниже — и все из-за разницы в зарплате 10 тыс. рублей на человека.

Проектировщики закладывают коэффициенты, о которых заказчик может даже не догадываться. Думаете, у вас нагрузка 8 тонн на квадратный метр? А по факту с коэффициентом 0,7 — всего 5,6 тонны. Экспертиза такие расчеты пропускает, а проблемы начинаются уже в эксплуатации. Или тонкая мембрана на кровле: прилетели птицы, поцарапали — и вы греете улицу.

Отдельная тема — отсутствие гибкости. Когда проект делают в жесткой привязке к одному арендатору, не задумываясь, что через 5-7 лет потребуются ротация, расходы на модернизацию могут оказаться сопоставимыми с новым строительством. Был случай, когда склад не сдавался три года только потому, что парковка находилась за воротами, с другой стороны здания: 40 минут на погрузочную операцию от въезда фуры — и арендаторы ушли к конкурентам.

Новые координаты

Рынок больше не выбирает что-то одно. Классический big box остается надежной базой для консервативных портфелей. Но новые форматы уже заняли свои ниши, и у каждого своя экономика и свой инвестор.

ЦОД — для тех, кто готов к долгому разгону и глубокой экспертизе; здесь высокая премия за риск, но и доходность, которая классике просто не снилась. Многоэтажные парки в Москве создают новый класс активов: производство в городе, с доступом к кадрам и инфраструктурой премиального офиса, но с арендными ставками, которые еще только предстоит осознать рынку. Light industrial продолжают дробиться, подстраиваясь под конкретные задачи малого и среднего бизнеса.

Но есть то, что объединяет все форматы, — время. При нынешней стоимости денег именно скорость выхода на доход становится главным фактором эффективности. Технологии производственных зданий и профессиональное управление проектом могут добавить инвестору те самые проценты, ради которых он вообще выходит на рынок.



София КАЛЬНИЦКАЯ, директор по бренду, продукту и коммуникациям Dag

Текущий год фиксирует важный сдвиг в девелопменте. Меняются не столько сами базовые запросы к жилью и городской среде, сколько поведение покупателя, требования города и внутренняя логика проектирования.

От образа к опыту проживания

Запрос конечного пользователя в 2025-2026 годах не претерпел радикальных изменений, но принципиально изменилась модель поведения. Покупка жилья все чаще воспринимается как высокорискованное решение, поэтому клиент ведет себя как исследователь. Он самостоятельно изучает публичные планы развития территорий, транспортные проекты, изменения в окружении будущего дома. В коммуникациях это проявляется напрямую. Покупатели присылают девелоперам новости о будущих дорогах, застройке соседних участков, благоустройстве. Для них важен не только дом, но и то, каким станет район к моменту заселения.

Параллельно происходит переход от абстрактных описаний «образа жизни» к разговору о реальном опыте проживания, так называемом опыте жителя (resident experience). Вопросы становятся сценарными: как устроены маршруты внутри дома, можно ли попасть в общественные пространства, не выходя на улицу, насколько удобно пользоваться инфраструктурой зимой, как будут работать повседневные функции.

Растет и квалификация покупателей. В одной локации сегодня может конкурировать до пяти проектов со схожей ценой, архитектурой и набором функций, что усиливает насмотренность и повышает требования к продукту. Клиенты приходят с точечными вопросами — их интересуют параметры звукоизоляции, устройство перекрытий в миллиметрах, системы кондиционирования, разделение ответственности между застройщиком и собственником (что кем устанавливается), общие технические спецификации. Волна публичных обсуждений проблем на этапе приемки в конце 2025 года дополнительно сместила фокус с визуализации на качество реализации.

Это создает для девелопера новую сложность: продажи часто стартуют на ранних стадиях проектирования, когда решения заданы укрупненно, а покупатель уже ожидает уровня детализации, близкого к рабочей документации, — возникает необходимость глубокой проработки инженерных и конструктивных решений на более раннем этапе.

Отдельный блок вопросов касается управления домом. Покупатель интересуется, кто будет управляющей компанией, сколько стоит обслуживание, как наличие различных функций влияет на коммунальные платежи. По сути, человек старается заранее наполнить будущее конкретными деталями, чтобы снизить ощущение неопределенности и рисков.

