

Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная Газета

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№33 (10906) 18 сентября 2026

ИЖС взрослеет

Что принесет рынку
частного жилья переход
на новые стандарты

Оксана САМБОРСКАЯ

Рынок индивидуального жилищного строительства (ИЖС) сегодня — пожалуй, самый динамичный сегмент жилищной сферы. С одной стороны, он показывает непрерывный рост: объемы ежегодного ввода частных домов уже стабильно опережают показатели многоквартирного жилья. С другой, рынок сжимается. Государственная поддержка здесь парадоксально сочетается с жестким регулированием, а правила игры меняются быстрее, чем девелоперы и покупатели успевают к ним адаптироваться.

На деловом мероприятии «День ИЖС» в рамках премии «Поселок года» (ведущий отраслевой партнер — «Строительная газета») представители власти, банков и профессиональных сообществ попытались объяснить, куда движется рынок и что ему мешает. Главный сюжет развернулся вокруг Московской области.

КРТ меняет правила

Московская область — лидер по вводу ИЖС. Но в то же время этот регион — образец «клубка проблем»: дефицит мощностей по электроснабжению, нехватка газификации, бесконтрольные скважины, отсутствие канализации, нерегулируемые септики. Половина всех жалоб — на дороги. Дома строятся, а инфраструктура не успевает. Это и стало триггером для проводимой сегодня реформы.

Профильный заместитель руководителя Мособлархитектуры Ольга Яшкова назвала ИЖС «самой быстроразвивающейся и самой анархичной средой градостроительства». Оставлять ее в таком виде в Московской области с ее объемами ввода правилостроения региона больше не могло. «В градостроительной среде, когда возводится жилая застройка, человеку всегда нужны вода, место для ее отвода, электричество и газ, — отметила Ольга Яшкова. — Газ потому, что электричество очень ценный и дорогой продукт, и только газ может сбалансировать потребление».

Ответом стал перевод ИЖС на рельсы комплексного развития территорий (КРТ). С 1 января в Московской области действует трехлетний экспериментальный порядок контроля за частной застройкой. При этом сам механизм КРТ введен постановлением от 26 декабря 2025 года и действует на постоянной основе. Эксперимент — отдельная история, он касается выдачи градостроительных планов при переходе права собственности.

с. 4



Этап перестройки

Складской рынок становится более
дифференцированным и требовательным к качеству

Оксана САМБОРСКАЯ

К концу года рынок качественной складской недвижимости России подходит в состоянии, которое его участники описывают словом «переломный». Впервые за несколько лет ставки аренды устойчиво снижаются, вакансия растет, а значительная часть нового предложения выходит на рынок без предварительных договоров аренды. Экономика, генерирующая спрос на склады, входит в фазу, которую аналитики осторожно называют стагнацией спроса при рекордных издержках. Именно это противоречие стало главной темой первой сессии XXII ежегодного форума «ПРО СКЛАДЫ» NF Group.

60 млн кв. м при замедлении спроса

По оценкам аналитиков NF Group, объем качественного складского предложения в России достигнет к концу 2026 года порядка 60 млн кв. м. Структура рынка впервые перестала быть моноцентричной, на московский регион приходится половина площадей, на Санкт-Петербург и Ленинградскую область еще 10%, а остальные 40% распределены по регионам.

Однако за этими цифрами стоит несколько иная динамика. В 2026 году, как подсчитали в NF Group, будет построено 5,8 млн кв. м, а в 2027-м — 4-5 млн кв. м. Высокие объемы ввода в значительной степени отражают сделки прошлых лет и лишь отчасти говорят о текущем инвестиционном настроении. По словам регионального директора департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group Константина Фомиченко, рынок завершает проекты, запущенные в более благоприятные времена.

Меняется и структура сделок. Как отмечает партнер NF Group Александр Кацегов, доля сделок build-to-suit (строительство под конкретного заказчика) в текущем году составит около 42% и впервые превысит долю прямой аренды на спекулятивных складах. Рынок становится рынком заказчика, и это меняет экономику девелопмента.

Оживление не там, где ждали

Если смотреть на объем сделок, картина складывается скорее в пользу рынка. По итогам I полугодия объем составлял около 1 млн кв. м, к концу III квартала — уже 2,7

млн кв. м. Прогноз NF Group по итогам года — 3,5 млн кв. м, а на 2027 год — 3,7-3,9 млн кв. м. Это больше, чем в 2025-м.

Но рост идет не столько за счет новых игроков, сколько за счет укрупнения существующих. Количество сделок осталось на уровне прошлого года, тогда как средняя площадь одной сделки выросла на 37% — с 19,4 тыс. кв. м до 26,5 тыс. Как отметил Константин Фомиченко, на рынке идет «укрупнение, поглощение». Это не столько признак здоровья, сколько следствие того, что мелкие и средние арендаторы не выдерживают экономического давления.

Структура спроса, по оценке NF Group, остается стабильной. Онлайн-торговля по итогам девяти месяцев обеспечила 64% объема сделок, розничная торговля — 13%, транспорт и логистика — 10%, производство — 7%, дистрибуция — 6%. Прогноз на 2027 год сохраняет пропорцию с небольшим снижением доли онлайн-торговли до 61%. Складской рынок во многом зависит от одного сектора — e-commerce.

с. 8



Ксения ТРОФИМОВА

В День города на площадке «Алабушево» особой экономической зоны «Технополис Москва» открылся Сквер фармацевтики — первое в столице общественное пространство, созданное внутри промышленного кластера для отдыха сотрудников и горожан. Его концепция напрямую связана с деятельностью резидентов — предприятий, производящих жизненно важные лекарства.

Архитектурная идея, разработанная проектной группой «8 линий» под руководством Антона Кочуркина, строится на метафоре «исцеляющей среды». Антон Кочуркин — известный архитектор, соавтор концепции арт-парка Никола-Ленивец и куратор фестиваля «Архстояние». Его проекты входили в топ-10 премии ArchDaily и топ-30 лучших общественных пространств России.

Новый сквер продолжает его линию создания уникальных территорий на стыке искусства, науки и архитектуры. Его централь-

Зеленый биохакинг

Зачем в технополисе высадили фармацевтический сквер

ная часть выполнена в форме чаши Петри — символа микробиологических исследований. Пространство объединяет плавную геометрию, богатую растительность, водную гладь и мультимедийные инсталляции, которые работают как инструмент для снятия рабочего напряжения, тревожности и усталости. «Это не просто зеленая зона, а место, где наука встречается с повседневной жизнью и история отрасли становится ближе каждому», — отмечает автор проекта.

