

Издаётся
с апреля 1924

98 99 100 лет
2024

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№21 (10749) 16 июня 2023

Смотр ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Российские лифтостроители
представили свои достижения
на REW-2023

Алексей ЩЕГЛОВ

На прошлой неделе на ВДНХ состоялось главное деловое событие отечественной лифтовой индустрии — 11-я международная выставка Russian Elevator Week (REW-2023). Крупнейшее на пространстве ЕАЭС мероприятие в области вертикального транспорта проходило при поддержке Минпромторга РФ, Общественного совета при Минстрое России, Национального лифтового союза (НЛС), Российского лифтового объединения и Евразийской лифтовой ассоциации. В течение трех дней работы REW-2023 ведущие российские компании презентовали современные линейки лифтовых кабин, новые технологии и оборудование, в том числе бесконтактные решения для безопасности и комфорта пассажиров. Одновременно в ходе панельных дискуссий состоялось обсуждение путей преодоления барьеров, мешающих модернизации отечественного лифтового парка.

Как отметил президент НЛС Виктор Тишин, формат выставки эффективен с точки зрения расширения торговых связей, развития межрегионального и международного сотрудничества. Так, в этом году в REW-2023 приняли участие более 100 компаний из девяти стран. Несмотря на непростые политические реалии и санкционное давление, лифтовые предприятия Турции, Китая, Ирана, Белоруссии, Казахстана и Узбекистана представили на выставке образцы лифтов и подъемников, систем управления и диспетчеризации, промышленного оборудования, большинство которых были на уровне лучших мировых стандартов. Более того, участие в показах приняли и представители стран Евросоюза — Италии, Испании и Греции. Благодаря такому широкому международному представительству экспонаты выставки наглядно отображали последние тенденции в области лифтостроения, дизайна, производства лифтовых комплектующих, запасных частей для оборудования, отделочных материалов.

Продемонстрировала свой растущий технологический уровень и отечественная индустрия. Интересные новинки на стендах представили такие ведущие компании, как Щербинский лифтостроительный завод (ШЛЗ), Карачаровский механический завод (КМЗ), «Мослифт», «Евролифтмаш», METEOR Lift, «МАШ ЮНИТ», «Нижегородлифтмаш», «Подий», «КЕВ-Рус», а также Senemek, Doppler, SJEC Corporation, Giovenzana и другие.

с. 13

Новые направления

В Санкт-Петербурге обсуждают
экономическое развитие страны



Оксана САМБОРСКАЯ

На этой неделе в Северной столице проходит XXVI Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ-2023) — одно из главных деловых событий года. В его повестке — широкий круг актуальных и значимых тем. «В условиях санкций и кризиса глобализации перед Россией открываются новые горизонты, — считает советник президента РФ, ответственный секретарь Оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков. — Выводы, сделанные по результатам обсуждений на форуме, подталкивают бизнес и власть к принятию необходимых реше-

ний, служащих реализации целей устойчивого развития».

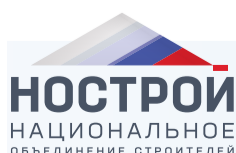
Программа ПМЭФ-2023 разделена на пять тематических блоков-треков и насчитывает более 140 мероприятий, в которых примут участие свыше 1 000 модераторов и спикеров. Каждое из них в соответствии с треком отвечает на вопрос, какое место займет Россия в этом новом мире. Наша страна уже показала, что готова отстаивать свои интересы и безопасность. Теперь предстоит перестроить экономику. Это непростой процесс, но именно так и формируются центры силы.

Так, сессии в рамках трека «Мировая экономика в эпоху глобального перелома» раскрывают изменения в экономических сферах:

энергетической, финансовой, логистической, транспортной, культурной, технологической. Блок «Российская экономика: от адаптации к росту» будет посвящен ключевым драйверам экономического роста.

Традиционно в ПМЭФ примут участие представители российской строительной отрасли, в том числе руководители крупнейших девелоперских компаний, вносящие свой весомый вклад в развитие городов страны. Для них организаторы подготовили, в частности, тематическую сессию «Инвентаризация территорий: новые возможности применения пространственных данных».

с. 2



Сибирские саморегуляторы поделились
региональной практикой внедрения механизма КРТ с. 4-5

КОРОТКО

КОНКУРС ДЛЯ ДФО

Министр России до 20 июня принимает заявки на участие во II Конкурсе лучших проектов создания комфортной городской среды для субъектов ДФО, проводимом в рамках проекта «Формирование комфортной городской среды» нацпроекта «Жилье и городская среда», который направлен на создание нового облика городов и обновление общественных пространств. Среди малых городов с численностью населения до 250 тыс. человек, а также городских и сельских поселений, не имеющих статуса города, с численностью населения от 5 тыс. человек будут определены 50 проектов-победителей со сроком реализации в 2024-2025 годах (1 грант — 300 млн рублей, 15 грантов — по 150 млн, 15 грантов — по 100 млн, 19 грантов — по 50 млн).

МОДУЛЬНЫЕ СУБСИДИИ

Решением правительства в 2023-2024 годах около 8 млрд рублей будет выделено на строительство модульных отелей в 38 регионах, что позволит в короткие сроки увеличить количество и улучшить качество номерного фонда, реализовать более 200 инвестиционных проектов и создать новые туристические объекты общей вместимостью около 6,5 тыс. номеров.

ЗА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

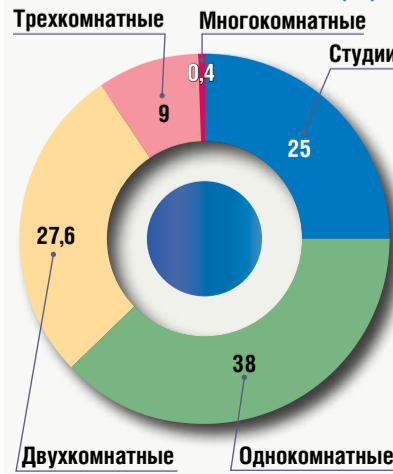
Компании O1 Properties и STONE HEDGE учредили Ассоциацию участников рынка коммерческой недвижимости по устойчивому развитию (АРКН), призванную представлять интересы компаний коммерческой недвижимости, способствовать повышению устойчивости рынка внешним вызовам, служить платформой для взаимодействия игроков с целью развития совместных проектов, внедрять российскую систему «зеленой» сертификации коммерческой недвижимости. Членами АРКН станут компании, заинтересованные в экологической, социальной и корпоративной повестке.

НОВОСТРОЙКИ

«СТАРОЙ» МОСКВЫ

По данным компании «Метриум», по итогам мая на рынке массовой недвижимости «старой» Москвы находилось 109 проектов, 23,4 тыс. лотов (21,2 тыс. — квартиры, 2,2 тыс. — апартаменты). Лидеры по объему предложения — ЗАО (17,9% рынка) и ЮВАО (16%). Наиболее дорогая недвижимость — в ЗАО, наиболее доступная — в ЗелАО, ЮЗАО и ЮВАО, средневзвешенная цена кв. метра — 283 080 рублей (+0,1% за месяц, +1,3% за год).

Предложение первичной недвижимости массового сегмента по комнатности (%)



ПЕВКИ ВЕЛИКИНОВ / ФОТОСТАЛИНГРАД.НОВОСТИ

Новые направления

с.1 Известно, что фундаментальной основой для реализации задач социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности государства является информация о его территориях. Освоение пространственного, ресурсного и инвестиционного потенциала регионов неразрывно связано с беспрепятственным доступом к объединенным и структурированным пространственным данным. Решением актуальных технологических задач и вызовов в области сбора, хранения, обработки и анализа пространственных данных стала работа по созданию Единой цифровой платформы «Национальная система пространственных данных», начавшаяся в 2022 году. Подробнее о ней представители стройбизнеса рассказали руководители Росреестра Олег Скуфинский, заместитель главы Минстроя России Никита Сташшин, директор Департамента строительства

Владимир ТЕН

В Сочи прошел организованный ГК «Автодор» Форум дорожных инициатив, в рамках деловой программы которого было проведено несколько тематических сессий, пленарных заседаний и круглых столов. Их участники обсудили кадровые вопросы, использование в дорожном строительстве инновационных технологий и внедрение современных интеллектуальных транспортных систем. Выработанные представителями государства и бизнеса решения лягут в основу дальнейших изменений в научно-технической политике отрасли, цифровизации, развитии инфраструктуры скоростных дорог и новых программ по повышению безопасности дорожного движения.

Как отметил в своем приветственном слове к участникам мероприятия премьер-министр РФ Михаил Мишустин, «сегодня важно продолжить активную работу по улучшению транспортной доступности регионов, ускоренному развитию автодорожной сети, прежде всего опорных магистралей, соединяющих территорию нашей большой страны, а также коридоров «Запад — Восток» и «Север — Юг», которые откроют новые возможности для расширения взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными партнерами».

В свою очередь, его заместитель Марат Хуснуллин заявил, что «в 2023 году мы пожем результаты прошлых лет, достроив дорогу М-12 «Москва — Нижний-Новгород — Казань» с продолжением до Екатеринбурга, Тюмени и дальше на восток». По его словам, активно началось в стране и развитие дорожной сети новых субъектов РФ. «В ближайшие несколько лет мы хотим поднять состояние местных дорог до среднероссийского уровня», — добавил вице-премьер.

правления РФ Максим Степанов и другие спикеры.

Вопросы развития населенных пунктов страны станут основной темой сессии ПМЭФ-2023 «Повышение качества жизни в городах: инвестиции в городскую среду и инфраструктуру». Понятно, что все это возможно лишь с применением междисциплинарного подхода и при вовлечении всех заинтересованных субъектов — жителей, экспертов, власти, бизнеса. Как раз такой подход реализуется сейчас с помощью мастер-плана — документа одновременно пространственного и экономического планирования. Естественная цель городского планирования — комплексное развитие территорий путем реализации инфраструктурных проектов, проектов развития городов.

Способствовать этому призваны еще и инфраструктурные облигации — уникальный для России инструмент внебюджетного финансирования, сочетающий в себе меру госу-

дарственной поддержки и банковское кредитование. А вот нужны ли еще какие-то аналогичные решения, обсудят участники одного из пленарных заседаний форума, среди которых заявлены: помощник президента РФ Максим Орешкин, председатель Комитета Госдумы РФ по строительству и ЖКХ Сергей Пахомов, его коллега по парламенту — глава финансового комитета Анатолий Аксаков и генеральный директор финансового института развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ» Виталий Мутко.

На полях ПМЭФ-2023 состоится открытие нового проекта Росконгресса — Urban Hub — международной дискуссионной платформы, посвященной развитию исследований и деловой кооперации в области урбанистики.

Гостиня проекта соберет ведущих застройщиков, системных интеграторов, экспертов отрасли, которые обсудят ключевые тренды в сфере жилья и комфортной среды, перспективы применения искусственного интеллекта и VR/AR в строительстве, новые технологии проектирования и многое другое.

В рамках блока «Выстраивая технологический суверенитет» пройдут сессии и деловые встречи, на которых обсудят стратегические вопросы развития цифровых технологий во всех отраслях экономики — от государственного управления и безопасности данных до цифровизации промышленных производств и аграрного комплекса.

Особое внимание на форуме в соответствии с поручением главы государства в этом году будет уделено темам, связанным с изменениями, происходящими на рынке труда. В программе сформулирован даже специализированный трек — «Рынок труда: ответ на новые вызовы».

Помимо основной деловой программы на полях ПМЭФ традиционно состоятся: региональный консультативный форум «Деловой двадцатки», Молодежный экономический форум, Форум МСП, Форум креативного бизнеса и другие мероприятия.

Репортаж обозревателя «Стройгазеты» с ПМЭФ-2023 читайте в следующем номере.

Не одними дорогами

Как власти планируют улучшать транспортную доступность регионов



На ускорение темпов строительства всей дорожной отрасли обратил внимание и заместитель директора Департамента строительства правительства РФ Григорий Волков, сообщивший, что летом ожидается ввод в эксплуатацию обхода Аксая и Дальнего западного обхода Краснодара на М-4 «Дон», а в перспективе планируется строительство обходов Астрахани, Дербента, Хасавюрта, Грозного. Чиновник отметил, что эти объекты стоят в пятилетнем плане до 2027 года в связи с лимитами финансирования, но председателем правительства РФ дано поручение максимально приблизить запуск этих объектов, поэтому рассматривается возможность привлечения внебюджетных

средств, чтобы начать их реализацию уже в следующем году, а не в 2026-2027 годах.

Организатор форума — глава «Автодора» Вячеслав Петушенко подчеркнул, что сейчас стоит задача не только строить новые дороги, но и внедрять комплекс услуг для автомобилистов. Именно поэтому М-12, к примеру, сразу строится с покрытием сотовой связи, с заправками и площадками отдыха, которые будут развиваться и наполняться инфраструктурой — отелями и сервисами. Руководитель госкомпании также пообещал, что 2023 год станет для «Автодора» рекордным по количеству открываемых дорог — более 800 км трасс первой технической категории.

Лучшие из лучших

Подведены итоги премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2023»



Алексей ВОЛОДИН

В Москве прошла 14-я церемония награждения ежегодной международной премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2023», генеральным партнером которой выступила компания «РОТО ФРАНК».

С 2010 года география премии существенно расширилась, а число номинантов со всей России увеличилось в несколько раз. В этом году в ней приняли участие более 300 претендентов из 27 регионов. Это значит, что в стране качественных, красивых девелоперских проектов становится все больше. Каждый год премия называет лучшие жилые комплексы (ЖК), компании и имена.