Интеграция в город или приватность

Градостроительные и инфраструктурные решения 2026 года формируются под влиянием двух факторов. С одной стороны, это упомянутая растущая квалификация покупателей, с другой стороны, стратегическое видение города.

На уровне проектирования инфраструктуры проявляются два разнонаправленных тренда:

- для крупных проектов все более значимыми становятся интеграция в городскую ткань и синергия с окружением. Речь идет о создании общедоступных пространств, которые связывают проект с парками, набережными, уличной жизнью, а также о привлечении сильных коммерческих операторов. Покупатели интересуются уже не самим фактом наличия функций, например, фитнес-клуба, а конкретным наполнением и тем, какие операторы будут работать в проекте;
- параллельно усиливается запрос на приватность и камерность. Он выходит за рамки

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Среда меняется

Главные тренды в девелопменте в 2026 году



просто закрытого двора и превращается в комплексный контур приватности. Сюда относятся отсутствие шумной коммерции, продуманные буферные зоны, ощущение защищенности от городского стресса. Для части аудитории это становится определяющим фактором выбора.

Эти подходы не противоречат друг другу. Разные группы покупателей хотят разного окружения, и рынок одновременно развивает оба направления.

Отдельного внимания заслуживает роль администрации города. Девелопер сегодня не проектирует в вакууме. Город, выступая арбитром, задает рамки через стратегию развития территорий. В одних районах приоритетом становится формирование деловых коридоров и высотной застройки с насыщенной инфраструктурой, в других допускается более камерный формат. При согласовании проектов город учитывает загрузку существующей инфраструктуры, определяет допустимую этажность и плотность застройки, а при дефиците социальной инфраструктуры стимулирует девелопера к строительству школ и детских садов. В результате многие градостроительные решения становятся частью реализации масштабного плана развития территории, где девелопер выступает исполнителем городской стратегии.

Архитектура как экономика проекта

Экономическая реальность 2026 года меняет привычную логику, когда финансовая модель диктовала архитектурные решения. Сегодня архитектура и продуктовые решения все чаще являются первичным драйвером, напрямую влияющим на сроки реализации и себестоимость проекта, как правило, в сторону удорожания.

Со стороны города сформировался четкий запрос на то, чтобы каждый новый проект становился архитектурным событием. Типовые фасады и базовые решения все реже проходят согласования без доработок. Это ведет к росту сложности проектов. Используются нестандартные подходы, сложные формы, гнутые стеклянные элементы, экспериментальные фасадные системы. Такие решения закономерно увеличивают сроки строительства и себестоимость.

Дополнительное давление на экономику оказывают рост стоимости аренды земельных участков и повышение коэффициентов платы за изменение вида разрешенного использования земли. Эти меры, в том числе направленные на стимулирование создания рабочих

мест, для девелопера оборачиваются дополнительными издержками. В совокупности это приводит к тому, что каждый новый проект обходится дороже предыдущего, а маржинальность остается невысокой даже на крупнейших рынках. Возможности для снижения цен объективно ограничены. Предпосылки для падения возможны только при затоваривании рынка, которого в настоящее время не наблюдается из-за сокращения выхода новых проектов при относительно стабильном спросе.

Обязательный стандарт

Ряд технологических решений к 2026 году окончательно перешел из категории инноваций в категорию обязательного стандарта.

В сфере продаж и презентации виртуальных туров стали необходимым инструментом. Это уже не эксперимент и не элемент «вау-эффекта», а базовый уровень ожиданий со стороны клиента. При этом цифровые форматы не вытеснили физические носители. Архитектурные макеты и качественные альбомы по-прежнему важны для формирования доверия и эмоционального восприятия проекта. На практике сформировался гибридный подход, когда цифровые инструменты дополняют тактильный опыт.

В самом продукте стандартом становятся базовые интеллектуальные общеомовые системы. Речь идет об «умном» управлении лифтами с оптимизацией вызовов, комплексной диспетчеризации инженерных систем, автоматизации индивидуальных тепловых пунктов, насосного оборудования и вентиляции.