Главный арт-объект — «Кольцо» диаметром 30 м со встроенными LED-экранами. Его световая программа задействует тета-, альфа- и бета-ритмы, способствующие медитации и расслаблению мозга. В обычном режиме инсталляция излучает теплый

спектр с мерцанием, напоминающим огонь свечи, создавая ощущение уюта и покоя.

Ландшафтный дизайн подчеркивает природное разнообразие: здесь высажены сосны, ели, рябины, красные клены, а также кустарники — сирень, гортензии, барбарис, можжевельник и шалфей. Многие из них обладают лекарственными свойствами, что поддерживает общую концепцию. Для покрытия центральной зоны впервые использован терравей — мелкий камешек на клеевой основе. Этот материал дает естественный вид, приятную тактильность и удобен в уходе, в отличие от традиционного гравийного отсева.

В сквере предусмотрены не только созерцательные зоны — качели у водоема с циркулирующей водой, организованной по прин-

ципу фонтана-медитации, но и активные развлечения. Здесь оборудованы открытые корты для тенниса и столы для пинг-понга, а также уличная выставочная экспозиция.

Интересно, что идея установить столы для настольного тенниса поначалу вызвала скепсис у Антона Кочуркина: «Зачем это там, где взрослые люди занимаются делом?» Однако на финальной стадии резиденты уже сами интересовались, когда откроется площадка, чтобы играть в перерывах. Такой живой отклик наглядно подтвердил: запрос на активный отдых в деловой среде действительно высок.

Как отмечает Антон Кочуркин, каждый этап работы представляет собой ценный опыт адаптации творческих идей к практике, где эксперименты со световыми импульсами и подбор покрытия стали ключевым открытием. В будущем «Технополис Москва» планирует расширить рекреационную инфраструктуру: следующим станет Сквер микроэлектроники.



Алексей ЩЕГЛОВ

В Московской торгово-промышленной палате (МТПП) состоялся круглый стол, посвященный вопросам совершенствования законодательства, регулирующего деятельность товариществ собственников жилья (ТСЖ). Открывая заседание, председатель Комитета МТПП по предпринимательству в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), заместитель председателя Комитета Государственной Думы РФ по строительству и ЖКХ Светлана Разворотнева обозначила ряд проблем, мешающих полноценно выполнять свои функции.

Главная из них заключается в том, что председатели правлений ТСЖ нередко отвечают за долги, возникшие из-за неплательщиков. Устранить этот и прочие недочеты призван законопроект, подготовленный рабочей группой Минстроя России, которым вносятся соответствующие изменения в Жилищный кодекс РФ.

Как напомнил председатель Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере жилищного и коммунального хозяйства Андрей Широков, ТСЖ является формой самоуправления собственников. Поэтому в ходе подготовки инициативы члены рабочей группы ставили себе задачей учесть некоммерческую природу товариществ и снизить риски, возникающие из-за задолженности отдельных жителей.

У необходимости таких изменений есть экономическая подоплека. В кратком выступлении перед собравшимися экспертами руководитель Исследовательского центра «Аналитика. Бизнес. Право» Венера Шайдуллина представила данные о финансовом состоянии ТСЖ. Из них следует, что медианная годовая выручка товариществ, вошедших в исследование, составляет 300-350 тыс. рублей, тогда как медианный объем задолженности достигает 600-620 тыс. Также установлено, что за пять лет арбитражные суды рассмотрели 10 215 исков ресурсоснабжающих организаций (РСО) к ТСЖ о взыскании долгов за коммунальные ресурсы. Средств оплатить эти задолженности не обрушив свою экономику, у ТСЖ зачастую нет. Таким образом, полагает Венера Шайдуллина, исследование подтверждает необходимость совершенствования правового регулирования при сохранении ТСЖ как востребованной модели управления домами.

Уточнение ответственности

Новый закон повысит финансовую устойчивость ТСЖ

О существенных положениях законопроекта рассказал зампреда Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере ЖКХ Дмитрий Гордеев. Сегодня общий принцип заключается в следующем: если есть управляющая организация или ТСЖ, то они в силу закона должны быть исполнителями коммунальных услуг. При этом у жителей есть право самостоятельно заключить прямой договор на обслуживание с РСО.

В законопроекте предлагается это положение изменить и установить, что ТСЖ не предоставляют коммунальные услуги. Однако в документе говорится, что если коллектив собственников хочет, чтобы исполнителем коммунальных услуг выступало именно ТСЖ, то принять решение об этом можно на общем собрании. То есть предложенные изменения предельно демократичны.

Вместе с тем они позволяют вывести из-под удара председателей, когда им приходится отвечать за накопившиеся задолженности. Для защиты товариществ от долгов отдельных жильцов документ предусматривает персональную (или прямую) ответственность собственников-должников — как членов ТСЖ, так и не состоящих в нем — в пределах

своих личных задолженности. «Это очень важное изменение, которое направлено именно на повышение живучести ТСЖ, и чтобы на председателей не вешали долги», — подчеркнул Дмитрий Гордеев.

Также в законопроекте предлагается закрепить коллегиальный характер управления ТСЖ. Установлено, что правление является исполнительным органом, а председатель правления организует исполнение его решений. Кроме того, уточнен порядок создания товарищества. Согласно предложенным изменениям, решение собственников должно одновременно включать в себя утверждение устава, избрание правления и определение лица, уполномоченного подать документы на государственную регистрацию.

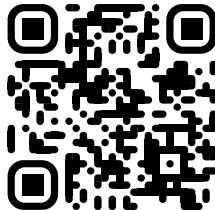
Комментируя основные положения законопроекта, директор направления «Городское хозяйство» Фонда «Институт экономики города» Ирина Генцлер поддержала заложенную в РСО и установление единых правил для всех собственников. Вместе с тем она предложила уточнить пределы ответственности жителей, упростить процедуру регистрации товари-

ществ и сохранить возможность для членов правления выполнять оплачиваемую работу в ТСЖ, чтобы не осложнять работу существующих объединений собственников. По мнению заместителя директора департамента развития ЖКХ Минстроя России Дмитрия Нифонтова, законопроект не противопоставляет ТСЖ и управляющие организации. Но важно понимать, что результативность любой модели зависит от качества управления. Большой плюс законопроекта в том, что, согласно ему, субсидиарная ответственность будет применяться только после выяснения средств с ТСЖ и лишь в пределах личной задолженности каждого жителя. Это исключит возложение долгов одних собственников на других.