Победители премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2023»

| Номинация | Лауреат |
|--|---|
| Grand Prix | ЖК «Русские Сезоны» (СЗ «Экран») |
| «Новостройка Москвы премиум-класса №1» | Клубный дом «Мюр&Мерилиз» (KR Properties) |
| «Новостройка Москвы бизнес-класса №1» | «Трилогия CRYSTAL» (Концерн «КРОСТ») |
| «Жилой квартал Москвы №1» | ЖК «Настоящее» (АО «СЗ «НИИМосстрой») |
| «Клубный дом Москвы №1» | Клубный дом «Космо 4/22» (ГК «Галс-Девелопмент») |
| «Клубный дом Московской области №1» | ЖК «М_5» (ГК «Садовое Кольцо») |
| «Новостройка Подмосковья №1» | «Миниполис 8 Кленов» («СИТИ21») |
| «Архитектура объекта №1» | ЖК Voxhall (Группа «Эталон») |
| «Семейный объект №1» | ЖК «River Park Towers Кутузовский» («Авон-Девелопмент») |
| «Гармония Эклектики» | ЖК «Петровский парк II» («РГ-Девелопмент») |
| «Жилой комплекс с инфраструктурой для жизни и спорта №1» | ЖК «СОЮЗ» (Группа «Родина») |
| «Лучший жилой комплекс у воды» | ЖК «Северный порт. Береговые кварталы» (LEGENDA) |
| «Квартал небоскребов №1» | ЖК Upside Towers (Upside Development) |
| «Премьера года премиум-класса №1» | Клубный дом D'oro Mille (IQ Estate) |
| «Премьера года бизнес-класса №1» | ЖК MY PRIORITY Dubrovka (ГК «Гранель») |
| «Жилой комплекс премиум-класса №1» | ЖК PRIDE (PIONEER) |
| «Жилой комплекс бизнес-класса №1» | ЖК homecity (PPF Real Estate Russia) |
| «Жилой комплекс комфорт-класс №1» | ЖК «Цветочные поляны» (ГК МИЦ) |
| «Апартаменты бизнес-класса №1» | Комплекс апартаментов Insider (ГК «РКС Девелопмент») |
| «Выбор покупателя» | ЖК «Ривер Парк Коломенский» (Авон и Ферро-Строй) |
| «Концепция проекта №1» | AFI Tower (AFI Development) |
| «Инфраструктура объекта №1» | ЖК «РУСИЧ-Кантемировский» (Концерн «Русич») |
| «Объект 5 звезд *****» | AZIMUT Park Hotel Plus Residence Sochi 4 (Plus Residence) |
| «Региональный объект №1» | ЖК «Режиссер» (AVA Group) |
| «МФК №1» | Ледовый дворец «Кристалл» (АО «АРЕНА РТ») |
| «Бизнес-центр №1» | МФЗ «Эйлер» (ГК «Сумма элементов») |
| «Открытие года в сфере недвижимости» | Цифровая платформа «Самолет Плюс» |
| «Компания по демонтажу и реновации №1» | ГК «КрaшМaш» |
| «Строительно-промышленная компания №1» | Концерн «КРОСТ» |
| «Самый ожидаемый девелопер в Москве» | Компания «Брусника» |
| «Риелтор №1» | VSN Realty |



МИНИСТРОЙ РОССИИ | МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ

Минцифры России | ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ УМНЫЙ ГОРОД

Успешные практики и новые инструменты для рынка образования обсудят на деловой программе I ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА - ОЛИМПИАДЫ «ТАЛАНТЫ УМНОГО ГОРОДА»

МИНИСТРОЙ РОССИИ ИНФОРМИРУЕТ

ПРИ КООРДИНАЦИИ МИНИСТРА РОССИИ ПРОВОДИТСЯ КОМПЛЕКСНАЯ РАБОТА ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ЖИЛОГО ФОНДА В НОВЫХ РЕГИОНАХ, ВОШЕДШИХ В СОСТАВ РФ

На сегодня восстановлено:

в ДНР 1 470 многоквартирных жилых домов и 293 индивидуальных жилых строения

в ЛНР 556 МКД и 289 ИЖС

ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Александр РУСИНОВ

За пределами Москвы и Санкт-Петербурга распространенными преградками на пути внедрения механизма комплексного развития территорий (КРТ) по-прежнему остаются невозможность оперативного расселения «частного сектора», трудности с кредитованием проектов и обеспечением комплексных площадок социальной и инженерной инфраструктурой. Имеющийся региональный опыт и возможные подходы к решению этих проблем обсудили недавно на совещании в правительстве Новосибирской области с участием делегации Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) и местных застройщиков.

В начале мероприятия координатор НОСТРОЙ по Сибирскому федеральному округу (СФО) Максим Федорченко напомнил, что событию предшествовало состоявшееся в этот же день заседание Экспертного совета НОСТРОЙ по вопросам совершенствования законодательства в строительной сфере.

«Это авторитетный орган, к оценкам которого прислушиваются и в профильном комитете Госдумы РФ, и в Минстрое России, — рассказал он. — Впервые его заседание прошло в Новосибирске, и сейчас его председателем и членами присутствуют на нашей встрече».

Максим Федорченко призвал коллег, не откладывая «на потом», донести до Экспертного совета свой взгляд на проблемы внедрения механизма КРТ, чтобы получить возможность актуализировать готовящиеся тематические поправки в законодательстве — уже с учетом пожеланий сибиряков.

Риски поровну

Первым с предложениями выступил вице-губернатор Новосибирской области Роман Теленчинов, назвав направления, на «отладке» которых, по его мнению, нужно сосредоточить усилия в ближайшее время (а иначе «КРТ у нас не поедет»). В их числе — разработка и внедрение государственных регламентов расселения объектов индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в границах КРТ, повышение доступности банковского кредитования для «комплексных проектов» (сегодня это затруднено из-за слишком долгих (от трех и более лет) сроков возврата средств и сложностей прогнозирования в рамках получаемой финансовой модели), а также обеспечение гарантированного подключения площадок КРТ к инженерным сетям.

Продолжая свое выступление, Роман Теленчинов предложил, что успешному решению проблем расселения в рамках проектов КРТ аварийного многоквартирного жилья и частных домовладений способствовало бы создание института независимой оценки подпадающих под снос объектов — добросовестного и авторитетного, которому люди могли бы доверять. «А иначе мы будем продолжать годами судиться с отдельными собственниками, затягивая расселение на неопределенно долгое время», — предупредил вице-губернатор Новосибирской области.

Все озвученные чиновником предложения поддержал генеральный директор ООО «Специализированный застройщик «Гранд-парк» Никита Галитаров, но, коснувшись вопроса доступности кредитных средств, добавил, что банки сегодня в принципе неохотно финансируют проекты КРТ, а если на площадке предполагается снос аварийного жилья, предлагают такие условия, при которых экономическая целесообразность проекта «оказывает» по большому вопросу».

«Банки не готовы разделять риски реализации проектов КРТ и возлагают всю ответственность на застройщика. При этом на финансировании строительства кредитные организации зачастую зарабатывают больше, чем сами строители», — констатировал предприниматель. По его мнению, нужно уйти от нынешней практики, когда из-за долгих сроков реализации проектов КРТ и трудностей сопоставляющих прогнозов банки неоперно повышают цену кредитных денег. Нужно внедрять цельную, сбалансированную и единую модель экономической оценки проектов КРТ,



«А иначе КРТ не поедет»

В какой «смазке» нуждается самый перспективный механизм градостроительного развития страны?

учитывающую интересы всех сторон (а не только банкиров).

Никита Галитаров также поднял тему дисбаланса между себестоимостью строительства подземных парковок и их рыночной ценой: в многоквартирных домах (МКД) комфорт-класса их создание обходится выше продажной цены — около 1 млн против 700 тыс. рублей соответственно. Он предложил для стимулирования и поддержания на должном уровне спроса на подземные парковки ввести специальную льготную ипотеку — с возможной перспективой распространения ее действия на кладовые, коммерческие площадки в составе жилых комплексов. «Это станет и дополнительной поддержкой малому бизнесу», — уверен застройщик.

В свою очередь заместитель начальника департамента строительства и архитектуры мэрии Новосибирска Иван Ивашина рассказал о некоторых итогах работы по внедрению механизма КРТ на территории Новосибирска. По его словам, к концу 2022 года в столице СФО было заключено суммарно семь договоров о КРТ, до конца 2023-го будет подписано еще 8. Обнадеживающей тенденцией является увеличение площадок и предполагаемых объемов расселения в рамках проектов КРТ. Если в 2022 году под расселение попало лишь 4 МКД, то в 2023-го году только на одной крупной (7,7 гектара) площадке КРТ в Советском районе Новосибирска планируется расселить и снести 27 аварийных жилых домов, а еще одна площадка (21 гектар в Октябрьском районе) в значительной мере занята объектами ИЖС. «Опыта расселения такого объема частного сектора с применением механизма КРТ в Новосибирске еще не было, — отметил Иван Ивашина. — Будем учиться».

Без помощи не обойтись

Продолжая дискуссии, председатель попечительского совета «Опоры России» в Новосибирской области, директор по развитию ООО «ЗАО СМС» Игорь Салов выразил твердую уверенность, что для успешного запуска проектов КРТ, обремененных расселением, региональным застройщикам не обойтись без государственной поддержки. Самостоятельные переговоры застройщиков с собственниками в массовом порядке малоэффективны. Дело только тогда пойдет хорошо, когда изымаем земель и строений займется государство, вооружившись соответствующим регламентом, имея для этого специально зарезервированные бюджетные средства и опираясь на объек-

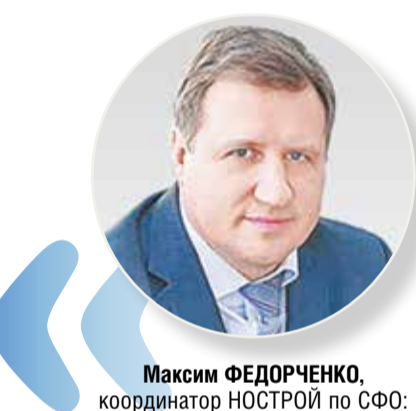
тивную и независимую оценку недвижимости. Эксперт привел в пример успешный «частно-государственный» опыт расселения домов ИЖС в створе Бугринского моста, «когда, за редкими отдельными случаями, изъятие земель удалось осуществить в краткие сроки».

Эту позицию в целом разделяет исполняющий обязанности министра строительства Новосибирской области Дмитрий Тимонов, обращая особое внимание на важность проработки процедур изъятия для освобождения участков под социальные объекты и отмечая, что процедура принятия решения о включении в проект КРТ большинством голосов собственников, которая установлена для жителей ветхих МКД, пока не распространяется на владельцев объектов ИЖС определенной территории.

Генеральный директор группы компаний (ГК) «Сибмонгажспецстрой» Анатолий Павлов полагает, что, несмотря на определенные трудности, «включать» банки в работу по проектам КРТ можно уже сегодня. И он согласен с тем, что без господдержки застройщикам здесь не обойтись, в противном случае проекты становятся экономически неинтересными или вовсе убыточными.

Бизнесмен привел пример комплексной площадки в Калининском районе Новосибирска, за которую его стройхолдинг взялся еще до «эпохи КРТ», около трех лет назад. «22 гектара, почти полностью занятых частным сектором, — раскрыл детали Анатолий Павлов. — Собственными силами мы пока расселили дома только на трех гектарах. Это за два с половиной года работы». Бизнесмен предполагает, что обремененный по площадкам КРТ слишком много — помимо расселения это и необходимость создавать объекты дорожной, социальной инфраструктур, подводить инженерные сети. В части социальной инфраструктуры Анатолий Павлов считает целесообразным собирать целевые взносы с застройщиками, исходя из расчета той «соцнагрузки», которую приносит на территорию тот или иной жилищный проект. Взносы следует собирать в специально учрежденный фонд развития социальной инфраструктуры, из которого и будет финансироваться возведение соответствующих объектов в рамках сбалансированной региональной программы.

По поводу обеспеченности жилой застройкой социальными объектами и председателем Экспертного совета НОСТРОЙ по вопросам совершенствования законодательства в строительной сфере, вице-президент



Максим ФЕДОРЧЕНКО,
координатор НОСТРОЙ по СФО:

Одними из причин низкой активности региональных органов власти по подготовке проектов КРТ являются нехватка методических документов федерального уровня и недостаточная квалификация должностных лиц, работающих в сфере КРТ

«Объединения строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов, который сообщил, что в 2010-е годы, когда жилье в Северной столице росло опережающими темпами, там возник жесткий дефицит школ, детских садов и т. д. Чтобы его преодолеть, жилищные проекты, не обеспеченные социальной инфраструктурой в расчетных границах, вообще перестали допускать к реализации. И застройщики взались возводить их за свой счет. «Дополнительная экономическая нагрузка (на квадратный метр) выглядит следующим образом: 8-10 тыс. рублей — это детский сад, 18-20 тыс. — это школа. Таким образом, общая «нагрузка для финансирования соцобъектов» в Северной столице варьируется в пределах от 30 до 40 тыс. рублей в стоимости одного «квадрата» нового жилья (при средней стоимости новостроек 300 тыс. за метр)», — рассказал Алексей Белоусов. Расчет необходимой обеспеченности социальной инфраструктурой в границах определенных территорий ведут специалисты гражданского проектирования, решения о конкретных суммах финансовой нагрузки по строительным проектам принимает уполномоченная городская комиссия. «За счет использования этого механизма нам удалось свести практически к нулю дефицит соци-

но, так или иначе, если строители в регионе считают, что нормативная база в этом направлении нуждается в корректировке, НОСТРОЙ ждет от них сигнала для активизации соответствующей работы.

В связи с этим основатель ГК «Химметалл» Евгений Гаврилов сказал, что «готов подписаться под любым сигналом», лишь бы удалось оптимизировать работу застройщиков по проектам КРТ. Бизнесмен убежден, что обременения на предпринимателей в этих проектах слишком велики, а главное — отсутствует общая определенность в государственном подходе. «Мы же должны понимать, какие деньги нужно вложить в тот или иной проект. Если вы нас нагружаете расселением, то не грузите хотя бы социальными объектами. Примеры Москвы и Петербурга тут не в счет», — твердо заявил Евгений Гаврилов. Иначе пределов нагрузки вообще не видно, и бизнес-оценке она не поддается. «Можно нас тогда заставить строить не только дороги, школы и детсады, но и, например, театры, стадионы. А почему нет? Эти объекты тоже нужны городу», — заострил ситуацию до гротеска предприниматель.