Обязательным элементом проектирования становятся закладные решения под будущие системы «умного дома». В черновой отделе или в варианте с предшествовавшей отделкой предусматриваются выводы под датчики протечек, климат-контроль и другие элементы. Девелопер формирует техническую основу, оставляя будущему собственнику выбор финальной конфигурации.

В целом речь идет о достижении цифровой зрелости на всех этапах проекта. Диджитал-инструменты становятся частью базовой инфраструктуры, создавая основу для последующих улучшений и модернизации жилья.

Новые компетенции рынка

Роль девелопера как создателя среды формировалась не в последние годы, а как ответ на рост конкуренции. Изменение сегодняшнего этапа заключается в том, что эта роль перестает быть декларацией и все больше становится формализованным обязательством. Город

ожидает от проектов комплексного эффекта, а качество среды становится измеримой категорией. Инструменты вроде законодательства о комплексном развитии территорий и индекса качества городской среды фактически закрепляют норму. Девелопер отвечает не только за квадратные метры, но и за то, как территория будет работать в качестве части города. Даже проекты, формально не относящиеся к комплексному развитию территорий, вынуждены мыслить комплексно и нормативно.

Параллельно накапливается массив данных о влиянии среды на человека. Это и исследования в области нейробиологии (например, в Институте когнитивных наук ВШЭ), и обзоры Всемирной организации здравоохранения о связи зеленых пространств и здоровья. Планика ответственности повышается. Недостаточно сделать «красиво и функционально». Важно понимать последствия для повседневных сценариев, безопасности и психологического комфорта жителей.

Критически важными компетенциями рынка становятся:

- Междисциплинарное проектирование: связка города, архитектуры и будущей эксплуатации, понимание среды как системы.
- Evidence-based подход: опора на данные о том, какие элементы среды снижают стресс, повышают желание находиться на свежем воздухе, дают чувство контроля.
- Сервисное мышление («дом как услуга»): проектирование опыта проживания после выдачи ключей, формирование понятных сценариев жизни в доме, регламентов сервиса, коммуникации между управляющей компанией и жителями, наличие единой цифровой системы.
- Экономика жизненного цикла: расчет не только стоимости строительства, но и будущей стоимости владения, поскольку покупатель напрямую спрашивает о расходах на обслуживание.
- Коммуникация как часть продукта: умение прозрачно объяснять сложные решения — почему выбрана такая инженерия, как будут управлять территорией, что планируется вокруг.

Девелопмент-2026 — это отрасль, в которой снижается роль «обещаний» и растет значение доказуемости, прозрачности и системного мышления. Покупатель стал квалифицированным горожанином — требовательнее, а архитектор — сложнее и дороже. В этих условиях устойчивость проекта определяется не только финансовой моделью, но и тем, насколько продуманно он вписан в городскую стратегию и в повседневный опыт будущих жителей.

ИЖС

Оксана САМБОРСКАЯ

Рынок индивидуального жилищного строительства в России завершил 2025 год с рекордными показателями ввода: доля ИЖС в общем объеме введенного жилья вплотную приблизилась к двум третям. Однако за этими цифрами скрывается сложная картина: падение продаж в массовом сегменте, сжатие ипотечного кредитования и переход отрасли на новые правила работы. Как совместить статистические успехи с реальным положением дел в девелоперских компаниях, обсуждали на конференции в Высшей школе экономики, организованной Институтом налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ и Экспертным клубом «Загородный девелопмент».

Рекордные метры

По данным, озвученным председателем Комитета по предпринимательству в сфере строительства ТПП РФ Ефимом Басиным, доля индивидуального жилищного строительства в общем вводе по стране достигла 63,5%, превывив показатели 2024 года. В абсолютных цифрах это 17,8 млн квадратных метров. «А это значит, что мы с каждым годом приближаемся к решению задачи улучшения демографической ситуации в нашей стране, повышения доступности жилья и, в конечном счете, к повышению качества жизни наших людей», — подчеркнул он.

Данные ЦИАН, представленные ведущим аналитиком компании Еленой Бобровской, подтверждают позитивную динамику. Впрочем, она сделала важную оговорку: частично этот рост обеспечен регистрациями в рамках «дачной амнистии». Тем не менее, тренд очевиден — страна продолжает активно строиться частным образом, и государство вынуждено этот процесс регулировать все более тщательно.