Таким образом, законопроект призван устранить имеющиеся дисбалансы, повысить прозрачность управления ТСЖ и создать условия для более устойчивой работы товариществ. Подводя итоги, Светлана Разворотнева отметила, что дискуссия позволила определить положения, требующие корректировки, и обозначить дальнейшие направления законодательной работы. «Надеюсь, что благодаря нашим общим усилиям законодательство будет только совершенствоваться», — подчеркнула она.

Предполагается, что после выборов Госдума нового созыва рассмотрит доработанную инициативу.

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



Алексей ЩЕГЛОВ

В настоящее время в Минстроя России идет работа по оценке комплекса нормативных актов, регулирующих взаимоотношения субъектов в жилищно-коммунальной сфере. Уже составлены план и перечень документов, которые предполагается изучить на предмет соответствия актуальным требованиям. В том числе речь идет о постановлениях правительства РФ от 30.11.2021 №2130 «Об утверждении Правил подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к централизованным системам горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, о внесении изменений в отдельные акты правительства Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных актов правительства Российской Федерации и положений отдельных актов правительства Российской Федерации»; от 29.07.2013 №644 «Об утверждении Правил холодного водоснабжения и водоотведения и о внесении изменений в некоторые акты правительства Российской Федерации»; от 14.02.2012 №124 «О правилах, обязательных при заключении договоров снабжения коммунальными ресурсами».

Всего в списке, размещенном на федеральном портале нормативных актов, перечислено девять документов, регулирующих сферы теплоснабжения, водоотведения и некоторые другие. На изучение каждого из них отведено определенное время, а крайний срок пересмотра последнего документа — декабрь 2027 года. Как указывают эксперты, эта работа носит плановый и во многом технический характер, но она очень важна. В частности, предстоит изучить эффективность постановления правительства №354 о предоставлении коммунальных услуг, являющегося базовым для сферы ЖКХ, а также документы, касающиеся лицензирования де-



Плановый пересмотр

Минстрой обновит правила предоставления коммунальных услуг

тельности управляющих компаний, правил пользования жилыми помещениями и ряд других.

Как отметила директор направления «Городское хозяйство» Фонда «Институт экономики города» Ирина Генцлер, как правило, любой документ имеет свой срок жизни, который ему отводится при принятии; это может быть и пять лет, и более. После его истечения судьба документа складывается по-разному: он может быть принят в новой редакции, отменен. Поэтому такая работа проводится регулярно и весьма полезна, так как сокращает административные издержки по совершенствованию обязательных требований.

Есть вероятность, что правила предоставления коммунальных услуг и другие документы не претерпят кардинальных изменений. Вместе с тем эксперты выражают

надежду, что в них будут уточнены некоторые важные моменты.

По словам председателя МОД «Мой управдом» Никиты Чулочникова, современное жилищное законодательство весьма усложнено, поэтому разобраться в нем не просто даже профессионалам; оно нуждается в упрощении, а также в сокращении избыточных норм и требований. Такая модернизация упростит жизнь и работу жилищным организациям, компаниям коммунального сектора, контрольным органам и, в конечном счете, непосредственно гражданам.

«Систему нужно сделать понятнее для обычных жителей. Многие из них с трудом разбираются, в чем разница между тарифами на коммунальные услуги и платой за содержание дома; у людей возникают вопросы, на которые они не могут самостоятельно ответить. Поэтому пересмотр многих норм ну-

ные всеобъемлющего стандарта (свода правил) по безопасному управлению МКД.

В частности, базой для этого стандарта мог бы стать юридически выверенный договор по управлению МКД, содержащий формулировки, которые бы обеспечивали «иммунитет» против недобросовестных управляющих организаций (УО). Данный договор должен формировать систему правоотношений по вопросу управления МКД и задавать рамки для ответственного подхода к этому процессу со стороны УО.

Как отметил Сергей Креков, ирония ситуации в том, что сегодня практически ни один из собственников жилья не знает ответа на вопрос, почему УО управляет домом, несмотря на то, что формально она не является органом его управления. То есть большинство жителей вообще не понимает сути этого процесса и полностью от него отчуждено. Между тем управление заключается в распоряжении деньгами, персоналом и другими ресурсами, и тот, кто ими управляет, является в доме хозяином.

Процесс управления коммерческой недвижимостью принципиально отличается от сферы ЖКХ. В коммерческом секторе подрядные организации получают оплату только после подписания акта выполненных работ.

В жилом секторе этот механизм фактически не работает: собственники квартир редко знают о существовании таких документов. Из-за отсутствия у жильцов реальных рычагов контроля управляющие компании зачастую работают недобросовестно.

Прямое следствие этой системной проблемы — колоссальный поток жалоб, который перегружает контролирующие органы от муниципальных порталов (например, подмосковного «Добродела») до Госжилинспекции и прокуратуры. Существующая модель взаимодействия собственников и УО неэффективна: она превратилась в «бег по кругу», который не повышает качество управления домами.

Правда, стоит отметить, что у нынешней системы есть бенефициары, а тот факт, что ситуация не меняется годами, свидетельствует

о ее выгоде для определенного круга лиц. Ведь различные дотации, направляемые на поддержку ЖКХ и управление жилым фондом, — это финансовые потоки, которые через кого-то проходят. Очевидно, что схема распределения субсидий служит кормушкой для тех, кто имеет к ней доступ.

Поэтому при управлении МКД ключевой задачей является обеспечение контроля за целевым использованием средств собственников, а главным контролирующим и принимающим решения органом должно выступать общее собрание собственников (ОСС) помещений, являющееся высшим органом управления домом.

При этом строить свои отношения с УО жители должны на основе договора, в который вписана формула, что управляющая компания обязана использовать отдельные банковский счет для аккумулирования денежных средств, поступающих от собственников помещений по статье «плата за содержание и ремонт общего имущества МКД». УО, со своей стороны, обязана предоставлять собственникам отчет о целевом расходовании средств с указанного счета. «Сегодня такая схема уже реализована в двух московских домах и показала свою эффективность», — сказал Сергей Креков. Жители взяли за основу шаблон договора, разработанный общественниками, и успешно применили его на практике.