При этом Евгений Гаврилов уверен: для полноценного запуска механизма КРТ процесс изъятия земельных участков под соответствующие нужды должен быть регламентирован предельно четко. «И не обязательно этим должно непосредственно заниматься государство, нужно просто определить уполномоченное лицо, — полагает он. — Скажем, расселением домов в створе Бугринского моста занимался «Сибмост».

В ответ Роман Теленчинов рекомендовал строителям не поддаваться эмоциям и понять, что работа застройщика должна учитывать интересы всех заинтересованных сторон — и граждан, и бизнесменов, и региона в целом. По его мнению, бюджет сегодня объективно не в состоянии профинансировать все «сопутствующие» КРТ работы (расселение носимых объектов, обеспечение инженерной, социальной, транспортной инфраструктурой), и сейчас задача участников инвестиционно-строительного процесса — договориться и найти оптимальные способы сотрудничества, чтобы стройка продолжалась и развивалась.

С учетом интересов всех сторон

Еще один представитель отраслевого объединения — председатель Комитета НОСТРОЙ по административным процедурам в строительстве Леонид Бандорин вкратце обрисовал историю законодательного регулирования градостроительного развития в России (упомянув ранее действовавшие механизмы КУРТ, РЗТ). Он назвал НОСТРОЙ «главным лоббистом», помогающим продвигать интересы строителей на федеральном уровне, и призвал новосибирцев вносить свои предложения для совершенствования нормативного регулирования строительства. «Новосибирск — крупнейший муниципалитет страны, — напомнил сибирякам Леонид Бандорин, — и если вы не станете вносить предложения, отрасль будет жить по тем предложениям, которые вносят Москва и Казань».

Вместе с тем Леонид Бандорин дал понять, что не стоит гордиться зарегламентированностью все возможных процессов в механизме КРТ. Да, государство не определило «границы общения» застройщиков с собственниками объектов ИЖС, но, с другой стороны, это открывает определенные возможности, дает предпринимательскую свободу в этой работе. Позитив нынешней ситуации и в том, что застройщик может объединять в единый проект разные участки — свободные и застроенные МКД или объектами ИЖС.



ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

Поиск новых идей

Кому дадут 7 млн рублей на реализацию инноваций в строительстве?



Владимир ТЕН

Кстати

Международный строительный чемпионат был учрежден в феврале 2020 года Минстроем России и госкорпорацией «Росатом». МСЧ включен в план ежегодных мероприятий по реализации Концепции межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2030 года, а также в президентскую платформу «Россия — страна возможностей». Первый чемпионат состоялся в апреле 2021 года в Сочи, второй прошел в 2022 году в Казани (оба мероприятия широко освещались «СГ»). Третий МСЧ пройдет с 17 по 20 октября 2023 года в Санкт-Петербурге.

Организаторы Международного строительного чемпионата (МСЧ) объявили технологический скаутинг, главная цель которого — поиск проектов по применению инновационных технологий в строительстве и их дальнейшее пилотирование. Отбор проектов будет вестись по трем направлениям: оптимизация процессов проектирования и строительства; эффективная эксплуатация объектов недвижимости; ESG-решения в строительстве. Итоги скаутинга будут подведены в октябре в рамках МСЧ-2023.

На первом этапе, который продлится до 10 июля, скаутинг-оператором — Инновационным центром «Сколково» — будет отобрано не менее 50 заявок. К участию приглашаются компании, чьи технологи и продукты имеют стадию готовности не ранее наличия прототипа: Инициационным центром «Сколково» — будет отобрано не менее 50 заявок. К участию приглашаются компании, чьи технологи и продукты имеют стадию готовности не ранее наличия прототипа:

1. Действующий бизнес (деятельность по получению прибыли от производства и продажи продукта или оказания услуги);
2. Запуск бизнеса (наличие готового продукта, модели коммерциализации и организационной модели);
3. Промышленный образец (решение, готовое к применению и запуску в серийное производство, возможно, требующее незначительных доработок);
4. Опытная разработка;
5. Наличие экспериментального образца (прототипа продукта с подтвержденными основными функциональными и потребительскими характеристиками в условиях, приближенных к реальным).

В технологическом фокусе «розсыск талантов» — разработка архитектурных концепций с соблюдением действующих норм и правил, особенностей земельного участка и имеющихся ограничений, оценка рентабельности проекта, организация совместной работы над проектом смежных подразделений, сквозное управление строительным процессом, применение технологий информационного моделирования в строительстве. Также «пригодятся» новации в сфере автоматизации процесса экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, решения для аудита проектно-сметной документации, XR-технологии для повышения эффективности строительного процесса.

Участники договорились направить все озвученные инициативы через саморегулируемые организации в Минстрой региона для обобщения и передачи конкретных предложений в НОСТРОЙ.

Все прошедшие предварительный отбор получат приглашение на участие в на-

меченной на август акселерационной программе, включающей в себя: проведение очных менторских сессий с отраслевыми экспертами; выработку технических, технологических и продуктовых решений; еженедельные трекинг-митинги с проектными командами. По завершении основной части программы будет проведен демо-день, на котором члены жюри назовут до пяти финалистов. Попадание в поле зрения технологического скаутинг-оператора даст им возможность быстрого доступа к заказчику в крупной корпорации и масштабированию успешных внедрений, прямой контакт с потребителем продукта или решения. И, наконец, это шанс получить грант от Фонда «Сколково» в размере 7 млн рублей на доработку и пилотирование решения. Кроме того, это еще и перспектива выстроить отношения с организаторами и партнерами чемпионата, получить поддержку экспертов чемпионата и отраслевых экспертов Фонда «Сколково».



Все в сборе

Как избежать проблем на стадии монтажа металлоконструкций



SHUTTERSTOCK.FOTODIOM

Алексей ТОРБА

В рамках деловой программы выставки «Металлоконструкции-2023», прошедшей на прошлой неделе в Москве, Ассоциация развития стального строительства (АРСС) провела целый ряд мероприятий, первым из которых не случайно стало заседание круглого стола на тему «Строительно-монтажные компании: как выбрать и не ошибиться». Именно эти организации стали последним звеном в цепочке взаимоотношений «заказчик — проектная организация — завод металлических конструкций (ЗМК) — строительно-монтажная компания (СМК)», которую создает АРСС.

Комплект инструментов

Открывая заседание, руководитель направления по взаимодействию АРСС с ЗМК Екатерина Самарина напомнила, что в следующем году у АРСС юбилей — 10 лет. И работу с отраслевой ассоциацией начала именно с ЗМК. С тех пор был создан ряд инструментов, помогающих АРСС в этой деятельности.

Первым из них стал расположенный на сайте ассоциации каталог ЗМК; в нем сейчас числятся 169 заводов. О востребованности этого находящегося в открытом доступе каталога различными структурами, в том числе заказчиками, свидетельствует его посещаемость, возросшая с 8,4 тыс. скачиваний в 2021 году до 10,4 тыс. в 2022-м.

Затем в 2018 году был разработан стандарт организации (СТО АРСС), включающий требования к изготовлению стальных строительных конструкций, и в 2019 году началась аттестация предприятий-изготовителей

на соответствие требованиям этого стандарта. В 2022 году он был актуализирован, при этом процедура аттестации была выделена в отдельное СТО. На сегодняшний день аттестацию успешно прошли 38 заводов.

В добавление к этим двум инструментам, укрепившим взаимодействие заказчиков и ЗМК, был также создан реестр проектных организаций. В своей презентации Екатерина Самарина представила логотипы проектных организаций, которые участвуют в проектах учредителей ассоциации и которых она рекомендует участникам рынка.

Наконец, с конца 2022 года стал наполняться каталог монтажных организаций; сейчас в нем значится 17 СМК, и его скачали уже более 2 тыс. раз. Интерес к этому инструменту понятен — раньше многие СМК, как правило, находились в тени, и заказчик не мог разобраться, где же ему найти идеально подходящий подрядчика, которому он может доверить на финальной стадии реализации своего проекта. Приходя на ЗМК с запросом на изготовление металлических конструкций, заказчики, как правило, интересовались, кто сможет их смонтировать, но далеко не всегда получали ответ на этот вопрос. Сейчас во многом благодаря новому каталогу между ЗМК и СМК стали активно устанавливаться партнерские связи. Но еще многое предстоит сделать для того, чтобы это взаимодействие стало более прозрачным и эффективным.

Разобрали до винтика

Чтобы заказчик мог предварительно оценить возможности того или иного СМК по



SHUTTERSTOCK.FOTODIOM



Александр ДАНИЛОВ,
генеральный директор
АРСС:

«Хочу отметить, что в I квартале 2023 года в число учредителей Ассоциации помимо компаний «ЕВРАЗ», «Северсталь», Новолипецкого металлургического комбината и Объединенной металлургической компании вошла также Трубинская металлургическая компания. Кроме того, растет количество наших участников. Это не только проектировщики и крупные производители металлоконструкций, но и другие организации отрасли. За последние годы число активных участников АРСС выросло до 97»

конкретному проекту, участники заседания сформировали чек-лист с критериями оценки. Первым из них был назван референц-лист, содержащий тип и сложность выполняемых СМК объектов. Среди них были выделены стандартные промышленные крановые здания, уникальные сооружения с пролетом более 45 метров и большепролетные сооружения с пролетом до 45 метров. Кроме того, по мнению участников дискуссии, заказчику важно знать площадь построенных СМК зданий (1 000, 10 000 или 100 000 квадратных метров), а также коэффициент участия компании в монтаже элементов этих зданий с указанием их веса. Особо была отмечена необходимость предоставления видеоматериалов или фотоматериалов монтажа, а также видеонаблюдения на стройплощадке.

Следующими по значимости критериями стали кадры СМК, компетенции которых должны соответствовать специфике объекта, затем наличие минимального набора необходимого оборудования, отзывы о качестве монтажа выполненных объектов, соблюдение техники безопасности и наличие журнала производства работ. Если на основании этих критериев заказчик посчитает, что СМК ему подходит, тогда стоит ознакомиться с ее финансовым положением.

Участники круглого стола отнесли к дополнительным функциям СМК, являющимся желательными, но не обязательными, наличие в его структуре ЗМК, инжиниринг проекта, демонтаж металлоконструкций, нанесение на них огнезащиты и страховые риски. Последними в этом перечне значатся локализация СМК, которая с учетом возможности перемещения бригад

признана не особенно важной, а также наличие собственной техники.

Мы выбираем, нас выбирают

Мероприятия, проводимые АРСС, отличаются не только дружелюбной и теплой атмосферой, но и новыми, порой неожиданными идеями, которые генерируют их участники. Не стала исключением и нынешняя дискуссия. Выйдя за рамки обозначенной темы круглого стола, представители СМК в свою очередь предложили не ограничиваться созданием каталога монтажных организаций и сформировать базу данных заказчиков монтажа металлоконструкций. Из их выступлений следовало, что, прежде чем взяться за реализацию заказа, они тщательно изучают потенциального заказчика.

Оснований для такой осторожности предостаточно. «С первого взгляда трудно оценить заказчика, оценку можно произвести только по людям в структуре», — считает генеральный директор ООО «ДК-Спецстрой» Дмитрий Гаврилюк. Его компания, более десяти лет производящая ежемесячно до 400 тонн металлоконструкций для строительного рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области, полтора года назад открыла подразделение, выполняющее монтажные работы в объеме до 250 тонн в месяц. При этом она столкнулась с ситуациями, когда на монтаж поступают не подготовленные должным образом металлоконструкции. Это происходит порой потому, что на заводе, с которым имеет дело заказчик, не очень грамотный технолог или его вообще нет. «Мы как подрядчик не можем сразу же оценить структуру заказчика — какой там технадзор или производственно-технический отдел. Я здесь поддерживаю идею о некой базе, сайте, где можно ставить оценки, но не только подрядчикам — хорошо ли смонтировал, хорошо ли изготовил, — а точно так же и заказчикам. Какие проблемы у заказчиков бывают: платят или не платят, как долго закрывают документы? Потому что, на самом деле, исполнительную документацию подготовить, отдать, и потом полтора месяца она там висит, и тебе ее не закрывают. И такие моменты возникают сплошь и рядом. Поэтому такую базу просто необходимо создать», — уверен Дмитрий Гаврилюк.

Проблемы во взаимодействии с заказчиками отметил и генеральный директор ООО «Авантаж» Павел Логунов. Как правило, они состоят в недостаточной компетенции персонала заказчика. Кроме того, с заказчиками часто сложно согласовать договорные отношения, когда они предлагают это сделать на словах и потом обменяются «бумажками». К увеличению сроков работ приводит и стремление заказчиков разделить их на этапы, поэтому «Авантаж» предоставляет полный комплекс работ. Но ключевой проблемой является финансирование, когда второй авансовый платеж «подвисает» и СМК приходится «вливать» свои средства, чтобы продолжить монтаж. Монтажники просто вынуждены это делать, потому что простые люди и техники никто не оплачивает.

По словам исполнительного директора красноярской компании ООО «СтройИнтеллект» Евгения Тимоховича, чтобы избежать проблем в дальнейшем, приходится изучать судебную и налоговую историю заказчиков, анализировать их сайты. Вызывает интерес и опыт ООО «ЭВРИАЛ», которое уже три года подряд побеждает в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере строительства Москвы». Как рассказал руководитель направления развития компании Евгений Давыденков, эта организация разработала критерии оценки потенциальных заказчиков, при этом главный критерий — репутация заказчика. Среди прочих — сфера его деятельности, готовность к сотрудничеству, бюджет сделки, оплата исполненного договора. Изучение и внедрение опыта применения этих критериев может улучшить взаимодействие с заказчиками монтажников всей страны.