Ипотечный шок

Главным испытанием для рынка в 2025 году стало сжимающееся ипотечное кредитование. Директор развития жилищной сферы «ДОМ.РФ» Евгений Квасенков привел статистику: на строительство и покупку объектов ИЖС в 2025 году было выдано около 140 тыс. кредитов. Для сравнения: годом ранее этот показатель был втрое выше. Основные причины — перебои с сельской ипотекой, привязка «Семейной ипотеки» к продажам через эскроу, заградительный уровень рыночных ставок.

При этом структура выдачи существенно изменилась: если в 2024 году значительно долю занимали рыночные программы и «Сельская ипотека», то в 2025-м основным драйвером стала «Семейная ипотека», на которую пришлось более 60% всех кредитов на ИЖС. Прогноз на текущий год при сохранении ключевой ставки на уровне 15,5% предполагает около 115 тыс. кредитов на частные дома, причем порядка 80% из них — по-прежнему по льготной семейной программе.

Январь 2026 года уже продемонстрировал спад: выдано 2,9 тыс. кредитов против 11,2 тыс. в декабре 2025-го. Сказались снижение с 1 января уровня возмещения банком по госпрограммам и корректировка условий «Семейной ипотеки». Комментируя ситуацию, Евгений Квасенков напомнил о программе поддержки подрядчиков, запущенной «ДОМ.РФ» в период трансформации. «Когда мы запустили эту программу, мы поставили себе целью поддержать только первых подрядчиков, чтобы они научились работать с новым механизмом», — отметил спикер. По его словам, сегодня экономика проектного финансирования позволяет работать и без субсидий — средний срок стройки составляет семь месяцев, а ставки начинаются от 6% годовых.

Эскроу в ИЖС

Переход на счета эскроу в индивидуальном строительстве стал одной из главных тем конференции. Механизм, призванный защитить граждан от недобросовестных подрядчиков, был запущен с 1 марта 2025 года.

Как сообщил Евгений Квасенков, промежуточные итоги таковы: заключено более 22 тыс.



SHUTTERSTOCK/PHOTOFEST

Дорога к дому

Загородный девелопмент-2026: между ростом и перезагрузкой

договоров подряда, построено 8 тыс. частных домов, объем строительства с использованием эскроу составляет 2,3 млн кв. метров. При этом рынок постепенно консолидируется: 30% подрядчиков строят более 70% домов по новой схеме.

Однако механизм оказался непростым для массового внедрения. Как пояснил представитель «ДОМ.РФ», в многоквартирном строительстве эскроу-счета заполняются постепенно, по мере продажи квартир. В подрядах на ИЖС вся сумма должна быть размещена одновременно, что создает иную экономику для банков и подрядчиков. «С учетом того, что средний срок инвестиционной стадии строительства составляет семь месяцев, реальная ставка еще меньше», — отметил он, комментируя экономическим предпосылок для продления программы мы на текущий момент не видим». Ранее запущенная программа льготного кредитования подрядчиков, по его словам, выполнила свою задачу, поддержав первых участников.

Проблемы, с которыми сталкиваются участники рынка, детализировала директор департамента ипотечного кредитования загородной недвижимости ФСК Family Анастасия Бычкова. По ее словам, из всех банков, заявляющих о работе с ИЖС, реально кредитуют три-четыре. Процедура открытия эскроу-счетов остается забюрократизированной: проверка подрядчика занимает дни, клиенту требуется самостоятельно открывать счет, и только после этого назначается сделка. «То есть нужно пройти прямо танцы с бубнами», — описала она процесс. — А когда задействовано несколько подразделений, сроки согласования неизбежно растягиваются и компании теряют покупателей».

Спрос и предложение

Предложение на загородном рынке продолжает увеличиваться, причем в основном за счет земельных участков. На начало 2026 года в России, по данным ЦИАН, продается более 87 тыс. домов и 100 тыс. участков под ИЖС. По сравнению с прошлым годом выбор домов практически не изменился (+1%), а вот предложение участков выросло на 9%. «На рынок вышли участки от застройщиков из нерезализованных проектов ИЖС слабо увеличились сроки экспозиции на фоне слабого спроса», — рассказала Елена Бобровская.