Важно понимать: предмет договора — это услуги, которые УО оказывает жителям, а сами собственники на общем собрании определяют, сколько за них платить. В договоре всегда прописываются и другие важные детали: смета, порядок отчетов о проделанной работе и так далее. Естественно, все работы по дому должны быть привязаны к действующим ГОСтам: это делает плату за услуги УО экономически обоснованной. И хотя закон прямо не регулирует точный размер тарифа, плата считается официально установленной, когда жители соглашаются с суммой и фиксируют ее в договоре. Это станет главным аргументом в случае возможных судебных споров.

жен, законодательство не должно быть таким запутанным», — заявил Никита Чулочников.

Он полагает, что давно назрела необходимость создать институт жилищного омбудсмена. Такой профессионал мог бы стать посредником между гражданами и госорганами, снизив общую излишнюю нагрузку. Сходного мнения придерживается гендиректор тульской «Региональной эксплуатационной компании» Сергей Костюченков. Он также считает, что во многих документах накопилось много неточностей и противоречий, которые должны быть устранены. В частности, очень сложно разделить работы по текущему и капитальному ремонту. Кроме того, серьезно различаются порядок планирования и финансирования работ по текущему ремонту и по содержанию общедомового имущества. Очевидно, что пора обновить правила лицензирования управляющих компаний (УК) и ряд других документов.

При этом эксперты напоминают, что этой осенью уже начали действовать некоторые нормы, имеющие важное значение для сферы ЖКХ. Так, с 1 сентября вступил в силу закон, регулирующий процедуру подписания актов сдачи-приемки работ между представителями собственников и управляющей компанией. Теперь гражданам будет проще контролировать работу УК, а представители компаний будут четче понимать, в каком объеме им нужно проводить такие работы.

Также с сентября изменились требования к кадрам и материально-технической базе УК. Теперь в штате должно быть как минимум три специалиста, отвечающих за благоустройство и санитарную уборку, за работу инженерных коммуникаций, а также за текущий ремонт и сезонную подготовку дома к зиме. Помимо этого, сотрудники должны обладать профессиональной квалификацией «Управление многоквартирным домом».

Как сообщила президент Ассоциации компаний, обслуживающих недвижимость, Лина Ткаченко, банки уже готовы работать с такими договорами. Согласно предложенной общественниками схеме, после того как условия документа и его подписание утверждаются на ОСС, в финансовой организации открывается аккредитив. На него поступают средства граждан, к которым УО не имеет доступа до подписания акта выполненных работ. Целевое использование средств и выполнение условий договора контролирует банк. «Собственники платят, управляющая компания выполняет работы и после этого получает деньги. Если объем работ выполнен не в полной мере, то деньги компании выделяются только за реализованную их часть», — пояснила Лина Ткаченко.

У этой схемы много преимуществ. Например, на ее основе можно сформировать резервный фонд или задействовать овердрафт. Но главное — она обеспечивает прозрачные и честные отношения между жителями и УО. Организация получает оплату только за фактически выполненные работы. В результате собственники четко контролируют свои расходы, а УО защищена от дефицита бюджета, так как выполняет задачи строго в пределах собранных средств.

Понятно, что от вида договора зависят банковская комиссия и стоимость его сопровождения. Поэтому сегодня общественники предлагают есть варианты взаимодействия с банками, чтобы оптимально учесть все нюансы в пользу граждан. Но главное — такая схема мешает мошенникам фальсифицировать договоры и бесконтрольно расходовать деньги граждан. Таким образом, рейдерские захваты теряют для них экономический смысл.

Стоит напомнить, что взаимоотношения по вопросам управления МКД опираются на Гражданский кодекс. И как собственники не могут навязать УО договорные отношения в ультимативном порядке, так и она не вправе диктовать свои условия жильцам. «Предложенная нами схема создает основу для выравнивания равноправных отношений в сфере управления МКД», — заключает Лина Ткаченко.

СОБЫТИЕ



с.1 Новые правила таковы. КРТ обязательно для поселков от трех гектаров, нарезать участки менее трех гектаров произвольно нельзя, только в составе утвержденного проекта межевания. Договор КРТ трехсторонний, его участники — девелопер, администрация и Комитет по архитектуре и градостроительству. Ключевые требования включают твердое покрытие дорог, тротуары, парковки, контейнерные площадки, детские и спортивные площадки, систему «Безопасный регион».

Социальная инфраструктура строится там, где она востребована. Сначала смотрят, есть ли рядом школы и детские сады, способные принять детей из нового поселка. «В этой локации определяем, есть ли профициты, дефициты в объектах социальной инфраструктуры, — пояснила Ольга Яшкова. — Если дефицита нет, мест в существующих объектах хватает». Если мест недостаточно, ищется участок под новую школу или сад. Когда свободной муниципальной земли нет, девелопер формирует участок сам и передает его администрации.

«Утвердить проект межевания территории можно только этапами. То есть сначала мы допускаем межевание 70% территории и 30% мы оставляем», — рассказала Ольга Яшкова. Данный механизм служит обеспечением исполнения обязательств: до их полного выполнения девелопером на оставшиеся 30% участков накладывается запрет на межевание. Конкретный перечень этих земель девелопер определяет самостоятельно. Своевременное строительство инженерной инфраструктуры позволяет оперативно снять ограничения и завершить межевание оставшейся территории.

Сроки при этом сжаты. Мособлarchitecture разработала эталон градостроительной концепции — типовый шаблон, который упрощает подготовку документов и снимает большую часть вопросов. «Если вы воспользовались эталоном градконцепции, получили техусловия, проработали вопросы с дорогами, — эталонный срок в 30 дней вместе с градостроительным советом мы проходим», — отметила Ольга Яшкова. После заключения договора сразу выходят на проект планировки и межевания; в целом подготовка и согласование документов может уложиться в два-три месяца.