Ответить на вызовы

Станислав Киселев о том, как сделать девелоперский продукт востребованным

Беседовала Оксана САМБОРСКАЯ

В начале июня в Сочи прошел форум недвижимости «Движение» (см. «СГ» №20), ставший за последние годы одним из ведущих событий отрасли. По итогам мероприятия генеральный директор группы компаний (ГК) «КОРТРОС» Станислав КИСЕЛЕВ рассказал «Стройгазете» о том, как на фоне озвученных на форуме трендов рынка девелопер будет реализовывать свои бизнес-планы по развитию новых площадок.

Станислав Владиславович, каково ваше впечатление от «Движения»? Что важное для себя вы из него вынесли?

Впечатление позитивное. Было очень интересно послушать на пленарном заседании мнение экономиста Михаила Хазина, у которого «внешний» взгляд на развитие нашей отрасли. Его мнение мы сейчас стоим на перепутье и, если хотим двигаться дальше, нам надо выбрать другую модель экономики и под нее искать ресурсы: когда мы варимся в собственном соку, у нас есть серьезные ограничения. Хазин считает, что следующий шаг можно совершить, выйдя за границы отрасли. Я с ним согласен: здорово, что наше экспертное сообщество поворачивается в сторону смежных отраслей, иного формата взаимодействия с государством.

Второе впечатление — банкиры демонстрируют внутренний настрой и заинтересованность в продолжении имеющихся на сегодняшний день ипотечных программ. Видно, что для них это приоритет. Для девелоперов заявленные банкирами цифры по увеличению объемов ипотеки — очень важный положительный момент.

Если «низкой» ипотеки с господдержкой не будет, сильно ли пострадает стройбизнес?

Льготное жилищное кредитование сегодня — основной поддерживающий отрасль элемент. Если мы сейчас его из системы исключаем, то она, конечно, не потеряет свою жизнеспособность. Но зачем так поступать? Сам факт того, что мы ставим под сомнение возможность продления субсидируемой ипотеки, уже раскачивает отрасль, и последствия могут быть серьезными. Затоваривания на

рынке нет. Если в прошлом году коэффициент экспозиции был 22 месяца, то в этом году он увеличился и составляет 33-34 месяца. Тенденций к его дальнейшему увеличению нет. Строительный цикл — 2,5-3 года, то есть мы с существующим коэффициентом экспозиции вписываемся в строительный цикл. Это нормально, мы в балансе. Объем стройки за последние годы вырос всего на 20%; при таком увеличении говорить о пузыре не приходится.

Если говорить про нас, мы работали и запускали проекты, когда доля ипотеки была меньше 50%. То есть у «КОРТРОСа» есть опыт, качественный портфель, финансовая устойчивость, хороший продукт и спрос на него. В любой ситуации, думаю, мы будем уверенно себя чувствовать.

Вопрос не в том, как отмена льготной ипотеки отразится на составе девелоперов, кто уйдет или нет с рынка — это неправильные формулировки. Катастрофа может быть в том, что мы окончательно и бесповоротно потеряем перспективы. В экономике есть понятие «утраченное десятилетие» — то есть экономика погружается в состояние, когда нет прорывов и сделать с этим ничего не можешь. Уберем сейчас льготную ипотеку, кардинально поменяем условия по ипотеке — и о десятилетии можно забыть, будем прозябать.

Появляется тревожная статистика по большой доле нераспроданного жилья после ввода домов в эксплуатацию. В чем, на ваш взгляд, причины такой ситуации?

Если к моменту ввода проекта в эксплуатацию остается много нераспроданных квартир, это проблема с продуктом — с проектом и его местоположением. Мы анализируем опыт конкурентов и иногда видим, что даже, казалось бы, безнадежная ситуация с продажами через пару месяцев может вернуться наоборот. Есть определенные стадии строительства и продвижения продукта, на которых продажи могут идти лучше или хуже, но если ситуация критична, то нужно разбираться с продуктом. Общих выводов здесь делать не надо.

Вы как-то упоминали, что «КОРТРОС» может заняться строительством индивидуального жилья. Нет ли каких-то подвижек в этом направлении?

Да, у нас есть такие мысли, но пока продукт в разработке. Мы еще не готовы к полному переходу в этот сегмент, но с точки зрения логики развития и понимания продукта мы серьезно продвинулись. Речь идет об одном региональном проекте, сегодня мы понимаем

его себестоимость, знаем, над чем работать, но конкретная реализация начнется не в этом году.

Расскажите, пожалуйста, о планах компании на ближайшее время...

Планы достаточно большие и стабильные. В «Академическом» (Екатеринбург) сейчас в стройке находится 250 тыс. кв. метров недвижимости. В этом году собираемся ввести там 170 тыс. «квадратов». Мы подошли к запуску новой территории — «Академический-2», где намерены построить более 2,5 млн кв. метров жилья. Это новый проект — масштабный, комплексный. И сегодня он вызывает интерес среди партнеров — компаний-девелоперов.

В Москве запускаем новые проекты, в Перми ждем объявления конкурса и будем бороться за площадку емкостью около 250 тыс. кв. метров.

Сегодня активно меняется сам девелоперский продукт. Чтобы привлечь покупателя, стройбизнес разрабатывает новые форматы, предлагает новые сервисы. «КОРТРОС» не остается от этого в стороне?

В прошлом году на «Движении» я презентовал конструктор планировок как идею, предоставляющую возможность будущим клиентам сформировать квартиры под себя еще до этапа ввода дома в эксплуатацию.

Сейчас проект в первом варианте запущен, 18 апреля мы разместили вкладку на сайте проекта «Равновесие» в Подмосковье и получили серьезный обратный отклик: на сегодняшний день около ста человек сформировали планировки под себя. Заключать договоры долевого участия с ними мы будем уже с учетом их собственных планировок.



Это уникальная практика на российском рынке, когда планировка формируется параллельно с проектированием и строительством многоквартирного дома, когда такой объект еще до момента ввода в эксплуатацию живет, меняется с точки зрения наполнения планировок отдельных квартир, размещения инженерных систем. Это серьезный вызов, и мы видим, что этот продукт востребован покупателем.

Каких затрат это требует от вас как от девелопера?

Все оценки сейчас — предварительные. На нашем пилоте — «Равновесии» — посчитаем точно. Пока мы рассчитываем, что к серьезному изменению стоимости продукта это не приведет. Это дополнительная нагрузка на разработку проектной документации и взаимодействие с экспертизой в части согласования проектных решений — то есть не то, что требует серьезных капитальных вложений.

Если говорить о сервисах, то у нас в разработке проект для риелторов, позволяющий выйти на прямое взаимодействие между застройщиком и конкретным агентом. Сейчас стандартная схема — агенты работают в агентстве недвижимости, а агентства работают с застройщиком. Мы пытаемся спрятать контакт, дать агенту возможность непосредственно от нас получить полную информацию об объекте продажи, все необходимые ему для работы параметры. Это будет способствовать продаже этого объекта. И естественно, мы сможем гарантировать, что при совершении сделки агент получит свое вознаграждение день в день. Причем, учитывая, что мы уходим от посредничества риелторского агентства, возможность для заработка агентакратно увеличивается. Пока у нас этот проект в разработке, в общую ротацию он не запущен, сегодня мы работаем со «старыми» проверенными партнерами и видим подтверждение того, что это интересно всем сторонам. Думаем до конца года этот проект запустить в массовую ротацию.

Выступая на пленарном заседании форума, вы говорили о необходимости поддержки малых городов, чтобы жизнь там была не хуже, чем в мегаполисах. Что вы предлагаете?

Это пока идея и, возможно, новое направление. Куда оно ведет — девелоперы и не только должны еще посмотреть. Территория России большая, проблемы с пространственным распределением производства, рабочей силы для страны очень болезненны. В малых городах проживают 16 млн человек, в средних в совокупности с малыми — 60 млн. И эта территория проигрывает мегаполисам, идет переток людей в большие агломерации. А там возникают другие проблемы — с транспортной и социальной инфраструктурой и т. д. Да и пандемия показала, что агломерации в эпидемиологическом отношении менее безопасны. Терять малые города нельзя. Если мы дадим им толчок к развитию, то у них громадный потенциал. Нужна большая программа на государственном уровне. И, возможно, опыт, который есть и который мы сегодня получаем, поможет сдвинуть это с места.

ГОРОДСКАЯ СРЕДА



Антонина БОЛОТИНА,
основатель бюро
«Территория
ландшафта»

Стильно облагородить территорию жилого комплекса (ЖК) или коттеджного поселка (КП) сегодня можно практически за любой бюджет, но только если подойти к задаче рационально и действовать пошагово.

На старте

Финальная стоимость ландшафтного проекта складывается из затрат на его разработку и последующую реализацию. Сотрудничество застройщика и ландшафтной компании стоит начинать с открытого обсуждения доступного бюджета на весь проект. Опытный ландшафтный архитектор подскажет, что возможно реализовать за оговоренную сумму, и, если это устроит обе стороны, приступит к работе.

Я рекомендую обсуждать проект и реализацию в комплексе. Можно нарисовать любой сколь угодно прекрасный проект и его визуализацию, но если нет денег на его осуществление, останется лишь вводить дополнительное финансирование либо привлекать дополнительные бюджеты на озеленение. Оба варианта — плохие, и их лучше в принципе даже не рассматривать.

Но, к сожалению, комплексный подход так и не стал в России общепринятой практикой. Только у нашего бюро сейчас в работе находятся три проекта на переделку. Они предназначены для элитных объектов недвижимости, их разрабатывали титулованные российские и американские ландшафтные архитекторы, однако, когда дело дошло до сметы, выяснилось, что заказчики рассчитывали на гораздо меньшие суммы затрат, тогда как дорожный ландшафт априори стоит очень дорого. Теперь эти проекты нам приходится существенно переделывать и адаптировать для сокращения стоимости реализации.

Разумное распределение бюджета

Помимо определения бюджета, настоятельно рекомендую всем участникам процесса совместно и очень тщательно прорабатывать портрет целевой аудитории (ЦА). Каковы стиль жизни, распорядок дня будущих покупателей? Что они видели? Какая у них «насмотренность»? Любой ЖК или КП имеет свою ЦА, и ландшафт станет конкурентным преимуществом девелоперского проекта, только если попадет в их ожидания. Мы, к примеру, делаем ландшафты как место силы, но для каждого сегмента оно свое.

Приведу пример. В ЖК для молодых семей обязательно понадобятся широкие удобные пандусы и дорожки для прогулок мам с колясками и интересная детская площадка с зонированием для разных возрастов. Остальное — не так критично в глазах потребителя. Поэтому, действуя из принципа достаточности, целесообразно пустить основной бюджет на эти точки притяжения. На оставшейся территории можно просто уложить газон.

С ростом класса недвижимости количество точек притяжения и разнообразие в ландшафте будут увеличиваться, но и бюджет будет расти.

Основное правило здесь: ограниченный бюджет на ландшафт нет смысла «размазывать» по всему пространству, нужно сделать «жирно» и максимально интересно точки тяготения под определенную ЦА. Входная группа и точки тяготения — детские площадки, места отдыха, основные маршруты — важны для любого ЖК и КП. Все остальное — по остаточному принципу.

Рычаги сокращения издержек

Задача «вписаться в бюджет» решается индивидуально для каждого конкретного проекта, требует опыта и творческого подхода. Вот некоторые приемы.

Освещение участка — затратная история. Но необязательно брать садовые светильники



Ландшафтная экономика

Как застройщику «вписаться в бюджет» при благоустройстве

ки топовых итальянских марок: существуют достойные российские и китайские аналоги, не уступающие по качеству, экономичности и дизайну. За годы работы мы накопили опыт эксплуатации и знаем, чья продукция не только выглядит симпатично, но и зарекомендовала себя в длительной эксплуатации. Закупать непроверенные симпатичные бюджетные светильники не стоит: некоторые модели настолько некачественные и неустойчивые к погодным условиям и механическим повреждениям, что замучаешься их менять.

Есть варианты существенного сокращения расходов на установку автополива. Такую систему можно, в частности, смонтировать без насосной станции. А вот экономить на оборудовании я категорически не рекомендую: дешевые системы выливают в три раза больше воды, при этом поливают меньшую территорию. Экономия на старте обернется огромными счетами за воду.

На общих территориях ЖК и КП часто присутствуют малые архитектурные формы. Попробуйте отказаться от изготовления под заказ и обратиться к серийному производству: существуют стильные марки по доступной цене.

Есть способы удешевить дорожки. Для элитных ЖК и КП любят проектировать гранитную брусчатку или гранитные плиты. Но гранит — дорогой камень, и его можно использовать только вкраплениями, сделав основное мощение классной бетонной плиткой. Сочетание двух-трех типов мощения всегда смотрится стильно.

Это лишь некоторые способы сокращения бюджета на реализацию при сохранении неизменного качества. Главное — ни в коем случае нельзя экономить на квалифицированных рабочих: если проект реализуется «кривыми» руками, то и самые дорогие материалы будут выглядеть плохо.

Рациональное озеленение

Еще одна серьезная статья расходов — посадочный материал. Здесь целых три нюанса балансировки качества и стоимости.

Во-первых, еще на стадии проектирования и разработки дендроплана необходимо понять, каким образом будет осуществляться уход за будущим садом, и в любом случае заложить «неубиваемые» растения в соответствии с бюджетом проекта. Сад требует ухода, который не всегда возможно обеспечить должным образом. Это нужно понять «на берегу», чтобы не закладывать «неженки», которые придется заменять через год.

Во-вторых, есть вариант для маневра с закупкой посадочного материала. Еще до текущих проблем с импортом мы заменили привычные, идеальные по качеству немецкие саженцы на отечественные. Российские аналоги в своем большинстве недоформированы, но и тут есть выход из положения. Ландшафтный проект длится долго — полгода-год. Мы закупаем необходимый посадочный материал заранее и формируем его, пока идет благоустройство. До заезда жильцов времени, как правило, еще больше.