Цены при этом демонстрируют сдержанную динамику. Средняя стоимость дома — 13,7 млн рублей (+4% к началу 2025-го). Средняя цена сотки — 448 тыс. рублей (+2%). Рост сдерживается комплексом факторов: слабым спросом, увеличением пред-

ложения и замедлением строительной инфляции. Кроме того, дома стали строить более компактными, что также влияет на средний чек.

Прогноз ЦИАН на 2026 год предполагает восстановление спроса на 10-15% на фоне ожидаемого снижения ключевой ставки ЦБ. Цены будут расти примерно на 10% выше официальной инфляции. Объем предложения, скорее всего, останется на текущем уровне, новые проекты продолжат выходить, но выбор будет постепенно вымываться за счет активизации спроса.

Портрет и ожидания

Исследование клиентской базы ФСК Family, проведенное Анастасией Бычковой, позволило составить четкий портрет реального покупателя загородного жилья: доля ипотечных сделок в проектах компании составляет 85%; основная возрастная группа — 30-44 года (44% покупателей); 64% — семейные пары, преимущественно с одним ребенком; доход на семью в большинстве случаев находится в диапазоне 150-350 тыс. рублей в месяц. Аналитики также отметили, что в 2025 году выросла доля самозанятых и покупателей в возрасте 18-24 лет.

Одновременно были перечислены основные барьеры, мешающие клиентам принимать решения о покупке. «Естественно, людьми управляют страхи», — отметила Анастасия Бычкова, представляя данные опроса. Согласно исследованиям, 56% потенциальных покупателей опасаются сложностей с выездом на работу и встреч с друзьями, 35% беспокоит отсутствие рядом школ и детских садов, а 36% считают загородную жизнь более дорогой по совокупности факторов.

Что тормозит отрасль

Системные проблемы, требующие решения на законодательном уровне, обозначил Ефим Басин. По его словам, действующие нормативы по обеспечению социальной инфраструктурой коттеджных поселков завешены в разрыв, что делает проекты комплексного развития территорий экономически сложными. До сих пор не принят закон об управлении общим имуществом в коттеджных поселках, хотя первое чтение он прошел еще полтора года назад. Также не рассматривается закон о строительно-сберегательных кассах, которые могли бы стать альтернативными источниками финансирования в условиях сжатия ипотеки. «Надо вспомнить хорошо забытое старое», — призвал Ефим Басин. — Возможны финансирование за счет жилищных сбережений, жилищно-накопительных кооперативов, строительно-сберегательных касс, социальная

ипотека и другие финансовые инструменты. Наконец, следует активнее развивать арендное жилье, доходные дома».

Новые требования к продукту

Взгляд на рынок со стороны девелоперского сообщества представил основатель Экспертного клуба «Загородный девелопмент» Валерий Лукинов. По данным его исследования, охватывающего 212 коттеджных поселков, в 2025 году 58 проектов показали существенное снижение продаж. В четверти проектов наблюдалась стагнация, и только 17% продемонстрировали рост. Эксперт констатировал, что потребитель перестал верить красивым картинкам. «Покупатель спрашивает не «как выглядит», а «почему именно здесь?», «как это решит мою задачу?», «что будет через пять лет с обещаниями?», — описал он новый тип клиентского поведения.

«Многие проблемы, которые девелоперы склонны списывать на внешние факторы — рекламу, маркетологов, ипотеку, — на самом деле коренятся в самом продукте», — считает Валерий Лукинов. Он предложил девелоперам честно ответить на вопрос: если бы проект начинался сегодня с чистого листа, стоило бы повторять те же решения? Если ответ отрицательный, значит, проекту нужны не снос и перестройка, а настройка — тюнинг под реальные запросы покупателя.

В качестве практического инструмента для оценки ликвидности проектов был представлен единый классификатор коттеджных поселков, разработанный совместно с практиками рынка и одобренный Институтом развития «ДОМ.РФ» и позволяющий оценивать проекты по единым критериям, понятным и банкам, и покупателям, создавая, по выражению Валерия Лукинова, «объективный язык, которого рынку так не хватало». В частности, классификатор выделяет пять классов загородных поселков: «эконом», «комфорт», «бизнес», «премиум» и «делюкс». Оценка проводится по 24 характеристикам, включающим расположение, транспортную доступность, инженерные сети, инфраструктуру и размер домовладений.