Сети после постройки передаются ресурсоснабжающим организациям. Как пояснила Ольга Яшкова, «электричество и газ передаются ресурсникам, они не оставляют на обслуживание ни граждан, ни

ИЖС взрослеет

управляющих компаний. Сеть построили — Россетям отдали. Газ построили — Мособлгазу отдали». А вот дороги, тротуары, парковки, площадки и въезды остаются в общей собственности жителей. Это отдельный вопрос, который должен решить готовящийся федеральный закон о малоэтажном жилом комплексе: он определит, что такое общее имущество в коттеджных поселках и каким образом жители могут перевести его на себя.

При этом социальные объекты нужны не везде: есть территории, где вообще нет постоянного проживания, только дачи, нет детей, а пустые школы и детские сады обеспечатываться нецелесообразно.

Выйти из КРТ по желанию нельзя: это обязательство, а не опция. Основания для исключения ограничены и утверждены правительством. «Что остается в руках девелопера? КРТ регулирует только инфраструктуру и благоустройство, но после этого больше не диктует, как вести дела. Хотите продавать участки — пожалуйста. Сами хотите строить — пожалуйста. С подрядом или без — тоже ваш выбор. Наш стандарт — минимальные требования», — отметила Ольга Яшкова.

Что при этом происходит с рынком

Пока Московская область перестраивает правила, рынок в целом изменяется. По данным клуба «Загородный девелопмент» и NF Group, в период 2021-2025 годов ввод индивидуальных домов вырос на 30%, с 49,1 млн кв. м до 63,5 млн, ИЖС превысило долю многоквартирного строительства и остается доминирующим форматом.

Но в I полугодии 2026 года ввод ИЖС составил 26,62 млн кв. м — на 28,6% меньше, чем годом ранее. Продажи в массовом сегменте сократились более чем вдвое в 70% коттеджных поселков. Комфорт-класс потерял около 60% сделок, бизнес-класс — 39%, премиум — 32%. Элитный сегмент при этом вырос на 47%.

Сжатие рынка меняет и предложение. Заместитель председателя Наблюдательного совета Ассоциации ИЖС Владимир Капустин констатировал изменение потребительских предпочтений. Покупатель сегодня хочет получать не просто землю, а готовый продукт, с коробкой и отделкой, указал он: «Человек покупает дом за 10-20 млн и вообще не намерен заниматься ремонтом. Ему либо нравится, либо нет».

Одновременно Владимир Капустин отметил повышение уровня профессионализма застройщиков. Если раньше площадку просто нарезали и продавали, то сейчас проекты совершенно другого качества, например, дороги делают так, чтобы их можно было потом передать на обслуживание. То есть в условиях сжатия рынка выживают те, кто не просто перепродает землю, а предлагает готовый продукт и берет на себя создание инфраструктуры.

Эскроу изменили структуру рынка

Еще одна причина сжатия — счета эскроу. Управляющий директор «Банка ВТБ» Илья Иванов и руководитель развития продаж ИЖС «Банка ДОМ.РФ» Павел Николаев представили цифры, отражающие этот сдвиг. Так, объем выданных ипотечных кредитов на ИЖС достиг пика в 2024 году — 617 млрд рублей; в 2025-м он сократился до 213 млрд, а по итогам семи месяцев 2026-го составил 141,5 млрд; прогноз на год — 242,5 млрд рублей.

Сегодня 70% договоров заключаются с проектным финансированием. «Банк ДОМ.РФ» является лидером рынка, у него 1 531 возобновляемая кредитная линия, 56 млрд рублей лимитов, 6 927 построенных домов. «Эскроу-счета привели к существенному сокращению рынка как за счет ухода не самых эффективных компаний, так и за счет снижения объемов тех, кто работал эффективно», — подтвердил Илья Иванов.

Со своей стороны, Павел Николаев добавил, что сегодня подрядчик «может одновременно пользоваться разными формами кредитных линий» и привлекать финансирование в нескольких банках, а ипотека и проектное финансирование становятся все более взаимозависимыми. «Это нормальная практика, позволяющая банкам давать дополнительные преимущества клиентам и оптимизировать клиентские пути», — отметил он.

Качество получает измеримую рамку, но она добровольная

У покупателя на рынке ИЖС до сих пор не было инструмента, чтобы отличить реальные характеристики от маркетинговых обещаний. Экологичность, энергоэффективность, комфорт чаще декларируются, чем подтверждаются. Как отметил заместитель председателя правления НАЭВИ и председатель Комитета по «зеленой» стандартиза-

ции и оценке энергоэффективности Ассоциации ИЖС Роман Кадырматов, рынок запрашивает не просто метраж и материалы, а «долгосрочную ценность, экологичность, комфорт, безопасность и доверие; «зеленые» критерии для строительства в ИЖС — это не просто тренд дня, а ответ на запрос рынка».

С 1 августа 2024 года вступил в силу ГОСТ Р 71392-2024 «Зеленые стандарты. Зеленое индивидуальное жилищное строительство» — первый национальный стандарт, устанавливающий критерии оценки для ИЖС и включающий восемь категорий: архитектуру, экологическую безопасность и организацию участка, организацию и управление строительством, комфорт и качество внутренней среды, энергоэффективность и атмосферу, инженерное обеспечение, материалы и ресурсоэффективность, отходы производства и потребления.

Сертификация по системе «Зеленый стандарт ИЖС» подтверждает повышенное качество жилья. Рейтинговые значения таковы: «бронза» соответствует обязательным критериям, «серебро» требует не менее 54 баллов, «золото» — не менее 63 баллов.

Критерии вполне конкретные. Энергоэффективные объемно-планировочные решения предполагают компактность здания не более 1,1 для одноэтажных, 0,9 — для двухэтажных, 0,54 — для трехэтажных. Светлые фасадные и кровельные материалы означают, что не менее 50% финишных покрытий должны иметь коэффициент поглощения солнечной радиации не более 0,6. Эксплуатируемая или «зеленая» кровля должна занимать не менее 50% от общей площади. Предчистовая отделка включает установку входной двери, отопительных приборов, межкомнатных дверей, остекления, подготовку стен, полов и потолков, разводку инженерных коммуникаций.

Роман Кадырматов подчеркнул, что это не просто стандарт, а система добровольной сертификации, зарегистрированная в Росстандарте: «Регистрация в Едином реестре Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии подтверждает, что система работает в правовом поле».