Наконец, у ландшафтного подрядчика необходимо поинтересоваться гарантией на

посадки. У саженцев бывают красивые верхушки и неразвитая корневая система. Неспециалисту это трудно понять: дерево выглядит красиво. Проблемы же вскроются после первой или второй зимовки, когда акт выполненных работ давно подписан. Сад формируется минимум два года, и в это время ему требуется особый уход. На этот же период лучше попросить гарантию на бесплатную замену неприжившихся саженцев.

В одних руках

Разумно держать концепцию, проект и его реализацию в одних руках, а значит, имеет смысл привлекать ландшафтного подрядчика — компании полного цикла: таким образом ответственность не размывается и минимизируется риск получить красивый, но невыполнимый проект. Проект должен быть простым и понятным любому внешнему специалисту, а не только его разработчику. Такой проект можно передать в другую компанию, его можно выставить на тендер для просчета реализации.



ГОРОДСКАЯ СРЕДА



МИНИСТРОЙ
РОССИИ

ПОБЕДИТЕЛИ V ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА ЛУЧШИХ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

ГОРОД ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ



Лес в центре города

Благоустройство парковой зоны как один из главных инструментов формирования комфортной среды в Адыгейске

Адыгейск — небольшой, но бурно развивающийся город с численностью населения немногим более 15 тыс. человек, основанный в 1969 году. Его история неразрывно связана с Краснодарским водохранили-

щем, при создании которого из зоны затопления во вновь построенный город были переселены жители 13 аулов и хуторов.

Сегодня Адыгейск все чаще выбирают люди, желающие жить на юге нашей страны. Здесь активно возводятся новое жилье, спортивные объекты, школы и детские сады, реконструируются и модернизируются лечебные учреждения. Соседство с Краснодаром (всего 25 км от Адыгейска), доступность морских и горных курортов — важные аспекты при выборе города как для постоянного проживания, так и для инвестиций. Ежегодный туристический поток в республику достигает 500 тыс. человек, и эта цифра может быть гораздо выше, если

сформировать в населенных пунктах Республики Адыгея комфортную городскую среду, как это делают, к примеру, в Адыгейске, где осуществляется проект благоустройства лесопарковой зоны в центре города (проспект Ленина), ставший в 2021 году победителем Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды среди малых городов с численностью населения до 20 тыс. человек. Примечательно, что это уже второй проект, реализующийся здесь благодаря конкурсу Минстроя России — ранее таким же образом была благоустроена территория, прилегающая к Мемориальному комплексу «Победа». Теперь и лесной массив, расположенный за ним, который к тому же находится между двумя жилыми районами, поэтапно трансформируется в парковую зону.

За счет бюджетных средств осуществили инженерное обеспечение территории — проведены водопровод, освещение, установлены видеоканалы. За счет привлечения внебюджетных средств дополнительно создаются места для развлечений и



Дина САФИУЛЛИНА,
руководитель ФАУ
«Проектная дирекция
Минстроя России»:
«Участие субъектов РФ
в федеральном проекте
«Формирование
комфортной городской
среды», в том числе

во Всероссийском конкурсе лучших проектов создания комфортной городской среды, позволяет преобразовать общественные пространства, повысить комфортность городской среды. За пять лет проведения конкурса проекты Республики Адыгея дважды становились победителями, их реализация на сегодняшний день полностью завершена.

В этом году в мероприятиях федерального проекта участвует девять муниципальных образований республики, планируется обновить 41 территорию, в том числе 31 дворовую и 10 общественных»

общественного питания. Суммарное финансирование по двум проектам с учетом средств резервного фонда составило свыше 146 млн рублей.

Стоит отметить, что в этом году Адыгейск вновь примет участие в конкурсе. По словам мэра города Азамата Хачмамука, новым проектом предполагается выполнение второго этапа строительства парковой зоны, включая обустройство детской площадки, создание мест для отдыха, установку малых архитектурных форм и т. д.

Справочно

■ Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды (для малых городов и исторических поселений), проводимый Минстроем России в рамках национального проекта «Жилье и городская среда», стартовал в 2018 году. В 2018-2020 годах в конкурсе ежегодно определялось не менее 80 победителей с объемом финансирования 5 млрд рублей. Начиная с 2021 года, финансирование возросло до 10 млрд рублей, а количество победителей — до 160. В 2022 году президент РФ Владимир Путин дал поручение в 2023-2024 годах увеличить финансирование конкурса еще на 10 млрд рублей.

ALIA

ЖИЛОЙ РАЙОН

КВАРТИРЫ У РЕКИ КЛЮЧИ В ЭТОМ ГОДУ

от 11 млн ₽

ASTERUS

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «РЕЗИДЕНС». УСЛОВИЯ ПРИМЕНИМЫ ДЛЯ МНОГOKВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ БЛОК 10С, 10Е — ОБЪЕКТ №2 СОГЛАСНО ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ ALIA.MOSCOW. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Александр МАНУНИН,
директор направления
девелопмента
коммерческой
недвижимости
ГК «ПИК»

Можно сказать, что Light Industrial (LI) — новый продукт на российском рынке недвижимости. Появившись четыре года назад, активное развитие он получил только в прошлом году. LI — это пространства площадью от 400 до 2 000 квадратных метров с офисными и административно-бытовыми помещениями, специально созданные для размещения легких производств.

Рост популярности этого формата в стране связан с увеличением числа компаний малого и среднего бизнеса, в том числе в рамках импортозамещения, с развитием онлайн-торговли и активным процессом редевелопмента городских промзон, резидентами которых часто являются производственные компании.

Универсальная площадь

Сегодня спрос на LI-объекты формируют как конечные пользователи (производство, ретейл, e-commerce, логистика), так и инвесторы, планирующие получение пассивного дохода от арендного бизнеса.

Принципиальное отличие LI от классических складов — его функциональное назначение: это специально созданные для размещения производства помещения, в которых конструкция, планировка, лимиты по коммуникациям учитывают в первую очередь потребности производства. В то же время это универсальное пространство, где могут размещаться и склад, и магазин, и автомастерская, и многие другие бизнесы.

Что касается технических характеристик, то LI меньше, чем склады: это объекты площадью от 400 «квадратов», тогда как площадь классического складского блока в десять раз больше — от 5 000 кв. метров. Нагрузка на пол в LI-объектах меньше, чем в складах —



Больше, чем склад

Light Industrial — еще один повод поговорить об инвестициях

5 т/кв. метр против 8 т/кв. метр соответственно, как и высота потолков — 8 против 12 метров в складах. Однако, как и в классических складах, в LI обязательным является наличие разгрузочных доков или ворот.

Доля административно-бытовых помещений в LI составляет до 20% от общей площади блока. Это позволяет размещать полноценный офис и шоу-рум непосредственно рядом с производством, что, как правило, не требуется в складах.

LI характеризуется увеличенными лимитами по энерго-, водо- и газоснабжению, а для того, чтобы можно было легально разместить любые виды производства, участок, на котором размещается объект, должен иметь широкий перечень видов разрешенного использования земли.

И наконец, архитектура LI-объектов отличается от привычных складов: наличие офисной и торговой функции, возможность размещения клиентской зоны требуют соз-

дания гармоничного объекта, вписанного в городскую среду. Проще говоря, это не промзона — темное пятно на карте города, а современный объект недвижимости.

Дороже и в дефиците

По данным экспертов рынка, LI-объекты сегодня составляют не более 0,5% от общего объема складского рынка в стране. При этом в Европе и США формат широко развит давно и занимает существенную долю индустриально-складского рынка, привлекая как потребителей, так и инвесторов.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

стриально-складского рынка, привлекая как потребителей, так и инвесторов.

По данным консалтинговых компаний, в 2022 году совокупное предложение качественных площадей формата LI в Московском регионе составило 117 тыс. кв. метров. На 2023 год запланирован выход еще 307 тыс. В ближайшие несколько лет рынок также может пополниться 1,1 млн «квадратов» площадей.

Средневзвешенные ставки аренды в таких объектах на 30-40% превышают значения в классических складах, что обусловлено более высокой себестоимостью строительства. В то же время доля свободных площадей критично мала, а качественное предложение по-прежнему в дефиците.

Стратегии инвестирования

Эксперты выделяют две ключевые стратегии инвестирования в LI-объекты: это покупка на стадии строительства и последующая продажа после сдачи объекта в эксплуатацию (в последние два года в среднем цена продажи «LI-квадрата» росла на 30% в год) или организация стабильного арендного бизнеса. В последнем случае помимо дохода от роста стоимости актива инвестор получает постоянный поток арендных платежей. При этом ставки аренды в LI-объектах за два года выросли в среднем на 56%.

Согласно нашей статистике, почти половина спроса на такой формат — 45% — исходит от компаний производственной сферы, 19% — от компаний сегмента торговли и e-commerce, 15% — от представителей сферы перевозок и логистики, 21% — от инвесторов. При этом целевая аудитория формата LI только на 10% совпадает с целевой аудиторией классического склада, остальные 90% потенциальных клиентов не рассматривают классические склады для покупки или продажи и ориентированы только на формат LI.

Ввиду большого размера лотов по сравнению с некоторыми другими видами коммерческих объектов порог входа для инве-

стиций в LI выше, чем в прочих сегментах и начинается примерно от 50-100 млн рублей в зависимости от местоположения объекта.

Как выбрать объект для вложений?

В первую очередь следует обратить внимание на расположение объекта: он должен отличаться транспортной доступностью и находиться вблизи или в черте города. Именно интегрированность формата LI в городскую среду делает его наиболее привлекательным для арендаторов: благодаря этому фактору объект подходит не только производителям, но и компаниям из сегментов ретейл и e-commerce. Близость к городу дает возможность использования городской инфраструктуры, в том числе получения больших мощностей по ресурсоснабжению и подключениям к стабильным инженерным сетям.

Важным фактором выбора объекта является работа управляющей компании (УК) на объекте. Если помимо эксплуатации территории объекта УК предоставляет услуги по управлению помещениями резидентов, это снимает с собственника и арендатора необходимость заниматься непрофильной для себя деятельностью по эксплуатации недвижимости.

Также стоит учитывать, что к LI-объектам применимы стандарты экологической эффективности коммерческой недвижимости (УК) на объекте. Если помимо эксплуатации территории объекта УК предоставляет услуги по управлению помещениями резидентов, это снимает с собственника и арендатора необходимость заниматься непрофильной для себя деятельностью по эксплуатации недвижимости. Также стоит учитывать, что к LI-объектам применимы стандарты экологической эффективности коммерческой недвижимости (УК) на объекте. Если помимо эксплуатации территории объекта УК предоставляет услуги по управлению помещениями резидентов, это снимает с собственника и арендатора необходимость заниматься непрофильной для себя деятельностью по эксплуатации недвижимости.

Курс на российское

Отечественные ретейлеры занимают площади иностранцев



Анна НИКАНДРОВА,
партнер Nikoiers

С начала 2023 года мы видели продолжающееся заполнение торговых центров (ТЦ) российскими брендами, также высокий интерес к нашему рынку проявляют и иностранные ретейлеры из дружественных стран. В среднесрочной перспективе это приведет к снижению уровня вакансий в ТЦ.

Важным фактором выбора объекта является работа управляющей компании (УК) на объекте. Если помимо эксплуатации территории объекта УК предоставляет услуги по управлению помещениями резидентов, это снимает с собственника и арендатора необходимость заниматься непрофильной для себя деятельностью по эксплуатации недвижимости.

Также стоит учитывать, что к LI-объектам применимы стандарты экологической эффективности коммерческой недвижимости (УК) на объекте. Если помимо эксплуатации территории объекта УК предоставляет услуги по управлению помещениями резидентов, это снимает с собственника и арендатора необходимость заниматься непрофильной для себя деятельностью по эксплуатации недвижимости.

Новые-старые арендаторы

Одним из серьезнейших вызовов для сегмента торговой недвижимости в прошлом году стал уход международных брендов и появление большого количества свободных площадей. Сейчас мы видим, что российские компании благодаря накопленному ими опыту и ресурсам смогли воспользоваться возможностями импортозамещения. Помещения, которые занимали крупные иностранные fashion-ретейлеры, качественные и интересные новым арендаторам. Большую часть площадей в топовых ТЦ уже заняли наши соотечественники. Так, в ТЦ «Афимолл Сити» на месте H&M разместились такие бренды, как Serginetti, Yollo, Infinity Fashion и Si Set. В ТЦ «Авиапарк», Columbus почти 100% площадей, которые ранее занимали H&M и ряд брендов Inditex, уже нашли своих арендаторов. Конечно, на сегодняшний день работают не все «освобожденные» площади. В первую очередь, это связано с тем, что смена арендатора требует решения множества вопросов и занимает длительное время. Однако если говорить о «популярности» площадок успешных брендов, то некоторые из них были переданы и успешно запущены новыми арендаторами, ряд других не работающих помещений сейчас находится в стадии строительного-монтажных работ. Среди российских брендов, которые приходят на место «западников», можно отметить Melon Fashion Group (Zarina, Befree, Love Republic и Sela), Gloria Jeans, Lichi, Lime и т. д.

При этом мы видим, что российский рынок по-прежнему привлекает и иностранцев. В 2022 году, к примеру, в стране были открыты магазины 10 зарубежных брендов, а по итогам I квартала 2023-го заработали еще пять новых — от турецких Weumen Club, Loft, Madame Coco, NetWork и AC&Co.

В связи с этим сейчас все большая роль отводится работе с клиентским опытом. И, безусловно, выигрывают те проекты, которые понимают важность этого направления и вкладываются в его развитие. Такая работа позволяет «защипать» аудиторию, создать в ТЦ такую атмосферу, в которую покупатели захотят возвращаться снова и снова. И способы достижения этой лояльности могут быть самыми разными: от организации удобной навигации до проведения различных маркетинговых активностей. При этом в ряде случаев бюджет таких акций может быть минимальным. Например, как мы совместно с «Фондом друзей Балтийской нерпы» сделали это в прошлом году в ТРК «ПИК». Условия простые — купить кофе и десерт, и при условии посещения определенных кафе гости получали наклейки, которые потом можно было обменять на неоплаченный билет. Арендаторы, участвовавшие в акции, перечисляли установленную сумму с покупки Фонду. Если говорить о бизнес-результатах акции, мы получили множество позитивных отзывов в социальных сетях, улучшили результаты партнеров-арендаторов и самое главное — привлекли в ТЦ 30% новой аудитории.