«Ранее не было единой классификации загородного жилья, какая существует, например, для офисной недвижимости», — напомнил Валерий Лукинов. — Понятное деление на классы помогает продавцам и покупателям общаться на одном языке, девелоперам — достигать целевой аудитории, а покупателям — быстрее выбирать». Версии документа уже разработаны для десяти регионов России, поскольку параметры поселков одного класса в Москве и, например, в Алтайском крае могут отличаться.

Подводя итоги конференции, участники сошлись во мнении, что в сложных условиях основными направлениями работы становятся повышение качества продукта, адаптация проектов под реальные запросы целевой аудитории и доработка законодательной базы. Переход от стихийного развития к системному регулированию — процесс, который участники рынка оценивают как главный итог прошедшего года.

ДЕВЕЛОПМЕНТ

На стыке данных и дизайна

Нейроархитектура и аналитика рынка формируют будущее жилья

Оксана САМБОРСКАЯ

Не так давно в рамках первого слета девелоперов, архитекторов и продуктологов клуба недвижимости «Движение» эксперты обсудили, как будут выглядеть проекты после 2026 года и почему на этапе стройки так часто меняется продукт. Ключевые выступления директора по развитию «Движения» Натальи Лукиной и главного архитектора ООО «Вектор проект» Милана Стаменковича обозначили два полюса современного подхода к созданию среды: данные о рынке и данные о человеке.

Наталья Лукина начала с цифровой реальности: ввод жилья в России сокращается третий год подряд, рынок вернулся к показателям пятилетней давности. Но внутри этой тенденции — пестрая мозаика: пят мегаполисов нарастили запущ проектов, а продажи в денежном выражении достигли рекордных 5,5 трлн рублей. Парадокс в том, что при этом ключевой показателю здоровья рынка — распродажность и стройготовность — снизились в большинстве городов.

«Рынок бьет рекорды по одним параметрам и показывает тревожные сигналы по другим», — констатировала Наталья Лукина. Из этой аналитической картины вытекают практические тренды: девелоперы будут удерживать цены, оптимизировать площади и упрощать отделку, доля бизнес-класса будет расти, а эконом-класса — сокращаться. И здесь возникает вопрос: как в условиях жесткой оптимизации и «балансирования на гра-

ни» создавать не просто жилье, а среду, которая будет работать на человека?

Ответ на него прозвучал в выступлении Милана Стаменковича, посвященном нейроархитектуре — дисциплине на стыке нейробиологии, архитектуры и психологии. «Мы можем в дальнейшем строить нашу среду обитания более осознанно», — заявил он. Осознанность здесь — не метафора, а измеряемый параметр. Милан Стаменкович и его коллеги с помощью энцефалографов изучают, как различные пространства — от швейцарских терм до московских жилых комплексов — влияют на мозговые ритмы человека: альфа-волны (релаксация), бета-волны (концентрация, перегруз), дельта-волны (глубокий покой).

«Почему бы не доказывать себе и обосновывать в цифрах то, что мы видим, и то, в чем мы находимся?» — спросил архитектор. И привел пример: высокие светлые пространства с большим количеством стекла успокаивают, а резкие цветовые решения и прямые углы могут вызывать напряжение. Но главный вывод в том, что не существует универсального «идеального» пространства. Одному для продуктивной работы нужны концентрация и даже легкий стресс, другому — возможность уединиться, третьему — визуальный контакт с природой.

Эти два подхода идеально дополняют друг друга. Аналитика рынка, представленная Натальей Лукиной, диктует необходимость оптимизации, точного позиционирования и управления ликвидностью. Нейроархитектура, о которой говорит Милан Стаменкович,



КОБЕ/ДВИЖЕНИЕ

предлагает инструментарий для этой оптимизации, переводя ее из плоскости упрощения и удешевления в плоскость осознанного проектирования, основанного на доказательной науке.