Есть здесь и еще одна проблема: гринвошинг стал настолько распространенным явлением, что Федеральная антимонопольная служба выпустила отдельные рекомендации по его недопущению. В них гринвошинг определяется как «действия по распространению недостоверных (неполных, неточных или искаженных) или некорректных экологических заявлений, вводящих потребителя в заблуждение относительно экологических характеристик товаров». Там же говорится, что не следует использовать слова и выражения, сходные с нормативно закрепленными понятиями, в отсутствие полученного в установленном порядке сертификата именно по данным документам стандартизации. Для застройщиков это означает, что заявлять о соответствии «зеленым» стандартам без прохождения сертификации неправомерно.

В итоге всех этих изменений покупатель получает более понятный продукт, но, скорее всего, дороже. Инфраструктура теперь входит в стоимость, а застройщики становятся меньше. Крупные девелоперы с капиталом и опытом чувствуют себя увереннее, мелким сложнее. Появляются обязательства по КРТ. Здесь лидирует Московская область, остальные регионы смотрят, стоит ли перенимать этот опыт.

Эскроу защитили покупателя от недострой, но сократили рынок ипотеки. «Зеленый» ГОСТ впервые дает ориентир, что такое качественный дом, но он добровольный. Изначит, гринвошинг никуда не денся, и за красивыми словами по-прежнему нужно смотреть внимательно.

Рынок меняется, и Московская область показывает, куда он движется. То, что происходит там, — репетиция будущего для всей страны.

Сергей ВЕРШИНИН

Комфорт большого города складывается из деталей, которые мы замечаем, только когда они перестают работать. Скользкое крыльцо, протекающая кровля или шумная техника во дворе способны повлиять на повседневную жизнь не меньше, чем состояние дорог и коммунальных сетей.

Масштаб отрасли можно представить по нескольким цифрам. Площадь жилого фонда России к концу 2024 года достигла 4,293 млрд кв. м, а за год к ней добавилось еще 107,8 млн новых «квадратов». Одновременно городам необходимо обслуживать коммунальные сети, жилые и коммерческие здания, промышленные объекты и общественные пространства.

По данным Минстроя России, отрасль жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) включает около 1 млн км коммунальных сетей и 148 тыс. объектов и систем. При этом 42% сетей нуждается в замене. Значительная часть зданий также была построена несколько десятилетий назад: около 86% российских многоквартирных домов возведено до 1996 года. Эти данные приводят Минстрой России и Росстат в сборнике «Жилищное хозяйство в России 2025».

Для рынка сегодня одинаково важны и новое строительство, и технологии, позволяющие продлевать срок службы существующих зданий и инфраструктурных объектов. Именно такие решения будут представлены на III Международной выставке UtiliCon, которая пройдет 10-13 ноября в «Крокус Экспо». В этом году экспозиция нарядит с выставками МПТЕХ и «Мир климата» снова станет частью выставочного проекта «МЕГАПОЛИС ЭКСПО».

Зима с несколькими покрытиями

Уличные лестницы относятся к тем элементам городской среды, где одновременно важны долговечность, безопасность и внешний вид. Зимой на них скапливаются снег и лед, в межсезонье — вода. По данным Минздрава РФ, зимой количество обморожений в травмпулнкти увеличивается в среднем на 40-50%. Несколько иные покрытия становятся ощутимым вкладом в снижение риска травматизации среди горожан.

Кроме того, традиционные материалы — гранит, керамогранит и клинкер — разрушаются от оттепели и мороза, на них появляются сколы, о которые легко споткнуться, итог — падения и травмы. Сейчас, когда комфорт и безопасность городской среды выходят на первый план, производители разрабатывают новые современные решения, помогающие сохранить здоровье жителей, а заодно и городской бюджет.

Среди таких разработок на выставке UtiliCon представят монолитные противоскользкие ступени от компании «ИННО-ФОРМА». Рельефная структура покрытия обеспечивает надежное сцепление обуви с поверхностью даже в снег и дождь. «Если говорить словами, а не цифрами: нам удалоськратно снизить разрушительное воздействие влаги за счет минимизации швов, добиться прочности, сопоставимой с гранитом, и обеспечить впечатляющую морозостойкость, позволяющую покрытию выдерживать экстремальные температурные циклы без потери эксплуатационных свойств», — отметили в компании.

Материал может решить проблему скользких лестничных маршей на объектах с высокой проходимостью: на вокзалах, в школах, больницах, торговых центрах, общественных пространствах, жилых домах. По данным производителя, надежное и стойкое покрытие прослужит долгие годы. Для сравнения, привычную облицовку из-за сколов и отслоений приходится реставрировать каждые два-три года, а это новые затраты на материалы, монтаж и оплату рабочей бригады.

На выставке компания покажет флагманские L-образные накладки на ступени с авторскими противоскользкими рисунками. Кроме того, гости увидят крупноформатные облицовочные плиты для площадок, крылец и пандусов с повышенной устойчивостью к пешеходным нагрузкам, а также фирменные материалы для монтажа: специализированный



Анатомия мегаполиса

Технологии безопасности, ремонта и ЖКХ на UtiliCon 2026

грунт, двухкомпонентную затирку СЗ и финишные защитные покрытия.

Безопасное покрытие может стать незаметным, но надежным кирпичиком в фундаменте комфорта и безопасности горожан, а также возможностью сэкономить бюджет.

Кровля под надежной защитой

Еще одна болевая точка городской системы ЖКХ — крыши многоквартирных домов. Модернизация кровель и защита конструкций — одна из самых затратных статей в ЖКХ. Крыша — главный барьер здания, она ежедневно принимает на себя удар ультрафиолета, перепадов температуры и осадков. Излишняя влага может спровоцировать коррозию арматуры, плесень и порчу фасада всего здания. Если ремонт проводят некачественно, вода продолжает проникать в конструкции, а протекающую кровлю снова приходится чинить.

При недобросовестном ремонте новый слой материалов кладут прямо поверх старой и мокрой кровли. При этом узлы примыкания к парапетам, трубам, вентиляционным шахтам плохо герметизированы — именно в этих местах и образуется около 80% протечек. Итог — каждые два-три года новый ремонт, лишние затраты и жалобы горожан. Появление инновационных материалов, которые могут продлить срок службы и защитить здание от протечек, — отличное решение для современных городов и еще один тренд ЖКХ.