Вакансия станет меньше...

Активное развитие российских брендов и интерес новых иностранных марок, по нашим оценкам, в среднесрочной перспективе окажут положительное влияние на уровень вакансий. Сейчас доля свободных площадей составляет 15,6%, что на 0,7% выше, чем в предыдущем квартале. Увеличение показателя обусловлено оконча-

Офисные перспективы

Что сейчас важно для арендодателя и арендатора?



Мария ЗИМИНА,
партнер NF Group

В целом московский рынок офисной недвижимости, и особенно проекты класса А, пережили прошлый год гораздо лучше, чем мы могли предположить. Тем не менее, есть еще над чем работать, и на рынке очень много нюансов. Поэтому каждый раз, когда мы делаем прогнозы на конец года, нужно учитывать, что тренды очень разные и сойтись они могут тоже по-разному.

Было...

По итогам I квартала мы видим небольшой объем ввода (всего 26,9 тыс. кв. метров), однако это уже вдвое превышает аналогичный прошлогодний показатель (13,4 тыс. кв. метров). При этом сейчас на рынок аренды вышло всего 19% от нового ввода (5 тыс. «квадратов»). Этот тренд также был замечен в 2022 году, когда в спекулятивное предложение (свободными к аренде/продаже) вышло всего 26% от общего годового объема (341 тыс. кв. метров).

Доля свободных офисных площадей продолжает расти, при этом класс В и сегмент премиальных объектов больше испытывают

влияние кризиса, чем «представители» класса А.

Запрашиваемые ставки аренды в А-офисах находятся примерно на том же уровне, что и в начале прошлого года. Более того, сейчас даже растет разница между декларируемыми и достижимыми показателями арендных ставок.

Основной спрос на офисные помещения формируют компании производственного сектора (25,3% от общего объема), ТМТ-сектора (технологии/медиа/телекоммуникации — 19,1%) и торговли (19,1%). Стоит отметить, что и годом ранее они лидировали в структуре спроса.

Если посмотреть на соотношение российских и иностранных компаний среди арендаторов, то можно сказать, что еще до 2014 года количество «западников» начало снижаться. В 2014 году после изменения долларовой составляющей их стало меньше, а сейчас и вовсе осталось на минимальном уровне. Так, на текущий момент соотношение сделок с зарубежными и российскими арендаторами — 13% против 87%.

...будет

По нашим прогнозам, при стабильном развитии ситуации в офисах самого «ходового» класса А до конца года вакансия снизится до 11-12%, а годовые ставки аренды вырастут до 26-27 тыс. рублей за «квадрат» (без учета ОРЕХ и НДС).

Тем не менее, на сегодняшний день есть признаки неопределенности, и в случае усиления негативных тенденций уровень свободных офисных площадей может вырасти в течение года до 14% в классе А, а ставок — снизиться до средних 25 тыс.

Что касается ввода, то на 2023 год было заявлено более 500 тыс. кв. метров новой офисной недвижимости, однако сейчас мы

понимаем, что планы по строительству и вводу в эксплуатацию могут быть скорректированы в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов.

Сегодня арендатор стремится найти современное комфортное пространство, которое в том числе будет привлекать новых сотрудников и делать счастливыми тех, кто уже работает в компании, а также интересуются экономикой и поиском оптимальных решений для бизнеса. Для многих становятся важными гибкость и сроки договора, поскольку невозможно прогнозировать ситуацию на три-четыре года вперед. В том числе поэтому популярностью пользуются помещения успешных иностранных компаний, сдаваемые в субаренду: заложена ими эргономичность пространства также зачастую имеет большое значение.

Компании, находящиеся в поиске офиса, изучают арендодателя, сколько у него арендованных помещений, какая инфляция, индексация и т. д. Девелоперы, в свою очередь, заботятся о сохранении минимальной доли вакантных площадей в своих объектах, думают над тем, как показывать высокую эффективность по сравнению с другими предложениями на рынке и управлять финансовыми показателями и заемными средствами.

Таким образом, начало текущего года прошло в соответствии с ожиданиями конца 2022-го: рост доли вакантных помещений продолжился невысокими темпами, при этом на рынке отмечалась достаточно высокая оживленность, реализовывались крупные сделки. Тем не менее, возросшая активность в сегменте и тот факт, что основной пик выхода иностранных арендаторов пришелся на прошлый год, позволяют говорить о замедлении роста доли незаполненных офисов и о большом количестве сделок на рынке.

Вакантность столичного офисного рынка по итогам I квартала 2023 года

| | Премиум | Класс А | Класс В | Всего |
|--|---------|---------|---------|-------|
| Доля свободных площадей (%) | 15,4 | 13,3 | 8,1 | 9,7% |
| Изменение по сравнению с I кварталом 2022 года (%) | +2,0 | +0,3 | +0,7 | +0,6 |

Источник: NF Group Research

Стоимость аренды на офисном рынке Москвы по итогам I квартала 2023 года

| | Премиум | Класс А | Класс В |
|--|---------|---------|---------|
| Средневзвешенные арендные ставки (руб./кв. м/год) | 42 243 | 26 203 | 17 408 |
| Изменение по сравнению с I кварталом 2022 года (%) | -2,4 | +0,6 | -1 |

Источник: NF Group Research



ПРОИЗВОДСТВО



Как закаляется... стекло

В Челябинске запустили первое в России производство сверхбольших архитектурных стеклопакетов

Владимир ЧЕРЕДНИК

Компания «Модерн Гласс» при поддержке Фонда развития промышленности (ФРП) запустила в Челябинске не имеющее аналогов в России производство сверхбольших архитектурных стеклопакетов длиной до 12 метров под брендом Hugesize. Они используются для остекления фасадов зданий и придания разнообразия интерьерам общественных зон. В этот проект вложено 2,2 млрд рублей, из которых 1,58 млрд в виде льготного займа предоставил ФРП.

На открытии крупнейшего (по производственным мощностям) в стране завода по переработке листового стекла побывал корреспондент «Стройгазеты», посетив в том числе и «сердце» предприятия — огромную территорию цехов, где в годы Великой Отечественной войны работал легендарный челябинский Танкоград. «Действительно, раньше тут ковалась броня танков, а сегодня — оформление и наполнение зданий нашим архитектурным стеклом», — рассказал «СТ» исполнительный директор ООО «Модерн Гласс» Дмитрий Дышаков.

Архитектурное стекло — не пафосное рекламное словосочетание, а более чем 20-летний опыт «Модерн Гласс» по преобразованию и украшению облика российских городов, особенно ярко проявившийся в авангардных девелоперских проектах с броским и стильным дизайном. Среди них московские жилые комплексы «Небо» и «Симфония 34», петербургский «Охта-Центр», «Арена G-Drive» в Омске, аэропорт имени Александра Покрышкина в Новосибирске, аквапарк в Хабаровске — всюду прозрачные массы стеклянных фасадов, оконных перфораций, эстетично включенных витражных композиций умело ложатся на геометрические формы зданий.

Большие перспективы

Сегодня со стартом в Челябинске нового производства компания сможет встать в один ряд с наиболее именитыми мировыми лидерами в индустриальной обработке стекла для современного градостроительства и открыть отечественным архитекторам, проектировщикам и производителям листового стекла новые возможности для реализации проектов, по сути,

создавая в стране новую отрасль сверхбольших сверхпрозрачных материалов. «А наше предприятие теперь может расширить свое присутствие на рынке архитектуры России и стран ближайшего зарубежья», — заявил генеральный директор «Модерн Гласс» Михаил Дедович.

Ранее компания за счет другого займа ФРП модернизировала производство стеклопакетов архитектурного и оконного назначения, ламинированного и закаленного стекла, а также закаленного эмалированного стекла. Инвестиции в проект составили 1 млрд рублей, в том числе 500 млн рублей предоставил федеральный ФРП по флагманской программе «Проекты развития».

«Установленное с использованием средств займа ФРП оборудование позволяет перерабатывать стекло размером до 3,3×12 метров (формат супер-джамбо), включая технологические процессы резки стекла, механической обработки, закалки, ламинирования, цифровой печати, а также изготовления стеклопакетов», — рассказал управляющий директор «Модерн Гласс» Антон Войцехович. — Возможность изготовления на новом оборудовании высокоселективных стеклопакетов (с двойным или тройным содержанием серебра) позволяет в несколько раз увеличить их энергоэффективность по сравнению с имеющимися на сегодняшний день на рынке решениями. До запуска нового производства продукцию формата супер-джамбо в России и странах ближнего зарубежья не выпускали, а импортировали в основном из Европы и Китая. По оценке руководства предприятия, к концу 2024 года объем производства сверхбольших стеклопакетов Hugesize в Челябинске составит до 3,8 тыс. тонн в год, что обеспечит замещение до 90% импорта крупноформатных стеклопакетов и стеклоизделий строительного назначения.

Руководство компании рассчитывает, что с запуском нового направления производство увеличится почти на 40%, до 550 тыс. квадратных метров сложных архитектурных стеклопакетов в год. Эксперты считают проект перспективным, отмечая, что сегодня проектировщики и архитекторы зачастую вынуждены отказываться от сверхбольших стеклопакетов из-за дефицита предложения.



Неограниченные возможности

Экскурсия по цехам позволила корреспонденту «СТ» изучить процессы рождения нового стекла, ознакомились с работой автоклавов, печей закалывания, линий сборки стеклопакетов... На челябинский завод сверхгабаритное листовое стекло длиной более 6 метров для последующих переработки и изготовления стеклопакетов поставляют «Ларта Гласс» из Красного Сулина и заемщик ФРП — предприятие «Салаватстекло».

В роли гидов наглядно и поучительно выступили заместители генерального директора. В сжатые сроки были продемонстрированы, как оказалось, неограниченные возможности предприятия. Например, какие новые перспективы открываются для ударопрочного, закаленного стекла при реализации современных строительных и архитектурных решений.

«Светопрозрачные конструкции домов, особенно повышенной этажности, с такими стеклопакетами легче переносят большую эксплуатационную нагрузку», — разъяснил Антон Войцехович. — С помощью ударопрочного стекла воплощаются в жизнь дизайнерские концепции, обеспечивая при этом безопасность людей и длительный срок службы фасадов. Ударопрочные стеклопакеты изготавливаются по разным технологиям. Нам проде-

монстрировали процесс закалки в виде специальной термической обработки, делающей материал более плотным. После этой процедуры устойчивость закаленного ударопрочного стекла к внешнему воздействию возрастает в 5-7 раз, а морозостойкость и способность пропускать свет несколько не ухудшаются. Если такое стекло все же разрушится, осколки будут затупленными — порезаться ими невозможно, что и было продемонстрировано в цехе на импровизированном мастер-классе: после нескольких ударов кувалдой стекло треснуло, но осколки можно было спокойно использовать в качестве сувениров. «Закаленное стекло выдерживает большие температурные перепады — до 160°C между кромкой и серединой стекла за счет ряда ноу-хау, задействованных в технологическом процессе. В целом при производстве стеклоизделий предприятие использует более 150 видов стекла, отличающихся по толщине, типу покрытия и назначению», — прокомментировал управляющий директор «Модерн Гласс».

В отличие от мужского цеха «закалки» цех по производству триплекса (лат. triplex — тройной), известного также как ламинированное или многослойное стекло, оказался сугубо женским. Как пояснил Дмитрий Дышаков, в основе технологии лежит склеивание двух или более стекол по их поверхности при помощи пленки или полимерного состава. Благодаря клею к слою разбитое стекло не разлетается осколками, рискуя поранить людей, а остается на нем. Толщина триплекса может быть не менее 4 мм, максимально возможная — в пределах 40-60 мм в зависимости от используемого оборудования.

Больше, выше, краше...

Продолжение знакомства с заводом прошло в центральном офисе, где руководство компании изложило свои планы на ближайшую перспективу и четко обозначило долгосрочную стратегию.

«Наша задача, — отметил Антон Войцехович, — создать международный бренд. В прошлом году мощности предприятия увеличились на 50%, площадь цехов выросла до 43 тыс. «квадратов», а штат сотрудников — до 730 человек. При этом объем завок от заказчиков все еще превышает текущие возможности производства: во многом это стало результатом санкционных ограничений. Сыграли свою роль и высокие темпы строительства крупных архитектурных объектов в России. Запуск новой производственной линии является частью стратегии, что позволит выпускать до 150 тыс. кв. метров стекла в год. В связи с расширением компания «Модерн Гласс» открыла около 100 вакансий».

Одних наименований стекла челябинского предприятия — 160. Руководство завода считает, что необходимо стремиться к новым знаниям и постоянно совершенствоваться, ведь производственная деятельность в значительной степени зависит от технологий, которые в наше быстротекущее время постоянно меняются, так что специалисты должны быть готовы к переизменам. Приоритеты предприятия — качество изделий, облагораживание внешнего вида зданий, а не количество переработанного стекла.

Кстати

■ Примером активного взаимодействия «Модерн Гласс» с архитекторами является Матрешка (Matrux) в Технопарке Сколково — уникальный по сложности архитектурный объект, построенный в форме усеченной пирамиды, спроектированный проектным бюро «Бернаскони». Четыре стены расположены под некоторым углом к основанию строения. Панорамные ворота с большой площадью остекления из натурального стекла идеально подошли к стилистическому решению фасада здания. Теперь помещения, наполненные дневным светом, создают ощущение масштабности.

ПРОИЗВОДСТВО

Смотр возможностей



с.1

Все краски спектра

Как подметил после осмотра экспозиции Russian Elevator Week генеральный директор белорусской компании «Могилевлифт» Анатолий Черников, сегодня очень заметно, что российский лифтовой бизнес стал играть главную роль в развитии отрасли: «Еще пару лет все тренды задавали зарубежные производители. Это касалось как технической стороны, так и дискуссионной. Теперь все обсуждают вопросы, важные исключительно для компаний из РФ».