Вместо того чтобы бездумно сокращать площадь квартир и убирать «лишние» элементы, можно использовать нейроследования, чтобы понять, какие именно параметры пространства критически важны для ощущения комфорта и благополучия будущих жителей? Как, меняя конфигурацию, материалы, свет, акустику, можно сохранить или усилить позитивное воздействие среды, даже в условиях жесткого бюджета?

Милан Стаменкович показал, как это работает на практике: его команда создает цифровые двойники проектов и с помощью VR-технологий тестирует реакцию людей на разные сценарии, фиксируя изменения в мозговой активности. Так формируется «отчет об осознанности пространства», который может стать таким же весомым аргументом при выборе концепции, как и финансовый расчет.

Связующей нитью мероприятия стало понимание: будущее успешного девелопмента

— не в выборе между данными и человечностью, а в их синтезе. Рынок заставляет быть прагматичным, а нейронаука дает для этого прагматизма новый, более тонкий язык. Это переход от интуитивного «нравится/не нравится» к измеримому «как это пространство влияет на концентрацию, стресс, социальное взаимодействие».

Как резюмировал Милан Стаменкович, глядя на пример быстрого внедрения искусственного интеллекта: «Я очень надеюсь, что более осознанный и предметный взгляд на то, как каждый человек реагирует, тоже станет нашей реальностью в самом ближайшем будущем». А Наталья Лукина напомнила, что в этой конфигурации «иллюзиям больше не место — только данные, только реальность».

Новый фундамент для девелопмента формируется на стыке цифр, технологий и человеческого восприятия. Уже недостаточно считать лишь метры и ставки — в фокусе теперь осознанности пространства, который может стать таким же весомым аргументом при выборе концепции, как и финансовый расчет.

Связующей нитью мероприятия стало понимание: будущее успешного девелопмента



Работа в «белом»

На конгрессе строителей разберут риски налогового администрирования

Сергей ВЕРШИНИН

Налоговый конгресс строителей «Строительная отрасль 2026: Финансовая архитектура бизнеса» состоится 4-6 марта в Москве. Мероприятие организовано при поддержке Национального объединения строителей (НОСТРОЙ).

Конгресс нацелен на обсуждение всей финансовой архитектуры стройки 2026 — актуальные вопросы нормативно-правового и методического регулирования налогового и бухгалтерского учета, стратегического планирования, строительного ценообразования, особенностей налогообложения (НДС, прибыль, НДФЛ, трансграничные операции) и

налогового моделирования в строительной отрасли, что особенно важно в условиях принятых изменений законодательства.

«Работа конгресса направлена на реализацию политики «обеления» экономики, озвученной президентом России Владимиром Путиным. В частности, в строительной отрасли, с точки зрения налогового администрирования, существуют определенные риски», — отмечается на сайте НОСТРОЙ.

В этой связи организаторы форума указали, что задача конгресса — поиск разумного баланса интересов всех участников рынка, обмен опытом и получение подробных разъяснений от ведущих экспертов, вовлеченных в законотворческий процесс, изучение правоприменительной практики и разбор конкретных кейсов в формате диалога со спикерами на круглых столах, получение актуальной практической информации для ежедневной профессиональной деятельности и совершенствования профессиональных навыков.

Ключевыми темами мероприятия станут привлечение инвестиций в строительство (ПРО, облигации, ЗПИФ), управление рисками, тренды налогового контроля, оптимизация учетных процессов и другие.

В РАМКАХ «РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ НЕДЕЛИ»

Строительная газета

ПРОВЕДЕТ КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ: КАК ИЗМЕНИТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ?»

5 марта 16:00-18:00
Москва, УВК «Тимирязев Центр»



ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»: Самые яркие участницы конкурса «Строймастер»

Справочно

Традиция сжигать масштабные арт-объекты в Никола-Ленивце существует с 2001 года — именно тогда появилась главная идея — обуздать неподатливый огонь и сделать его соавтором каждого произведения. Специально для перформанса несколько месяцев собирают произведение искусства, которому суждено исчезнуть всего за пару часов. Именно так, по мнению команды арт-парка, и должно выглядеть настоящее искусство — оно не хранится в музее под стеклом, а появляется ненадолго, чтобы навсегда остаться в памяти каждого, кто его увидел. В разное время здесь жгли «Медиабашню», «Байконур», «Градирию», «Жар-птицу», «Пирамиду», «Бастилию», «Вавилонскую башню», «Черную гору» и «Мельницы». Огонь в арт-парке выступает не символом разрушения, а полноправным соавтором художника и олицетворением приходящего весеннего солнца.