На своем стенде компания «Абрин» продемонстрирует современные полимерные составы, мастику и эмаль, создающие монолитное бесшовное покрытие для надежной защиты кровли. «В отличие от рулонных материалов, здесь нет стыков, которые со временем расходятся и начинают пропускать воду. Кроме того, эластичность полимеров позволяет кровле «дышать» и адаптироваться к температурным деформациям здания — покрытие не трескается на морозе и не плавится в жару. Это не просто защита, а полноценный гидроизоляционный барьер, работающий как единое целое», — отметила начальница отдела проектов работ компании «Абрин» Анна Рослякова.

Технология универсальна, обработать можно любую поверхность, нуждающуюся в гидроизоляции. Кроме кровель, она эффективно защищает фундамент, паркинг, террасы, балконы и различные резервуары с водой. Покрытие может обеспечить до 30 лет безаварийной эксплуатации, сохраняя свои основные свойства — эластичность и герметичность, оно эффективно в любом климате — от уральских морозов до южной жары.

На своем стенде компания покажет, как работает покрытие. Посетители увидят живые

образцы нанесения мастики — можно будет оценить текстуру и эластичность. Также специалисты продемонстрируют функционирование бесшовного покрытия в сравнении с рулонными материалами. Желющие смогут проконсультироваться по подбору материалов и технологии ремонта.

Новый класс электротранспорта для последних 500 метров

Настоящий тренд современности — электротранспорт для городской логистики. В городах становится все больше не только личных электрокаров, но и общественного транспорта, работающего на электрической тяге. Например, в Москве сегодня свыше 2,5 тыс. электробусов работают более чем на 300 маршрутах.

Тенденция это общемировая, и касается она не только общественного и личного транспорта, но и малого коммунального и коммерческого. В Индии электрический трехколесный транспорт уже применяется не в экспериментальном, а в массовом масштабе. В Великобритании в лондонском районе Hammersmith & Fulham коммунальная служба включила в парк восемь электрических грузовых велосипедов, а в Килчестере муниципалитет получил 25 таких машин и 5 электрических прицепов. Эти примеры показывают общий тренд: для коротких частых маршрутов города начинают выделять отдельный класс компактной электрической техники.

Тенденция наблюдается и в России. Существует большой пласт задач, для которых не требуется полноценный автомобиль, а ручной труд или обычная тележка недостаточно эффективны, — например, ежедневная перевозка оборудования между объектами, вывоз мусора, доставка материалов, обслуживание инженерной инфраструктуры, озеленение, уборка территории. «Российскому ЖКХ далеко не всегда нужен еще один автомобиль, часто нужен транспорт для последних 500 метров работы — небольшой, маневренный и способный доставить сотрудников, инструмент и груз. При этом электрический транспорт работает значительно тише техники с двигателем внутреннего сгорания. Для ЖК, гостиниц, санаториев это особенно важно: хозяйственные работы нередко приходится проводить рано утром или в часы, когда жители и гости отдыхают. Электротранспорт позволяет выполнять такие задачи с минимальным шумовым воздействием. Ему не требуются топливо и моторное масло, он не создает выхлопных газов. В итоге заказчик получает не только компактную, но и гораздо более органичную

для современной городской среды рабочую технику», — отметил генеральный директор компании Rutrike Константин Сушков.

Меняются и требования заказчиков. Если раньше важны были мощность двигателя, максимальная скорость, запас хода, то сегодня на первый план выходят надежность, стоимость владения, ремонтпригодность, возможность круглогодичной эксплуатации и адаптация под конкретную задачу. Техника компании уже успешно применяется в Московском зоопарке — грузовые трициклы используют для перевозки кормов, вывоза отходов и перемещения сотрудников по территории. Здесь особенно заметны преимущества электротехники. Аналогичные машины уже используют и в зоопарках других городов России.

На выставке компания представит грузовые трициклы, включая модель «Импульс» 1800 с увеличенной платформой, технику с закрытыми кабинами и платформенные машины «СКЛАД 3000» и «ТРАНСПОРТЕР 3000» для перевозки грузов на предприятиях и больших закрытых территориях. На стенде производителя гости смогут обсудить индивидуальные рабочие процессы и условия, чтобы подобрать оптимальную технику под конкретную территорию и задачи.

Три тренда повседневного города

Решения участников UtiliCon 2026 показывают три заметных направления развития городского хозяйства.

Во-первых — безопасность становится свойством самого материала. Противоскользкая поверхность, устойчивость к влаге и морозу закладываются уже на этапе проектирования входных групп.

Во-вторых — переход от частных ремонтов к технологиям, рассчитанным на длительную эксплуатацию. Важна не только начальная стоимость материала, но и то, как долго он прослужит и сколько потребует вложений в обслуживание и эксплуатацию.

Кроме того, в тренде развитие компактного электротранспорта для коротких городских маршрутов. Коммунальная техника становится более специализированной, маневренной и тихой, что особенно важно для жилых комплексов, парков и общественных пространств.

Все три тенденции объединяет общий подход: современный город оценивает решение не только по внешнему виду и цене закупки, но и по тому, насколько они безопасны, долговечны и органичны в повседневной городской среде. Именно из таких практических технологий и складывается комфорт мегаполиса.

ИНФРАСТРУКТУРА

Метро выходит в область

Станции столичной подземки появятся в шести муниципалитетах Подмосковья



АЛЕКСАНДР АНУЛОВ / АГН МОСКВЫ

Антон МАСТРЕНКОВ

Метрополитен — самый эффективный вид транспорта любого мегаполиса. Скоростной, к тому же внеуличный, он обеспечивает быструю и беспрепятственную связь разных районов города, разгружая дорожную сеть. При этом значение подземки кратно вырастает по мере «расползания» города, поскольку расстояния, как и количество пассажиров, заметно растут. Московская агломерация — наглядный пример такого роста: недавно было объявлено о планах по строительству новых участков метро на территории области.

Начиная с 2011 года, столица реализует крупнейшую в своей истории программу развития метро; уже построено и реконструировано более 260 км линий, 127 станций и 14 электродепо для обслуживания поездов. А сегодня формируется новая масштабная программа его развития с прогнозом до 2035 года, причем делается это уже с учетом транспортных потребностей городов-спутников. В частности, планируется появление порядка 35 новых станций, 12 из которых будет расположено непосредственно в Московской области. Ожидается, что новыми участками ежедневно будут пользоваться около 600 тыс. человек, а время в пути из области в столицу сократится примерно вдвое. «Москва и Подмосковье образуют единую большую агломерацию, где около 20 млн человек объединены экономическими и социальными связями. По предварительным планам, которые мы наметили с областью, Московский метрополитен выйдет семью линиями за пределы МКАД и будет обслуживать городские округа, находящиеся вокруг МКАД, в которых проживает примерно треть населения Московской области», — заявил мэр столицы Сергей Собянин.