А предложить наши производители действительно могут многое. Так, крупнейшее лифтовое предприятие России — АО «Мослифт» — представило на выставке модель «Стриж», разработанную специально для медицинских учреждений. Этот лифт оснащен УФ-рециркулятором для обеззараживания воздуха в кабине, работает с применением бесконтактных RFID-карт и адаптирован для маломобильных пассажиров, в том числе за счет увеличения габаритов и встроенной инфракрасной системы дверного проема по всей высоте.

Компания «МЭЛ» презентовала не только обновленный бренд, но и новую линейку лифтов. Посетители выставки увидели две модели — «Космос» и «Фироту». Дизайн первой навеян космическими просторами, а второй — разнообразной природой России. Среди их преимуществ — сокращенный срок монтажа и пусконаладочных работ благодаря использованию новейших конструктивных разработок и применению прогрессивных станций управления лифтами, плавного хода, высокий уровень шумоизоляции, специально разработанная световая концепция.

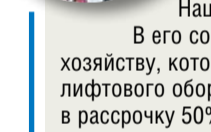
На стенде METEOR Lift посетители увидели две линейки лифтов (Meteor Evo и Meteor Classic), выпускаемых на заводе в Санкт-Петербурге, плюс скоростной лифт, поставляемый в рамках эксклюзивного партнерства с Xizi Elevator Company, а также разработки научно-производственного предприятия «Метеор Лифт», в том числе проект по созданию частотного преобразователя, работа над которым ведется в рамках гранта, полученного от Минпромторга РФ.

В свою очередь, ЦИЗ презентовал пассажирский лифт дизайна «Луна», обладающий высоким комфортом движения и инновационными решениями в части эстетического оформления кабины. Все лифты подмосковного завода могут быть оснащены системой бесконтактного управления SmartAirKey, ин-

Сergeй СТЕПАШИН,

председатель Общественного совета при Минстрое России:

«Перед лифтовиками стоит целый ряд задач, которые во многом возникли из-за санкций. Однако их решение стало толчком к сегодняшнему развитию передовых проектов и программ. В рамках национальных проектов предстоит построить порядка 120 млн «квадратов» нового жилья и обеспечить этот огромный объем лифтами. Также растет потребность в лифтовом оборудовании в рамках капитального ремонта. Наш Общественный совет уделяет большое внимание лифтовой отрасли. В его составе работает одна из самых эффективных комиссий по лифтовому хозяйству, которая не только разработала и внедрила Программу ускоренной замены лифтового оборудования, но и стала инициатором проекта замены лифтов в рассрочку 50% стоимости для домов со спецсчетами»



тегрируемой в «умный» дом, и цифровой альтернативой доскам объявлений — системой SmartMigot, предназначенной для показа справочной и рекламной информации на встроенном в зеркало дисплее. Щербинцам также была представлена новая серийная модель грузоподъемностью до 1 000 кг и со скоростью перемещения до 1,6 м/с — кабина «Рестайл Стандарт», предназначенная для замены лифтового оборудования по программам капитального ремонта многоквартирных домов (МКД). ЦИЗ планирует увеличить свою долю рынка в этом сегменте за счет снижения себестоимости изделия и модернизации кабины.

КМЗ привез на выставку свою новейшую разработку — модельный ряд лифтов ONIX грузоподъемностью до 1 600 кг со скоростью движения до 2,5 м/с и оригинальным дизайном в черном глянцево-металлическом цвете со светодиодным освещением потолка, переходящим на боковые панели. Также в экспозиции можно было увидеть изготовленный карачаровцами обзорный лифт, который производится с применением трехслойного закаленного стекла и обладает новейшей системой защиты от неконтролируемого движения.

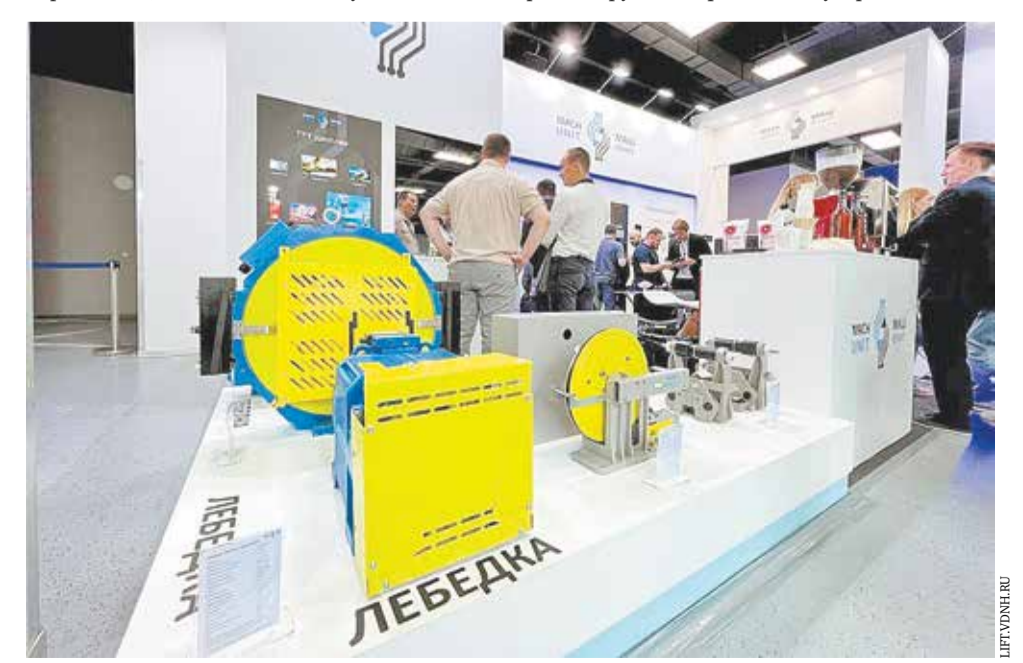
Если раньше слишком многое из передовых систем изготавливали иностранные контрагенты российских заводов, то сегодня все большее число отечественных предприятий готовы оснастить своей продукцией новые модели лифтов. В их числе, например, компания «МАШ ЮНИТ», показавшая на выставке несколько главных новинок собственной разработки: блок управления приводом дверей лифта, стеклянную сенсорную панель управления диагональю 43 дюйма, а также дисплей за зеркалом и рециркулятор.

Наперекор вызовам

Столь масштабная презентация возможностей российских заводов свидетельствует,

что отечественное лифтостроение смогло достойно ответить на те вызовы, с которыми столкнулась отрасль после введения международных санкций, и сделало большой шаг вперед в своем технологическом развитии. Это вселяет надежду, что наши производители в ближайшем будущем способны покрыть все потребности в лифтовом оборудовании, возникшие после ухода западных компаний.

При этом все представленные нашими лифтовиками модели максимально адаптированы к условиям российского рынка, уже демонстрирующего признаки оживления. О том, что оно началось, говорят данные Росстата, согласно которым с начала января и по апрель производство подъемного оборудования в стране выросло на 7,5% по отношению к аналогичным показателям прошлого года. Есть надежды и на дальнейший рост спроса. Так, если в 2022 году количество



Виктор ТИШИН,
президент НЛС:

«Миссия REW состоит в том, чтобы создать условия для широкого обмена опытом между лидерами отечественного рынка, что должно послужить началом реализации новых прогрессивных проектов. Уверен, что выставка станет инструментом для установления полезных бизнес-контактов, кратчайшим путем для расширения торговых связей и притока инвестиций в лифтовую отрасль»

лифтов на замену и модернизацию в проведенных аукционах при реализации региональных программ капремонта снизилось втрое (до 3 237 штук с 9 750 в 2021 году), то всего за пять месяцев 2023 года, согласно данным НЛС, уже состоялся аукцион по замене 13 091 лифта.

На вопрос о том, как сделать эту тенденцию устойчивой, эксперты попытались дать ответ в ходе ключевого события первого дня деловой программы REW-2023, которым стала пленарная сессия «Лифтовая индустрия России: новые задачи — новые решения». Выступившие на ней спикеры в числе первоочередных проблем лифтового комплекса обозначили обновление лифтового парка страны и поиск дополнительных источников финансирования этого процесса, что особенно актуально для собственников в МКД со специальными счетами. Было отмечено, что зачастую средств на спецсчетах не хватает для замены всех лифтов в доме, при этом собственники обычно не готовы идти на увеличение размера взноса на капремонт, чтобы гарантировать замену лифтов в срок. Частично выйти из трудной ситуации способны помочь уже разработанные кредитные программы для владельцев спецсчетов или софинансирование из бюджетов субъектов РФ. С другой стороны, по мнению некоторых экспертов, трудности на этом участке протекать во многом из-за того, что в России до сих пор не сформировался институт сознательных собственников жилья, осознающих все бремя личной ответственности за состояние общего имущества в МКД. Выделили участники сессии и регионы, которым следует уделить особое внимание заменам лифтов в МКД. В числе таких аутсайдеров — Удмуртия, Самарская, Ульяновская, Ярославская и Астраханская области.

Затронули в рамках выставки и вопросы обеспечения отрасли лифтостроением квалифицированными кадрами. В ходе завершающей REW-2023 научно-практической конференции «Лифты и подъемное оборудование: кадровый резерв для отрасли» собравшиеся обсудили новые требования к уровню подготовки специалистов и перспективы развития рынка труда в лифтовой индустрии.

ТЕХНОЛОГИИ



Филипп МАРЕНОВ,
IT-директор
WE-ON GROUP

Трендом последних лет становится искусственный интеллект (ИИ), умения и генеративные модели которого впечатляют своим размахом практически во всех сферах. Исключением не стала и строительная отрасль: нейросети успешно интегрируются в проектные компании. Потенциал влияния новых технологий ощутим и ценен, особенно это актуально для обеспечения правильного взаимодействия внутри организации, ведь ИИ ошибается достаточно редко.

Важный вопрос: зачем?

Безусловно, нейросеть не способна полностью заменить труд профессиональных инженеров, однако она может стать идеальным помощником для них, активно участвуя в производственных процессах, которые на данный момент реализуются исключительно потенциалом и экспертизой живого человека. Нейронная сеть сможет без участия человека бесконечно много раз в день выполнять определенный цикл работ, замечая отклонения и выдавая результат. Чем же можно озадачить ИИ в деятельности проектных компаний? Рассмотрим примеры.

Формирование и расчет каркасной модели

Нейросеть способна качественно подойти к вопросу построения конструктива здания, сэкономив время при проведении первоначальных стандартных расчетов и ощутимо помогая на первых этапах визуализации концепции. На каждой стадии технического задания сотрудник сможет вносить ручные изменения, сохраняя модель в различных вариантах. Нейронная сеть будет учиться на уже существующих проектах.

Просмотр модели в программной среде

Есть и другие возможности использования нейронных сетей для повышения качества предоставляемых услуг — можно исследовать информационную модель в определенной программной среде. В качестве примера приведем автоматизированные тестирования в плане сейсмической приспособленности здания.

Различные тестирования можно внедрять на каждом из этапов проектирования объекта, начиная с заливки фундамента,

В ногу со временем

Как проектным компаниям работать в одной команде с нейросетями



чтобы посмотреть, как материал поведет себя спустя 150 лет после завершения строительства.

Нейросеть способна прогонять эти процессы циклично, без участия человека, в свою очередь, это можно сравнить с QA-тестированием в IT-мире.

Рутинные операции — для машин

Более того, нейросеть может взять на себя некоторые повседневные операции в компании, например, оптимизировать бизнес-процессы посредством роботизации рутинных моментов работы. Интеллектуальные инструменты способны совершить генерацию отчетов о финансовых показателях, сопоставлять доходы и расходы, автоматизировать бухгалтерский учет и связанные с ним процессы. Конечно, машинное обучение не заменит профессиональный взгляд и опыт налоговой оптимизации, но позволит ускорить рабочий процесс и сократить количество возможных ошибок.

Инновации от проектировщиков

В прошлом году крупные иностранные разработчики программного обеспечения для проектирования и строительства ушли из России и отечественным организациям пришлось срочно искать аналоги. Однако в рамках деятельности нашей компании модули для иностранных продуктов уже давно дорабатывались самостоятельно, благодаря чему удалось набрать большую экспертизу на стыке проектирования и программирования. Это позволяет профессиональной команде уже сейчас внедрять в свою деятельность ИИ, продукты и программные обеспечения, становясь новаторами такого решения.

Человек остается ядром процесса

Даже при развитии такой технологии именно на человеке остается ответственность за качество исполнения. Точность постановки технического задания, понимание общей логики проекта, видение проблемных моментов, проверка результата деятельности — одни из самых важных аспектов, оста-

ющихся неподвластными искусственному интеллекту. Например, в конструкцию нейросети заложен материал, который по всем нормам должен подойти для возведения конкретного здания, однако профессиональный инженер, опираясь на собственный опыт, понимает, что выбор такого материала, учитывая климатические условия локации, чреват недопустимой просадкой — в перспективе такое решение может привести к разрушению объекта.

Учитывая современные тренды на автоматизацию и цифровизацию, интеграция нейросетей в рабочий процесс становится логичной для компаний, идущих в ногу со временем, позволяя повысить производительность труда специалистов за счет сокращения количества рутинных задач в пользу большего проявления креатива. Нейросеть не способна на 100% заменить сотрудников, однако она придаст компании ускорение процессов, благодаря чему получится активно масштабировать бизнес, выводя его на новый уровень.

Спросят за интеллект

Обновлены требования к «умным» домам

Алексей ЩЕГЛОВ

Система оценки классности «умных» домов, созданная совместными усилиями Минстроя России, Минцифры и Минпромторга РФ, применяется в стране уже почти год. В ходе эксплуатации она не раз корректировалась, последняя существенная актуализация прошла в мае.