«В этом году я придумал огненный лес из конусов, а в центре — шар, изображающий сердце, — рассказал Николай Полисский во время пресс-подхода. — Он загорится первым, потом эффектно рухнет вниз с искрами. За ним вспыхнут башни — каждая по-своему. Моя задача проста: построить конструкцию, которая будет красиво гореть и удивлять».

Материалы и технология

Строительство объекта велось два месяца. Команда арт-парка из 27 человек использовала исключительно вторичные и отработанные материалы: горбыль, лозу, тонкомер и строительные палеты. Такой подход — давняя традиция Никола-Ленивца, где искусство создается из того, что буквально лежит под ногами, а после перформанса бесследно исчезает, оставляя после себя только пепел и воспоминания.

Основной архитектурной особенностью 2026 года стала многоступенчатая динамика горения. Центральное сердце, поднятое на подиум, вспыхнуло первым, дав искру, а затем огонь постепенно переходил на окружающие башни, создавая эффект живого, дышащего пламени. «Опыт у меня большой, — рассказал Николай Полисский. — Других архитекторов надо поправлять с точки зрения того, как это будет гореть: не все могут это учитывать, не у всех есть такой конкретный, особенный опыт. И каждый год важно, чтобы было что-то новенькое. В этом — сначала вспышка наверху, потом охватывающий все вокруг огонь».

Хрупкость искусства

Отвечая на вопрос журналистов о том, не жаль ли сжигать объект, построенный с такой любовью, художник признал: жаль — и это правильно. «Если пробовать делать какую-то ерунду и сжигать — это никого не впечатляет. Нужно обязательно стараться сделать это эффектно. Получается красиво, потому что плохо мы делать не умеем. Многие плачут. Это элемент жертвы, и она должна быть».

Дневная программа фестиваля, собравшая более шести тысяч гостей, была выдержана в контексте главной темы. Для посетителей работали «Сердечная мастерская» по созданию карнавальных костюмов из вторсырья, иммерсивный проект «Путь через лес» и «Общий стол» — художественная акция, где все желающие могли разделить трапезу у Ротонды. Завершился вечер традиционным диджей-сетом от Тани Андриановой в свете догорающих углей.

Трансляцию огненного перформанса в этом году впервые вели онлайн на платформе «Дзен», так как живые билеты разлетелись за два дня после старта продаж. Для арт-парка, который Николай Полисский называет «моделью будущей жизни, где все наслаждаются свободой, связанной с искусством», Масленица-2026 стала еще одним подтверждением статуса: главный огненный карнавал страны продолжает гореть ярко.



ОКСАНА САМБОРСКАЯ (5)

Оксана САМБОРСКАЯ

В арт-парке Никола-Ленивец встретили весну традиционным огненным перформансом. Кульминацией Масленицы стало сожжение монументальной конструкции «Горящее сердце», созданной специально для этого дня художником и основателем парка Николаем Полисским. 25-метровая композиция из 16 башен и «сердца», поднятого на высоту с помощью крана, превратилась в пылающий костер, собрав вокруг себя тысячи зрителей.

Архитектура огня

В этот раз Николай Полисский обратился к литературному сюжету. В основе образа — подвиг Данко из рассказа Максима Горького, который вырвал из груди сердце, чтобы осветить путь людям сквозь темный лес. «Мы не сжигаем сердце, а зажигаем в нем ту самую, необходимую для горения искру», — так описывали концепцию организаторы.

Визуально объект представлял собой круговую композицию из разновеликих башен-конусов, окружавших центральный цилиндр-подиум. «Темный лес» — так художник назвал эту часть инсталляции. До начала шоу зрители могли бродить между башнями, рассматривая фактуру материалов и готовясь к вечернему действу.

«Сердце» было плодом коллективного творчества. «Ежик» из прутьев участники украшали красными лентами, на которых писали свои пожелания на ближайший год.



Лес, сердце и пламя

В Никола-Ленивце сожгли «главную Масленицу страны»