Напомним, система является одной из составляющих проекта АНО «Умный город», объединяющего крупнейших сотовых операторов, застройщиков и технологические компании, разрабатывающие интеллектуальные решения для жилищной сферы. В соответствии с критериями оценки «умности» российские новостройки ранжируются по целому набору требований. Среди них:



решения, с помощью которых в доме идет сбор и передача данных о потреблении ресурсов; оснащенность объектов различными видеосистемами, выполняющими охранную и прочие функции. Также подвергается анализу уровень управления инженерными системами дома, развитие клиентских сервисов и прочие характеристики. По итогам такого анализа «умные» дома разбиваются на несколько групп — от А до Е. Система достаточно жесткая, поэтому

положенные классы к настоящему времени получило всего 146 жилых комплексов (ЖК) в 56 городах страны, из них наивысшим классом А пока отмечен только один ЖК, недавно построенный в Кирове. Большинство же проектов присвоены классы D и E — 54 и 71 ЖК соответственно.

При этом стоит отметить, что изначально разработчики системы заложили в свою оценку классности потенциал развития, направленный на адаптацию инновационных

технологий. Благодаря этому критерии интеллектуальности «умных» домов за краткий срок уже дважды модифицировались в сторону повышения требовательности. А месяц назад они были изменены в третий раз. Отныне, чтобы дом получил самый высокий класс, он должен быть оснащен системой видеодомофона с минимумом четырьмя функциями видеонаблюдения и головным управлением оборудованием в квартирах.

Вместе с тем, даже при присвоении самого младшего класса E управляющие компании, обслуживающие новостройку, теперь должны предоставлять собственникам возможность онлайн-оплаты счетов в мобильном приложении или на своем сайте. Для класса D добавлены требования по оснащению системами контроля и управления доступом на территорию комплекса и «умными» приборами учета расхода ресурсов. В классе C в домах необходимо установить системы управления доступом людей и транспорта на территории всего ЖК, а для претендентов на класс B появилось требование об оснащении дома камерами онлайн-видеонаблюдения за всеми этажами подъездов.

ПРАКТИКА



Надежда КЛАКЕВИЧ,
директор ООО «АудитАрте»

Президент РФ подписал Федеральный закон от 29.05.2023 №196-ФЗ, изменяющий порядок администрирования единого налогового счета (ЕНС) для целей уплаты НДФЛ. Принятие поправок обусловлено необходимостью обеспечения полного и своевременного поступления в региональные (в них поступает 85% НДФЛ) и местные (поступает 15% НДФЛ) бюджеты уплачиваемых налоговыми агентами сумм налога.

В связи с переходом компаний на уплату всех налогов, в том числе и НДФЛ, путем перечисления единого налогового платежа (ЕНП) на ЕНС и введением единого срока уплаты региональные и местные бюджеты лишились значительной части своих поступлений в виде НДФЛ.

Дело в том, что в соответствии с ранее действовавшей редакцией п. 8 ст. 45 НК РФ все поступающие на ЕНС денежные средства (НДФЛ в том числе) засчитывались, в первую очередь, в счет погашения налоговой недоимки. Таким образом, перечисляемые на ЕНС суммы НДФЛ поступали в региональные бюджеты уже после того, как за их счет была погашена недоимка, скажем, по страховым взносам, налогу на прибыль, НДС и прочим налогам, по которым у компании имеется задолженность. Поэтому НДФЛ перечислялся в региональные и местные бюджеты либо не в полном размере, либо вообще туда не поступал из-за образовавшегося отрицательного сальдо ЕНС. Как результат, региональные власти утратили возможность финансировать свои расходы и нести расходные обязательства.

Федеральный закон от 29.05.2023 №196-ФЗ изменил правила списания денег с ЕНС в целях обеспечения стабильных поступлений в региональные и местные бюджеты сумм НДФЛ, которые в настоящий момент являются основным источником доходов данных бюджетов.

С принятием федерального закона №196-ФЗ НДФЛ будет в первоочередном порядке зачисляться в региональные и местные бюджеты.

Закон от 29.05.2023 №196-ФЗ вносит поправки в статьи 45 («Исполнение обязанности по уплате налога, сбора, страховых взносов») и 78 («Зачет сумм денежных средств, формирующих положительное сальдо единого налогового счета») НК. Уже из названия этих статей понятно, что изменения затрагивают как уплату НДФЛ, так и процедуру зачета налога на единый налоговый счет. Чиновники впервые скорректировали правила уплаты НДФЛ в середине года.

Почти полгода все отработали по новым правилам. Многие бухгалтеры уже привыкли работать с ЕНП, хоть и с трудом. Резко «переобучаться» посреди года — это непростое, давайте попробуем разобраться с изменениями, вступившими в силу с 29 мая.

1. Ожидания об исключении НДФЛ из ЕНП не оправдались. НДФЛ и после 29 мая необходимо уплачивать в составе ЕНП. НДФЛ из этого «процесса» не исключили, но с 29 мая действуют специальные правила зачета этого налога.

2. С 29 мая НДФЛ зачисляется в бюджеты в первоочередном порядке. Сначала НДФЛ — потом все остальное.

3. В целом не меняются установленный порядок и сроки уплаты НДФЛ. Для целей уплаты НДФЛ датой получения дохода по-прежнему будет являться фактический день выплаты такого дохода. То есть обязанность по удержанию и уплате налога с выплачиваемых работникам авансов за работодателями сохраняется.

4. Сохранен также порядок исчисления налога. Налоговые агенты должны уплачивать суммы исчисленного и удержанного НДФЛ за период с 23 числа предыдущего месяца по 22 число текущего месяца в единый срок уплаты всех налогов — не позднее 28 числа текущего месяца. К сожалению, «нервные» периоды по начислению и уплате НДФЛ не отменили.

5. Порядок перечисления НДФЛ в бюджет путем ЕНП на ЕНС не меняется. Перед уплатой налога необходимо направить в налоговую инспекцию уведомление о сумме рассчитанного налога не позднее 25 числа текущего месяца.

6. При положительном сальдо ЕНС налоговая будет автоматически засчитывать НДФЛ к уплате не позднее дня, следующего за днем поступления уведомления от налогоплательщика. Новый закон не только предусматривает новый порядок зачисления НДФЛ в бюджеты, но и вводит совершенно новый подход к уплате налога: организации или ИП по сути будут платить НДФЛ еще до срока наступления его уплаты (если на ЕНС будет иметь место положительное сальдо).

7. С 30 июня при наличии положительного сальдо на едином налоговом счете НДФЛ будут автоматически списывать в бюджет на основании сумм, отраженных в уведомлении. Списание произойдет не позднее дня, следующего за днем поступления уведомления. То есть НДФЛ будет зачисляться в бюджет раньше срока, установленного для уплаты налога (28-го числа месяца). При положительном сальдо ЕНС и поданном уведомлении о рассчитанной



Пора «переобучаться»

Вступили в действие поправки в НК РФ по порядку списания средств с ЕНС и новый порядок уплаты НДФЛ

суммы НДФЛ ИФНС засчитает налог к уплате не позднее дня, следующего за днем поступления уведомления (п. 7 ст. 78 НК РФ) в автоматическом режиме.

8. Изменен порядок администрирования ЕНС для целей уплаты НДФЛ. В первую очередь с ЕНС теперь будут списывать средства в счет погашения недоимки по НДФЛ, затем — в счет текущей уплаты НДФЛ, а потом уже все прочие налоги, пени, штрафы. Всего предусмотрено семь ступеней очередности (по старым правилам их было пять). Новые правила зачисления приведены в таблице.

| Очередность списания | Старый порядок | Новый порядок |
|----------------------|--|---|
| I очередь | 1. Недоимка, начиная с наиболее раннего момента ее образования | 1. Недоимка по НДФЛ, начиная с наиболее раннего момента ее образования |
| II очередь | 2. Текущая обязанность по налогам, авансовым платежам, страховым взносам | 2. Текущая обязанность по НДФЛ |
| III очередь | 3. Пени | 3. Недоимка по иным налогам, авансовым платежам, страховым взносам |
| IV очередь | 4. Проценты | 4. Текущая обязанность по иным налогам, авансовым платежам, страховым взносам |
| V очередь | 5. Штрафы | 5. Пени |
| VI очередь | | 6. Проценты |
| VII очередь | | 7. Штрафы |

Если на ЕНС компании будет недостаточно денег на уплату всех налогов, сначала деньги спишут в счет уплаты НДФЛ, и только остаток распределит пропорционально суммам между обязательствами одной очереди (новая редакция ст. 45 НК РФ). Причем, как и ранее, если средств ЕНП на момент зачета недостаточно для погашения обязательств по платежам с совпадающими сроками уплаты, то в общем случае ЕНП зачитывается в соответствии с указанной последовательностью пропорционально суммам таких обязательств (п. 10 ст. 45 НК РФ).

9. Обращаем внимание на то, что возможность отмены автоматического зачета НДФЛ по заявлению налогоплательщика полностью исключена. Перед уплатой НДФЛ не-

обходимо направить в налоговую инспекцию уведомление о сумме рассчитанного налога. Срок направления уведомления — 25 число текущего месяца (п. 9 ст. 58 НК РФ). Налоговые органы списывают НДФЛ согласно поступившему уведомлению об исчисленной сумме налога не позднее 28 числа соответствующего месяца. Данная процедура уплаты НДФЛ не меняется.

10. По новым правилам с 29 мая нельзя погасить недоимку, например, по НДС, пока налогоплательщик не закроет все платежи по НДФЛ — как текущие, так и прошлые. Придется следить за долгами и перечислять НДФЛ в первую очередь. Из-за новых правил возрастает риск пеней: их могут начислить, если у компании долг по иным налогам, а суммы направили на несуществующий долг по НДФЛ.

Изменения в ЕНП и в правила списания денежных средств с ЕНС внесены, и, как следствие, полной отмены ЕНП и ЕНС не будет. Изучаем вступившие в силу законодательные акты и ждем очередных новостей по доработке системы ЕНП.

Более подробно с данным вопросом и прочими ответами наших специалистов для СРО и застройщиков можно ознакомиться в нашем телеграм-канале <https://t.me/auditarte>, который так и называется «Консультации для бухгалтеров СРО, застройщиков и НКО и не только...». Все материалы канала для СРО и застройщиков в свободном доступе, подписка бесплатная. Предусмотрены консультации и разработки внутренних локальных актов, в том числе учетных политик с учетом всех требований действующего законодательства на 2022-2023 годы.





ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»: Какие приоритетные направления развития строительной отрасли обозначили на ПМЭФ-2023

От гужевой повозки до электробуса



Музей московского транспорта «пропишется» в гараже Мельникова

Оксана САМБОРСКАЯ

В конце 2024 года в свой новый, постоянный дом на Новорязанской улице, 27, переедет Музей городского транспорта Москвы. Учреждение откроется в здании бывшего грузового гаража — памятнике архитектуры советского авангарда, построенном в 1931 году по проекту архитектора Константина Мельникова и инженера Владимира Шухова. Из-за небольшого размера и клиновидной формы участка здание гаража было решено возвести в форме подковы, вдоль изгиба которой расположили парковочные места для грузовиков. Главный фасад имеет несколько кирпичных выступов, в торце каждого из них располагалось по паре ворот для разнонаправленного движения транспорта. Благодаря конструкции ферм (стержневая система) удалось сделать пространство гаража безпорным и разместить в нем до 250 большегрузов.

До 2015 года в гараже Мельникова находился 4-й автобусный парк Мосгортранса. Сегодня здание реставрируется и приспособляется под экспозиционное пространство. Проектом занимаются архитектурное бюро «Проект Меганом» и архитектурно-реставрационная мастерская «Фарось». А поскольку гараж — объект культурного наследия регионального значения, за всей работой внимательно следят представители Департамента культурного наследия Москвы.

Как рассказала «Стройгазете» главный архитектор Музея транспорта Москвы Наталья Воронцова, в соответствии с проектными решениями и согласованной с реставраторами технологией обновят 54 фермы (они уже демонтированы, ведутся работы по их обследованию, очистке, вычинке и окрашиванию), после чего их вернут в проектное положение. Также по архивным материалам будет восстановлен исторический облик вертикальных витражей на торцевых фасадах и наклонного ленточного остекления на кровле. Для этого типовые стеклоблоки, установленные в 60-70-е годы прошлого века, за-



Константин МЕЛЬНИКОВ
(1890-1974), советский архитектор:

В строительстве гаражей мой авторитет вырос в монопольный захват по проектированию. Я еще не успел достроить Бахметьевский манеж для автобусов и проверить действие в натуре своей системы, как Московское коммунальное хозяйство предложило мне еще сделать проект гаража для грузовых машин

менят на светопрозрачные конструкции, какими их задумывал Константин Мельников.

За время своего существования гараж успел «обрасти» пристройками — мастерскими и подсобными помещениями, в стенах закладывались и открывались новые окна. Была изменена конструкция кровли, частично закрывшая фермы. Проект реставрации предполагает снос поздних строений и возвращение зданию первоначального облика, в том числе кирпичных фасадов. «Сейчас строители закладывают поздние проемы, воссоздают по обмерным чертежам верхние ряды кирпичной кладки и карнизы, страдавшие от постоянного намокания», — уточнил «СГ» сооснователь и руководитель архбюро «Проект Меганом» Юрий Григорян.

Что касается будущего экспозиционного пространства, то его основная часть будет полностью посвящена становлению и развитию наземной транспортной системы города. Здесь представят 52 экспоната — автобусы, трамваи, троллейбусы, электробус, городскую спецтехнику, грузовые и легковые автомобили, гужевые повозки. Все это дополнит коллекцией артефактов и инсталляциями, раскрывающими технологический, урбанистический и исторический контекст такого транспорта.

В рамках реставрации для музея будет построен подземный этаж, что позволит разместить вторую, более масштабную, метрополитеновскую часть экспозиции, а также все сервисные и технические помещения, оставляя сам памятник нетронутым. Посетителям будет предоставлена возможность изучить историю столичной подземки, исследовать вагоны не только внутри, но и снаружи из специально организованного приямка.