Председатель правления Московского центра урбанистики «Город», доцент Финансового университета Алексей Расходчиков пояснил: «Если судить по световым следам на спутниковых снимках, то границы московской агломерации уже давно выходят за пределы города. Единая модель управления может появиться после создания общего мастер-плана развития агломерации, который определит новые центры роста, спланирует строительство скоростных дорог и развитие общественного транспорта».

Один из самых долгожданных проектов — новый участок Калужско-Рижской линии длиной 3,5 км от станции «Медведково» до станции «Мытищи». Это сделает город ближе более чем для полумиллиона жителей городского округа Мытищи.

Другую линию — Арбатско-Покровскую — планируется продлить от станции «Гольяново» в город Балашиху; участок длиной 8,3 км улучшит транспортное обслуживание московского района Восточный и этой подмосковной территории. Продление Таганско-Краснопресненской линии на 5,1 км от станции «Планерная» в московский район Куркино и подмосковный город Химки, в свою очередь, улучшит транспортное обслуживание порядка 454 тыс. человек.

Недавно построенная в пределах города Рублево-Архангельская линия протянется до Красногорска, что улучшит транспортное обслуживание столицы Подмосковья. На участке длиной 6 км появятся станции «Красногорск» и «Изурудные холмы». Свою линию метро получат и инновационный центр «Сколково»: программа предусматривает продление Филёвского радиуса на 12 км с пятью станциями.

На новом шестикилометровом участке Люблинско-Дмитровской линии разместятся станции «Развилка» в одноименном поселке и «Володарское шоссе» в крупном районе новостроек Мисайлово Ленинского округа.

И наконец, вторая очередь строящейся Бирюлёвской линии пройдет от станции «Бирюлёво» по территории Ленинского округа в московский район Шербинка и далее до Коммунарки и Филимонковского района.

Логичное решение развития агломерации
Как пояснил губернатор Подмосковья Андрей Воробьёв, выход метро на территорию области стал естественным и логичным решением развития агломерации: «Несколько лет назад была принята программа развития Московского транспортного узла, и многое с тех пор реализовалось в части дорог, вылетных магистралей, поездов. Но всегда стоял вопрос, когда мы сделаем следующий большой шаг. Строительство метро заметно повлияет на качество жизни людей».

При этом, по мнению научного руководителя Института экономики транспорта и транспортной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Михаила Бликина, трассировка и конкретные проекты новых участков метро могут быть скорректированы:

«Есть время для серьезной работы транспортных планировщиков. В ближайшие годы предстоит посчитать реальный и будущий транспортный спрос, оценить, как он распределяется по часам и по линиям, сравнить варианты: продлевать существующую линию, строить новую или делать параллельный маршрут, а также понять, как увязать транспортные решения с мастер-планом и регулированием застройки». Эксперт предостерег от непродуманных решений, которые могли бы привести к так называемому «эффекту Выхино»: если линия уже перегружена, ее продление лишь ухудшит ситуацию. Именно поэтому только тщательные расчеты покажут — нужно тянуть ветку дальше или строить параллельный радиус.

Социальное и транспортное значение
Безусловно, продление метро в крупнейшие города Подмосковья означает более глубокую интеграцию Москвы и городов-спутников в единый городской организм. «Сегодня люди ежедневно пересекают административную границу с целью работы, получения услуг образования, медицины, культуры, для покупок и встреч с близкими. А метро сокращает не только время в пути: оно делает эти связи более устойчивыми, предсказуемыми и доступными», — отметила руководитель архитектурно-градостроительного бюро «Мастер's план» Юлия Зубарик.

Появление новых станций метро на территории области приведет и к изменению «транспортного поведения» людей. Михаил Бликин, например, прогнозирует появление индуцированного спроса: так, благодаря новым возникшим удобствам транспорта люди начинают чаще ездить, меняют занятость, место жительства, да и бизнес меняет свою дислокацию.

В целом у жителей Подмосковья расширится выбор мест работы и обучения в столице, а для московских работодателей появится доступ к более широкому рынку труда. В свою очередь, это может инициировать и поддержать рост заработных плат в городах-спутниках: компаниям придется активнее конкурировать за специалистов, а у жителей появится больше возможностей выбирать работодателя без переезда в столицу.

При этом, по мнению архитектора, учредителя градостроительной компании «Яуза-проект» Ильи Заливухина, продление линий метро в область пока выглядит, скорее, как ситуативное, а не стратегическое решение.

«Люди и раньше пользовались метро, просто добирались до него другими способами. Продление радиусов даст возможность жителям городов-спутников садиться в метро непосредственно в своем городе, а не добираться до станций на автобусах или автомобилях. А нагрузка на метро и существующие пересадочные узлы сохранятся», — отметил он.

Как скажется на рынке недвижимости?
Известный и очевидный факт, что формирование транспортной инфраструктуры стимулирует градостроительное развитие районов. Безусловно, присоединение подмосковных городов к единой сети столичного метро сделает их более инвестиционно привлекательными. «Рост стоимости земли и недвижимости здесь, скорее всего, уже начался, возможно, в ближайшее время мы услышим и о планах развития в этих городах деловых, промышленных и логистических кластеров», — отметил Алексей Расходчиков.

Главный эффект продления метро, по мнению Юлии Зубарик, будет состоять в «выравнивании» качества городской жизни: часть семей сможет рассматривать города Подмосковья как полноценную альтернативу переезду в Москву, сохраняя в то же время доступ к ее рабочим местам и инфраструктуре. «Изменится и рынок жилья. Локации рядом со станциями обычно становятся более востребованными — растет интерес покупателей, арендаторов и девелоперов, формируются новые точки притяжения для сервисов и малого бизнеса», — добавила она.

Вместе с тем, Илья Заливухин сомневается в строительном «буме»: города-спутники уже плотно застроены. Да, появление метро стимулирует девелопмент, но главная проблема здесь — отсутствие стратегии и зонирования. Поэтому необходимо синхронизировать строительство недвижимости с планами развития общественного транспорта и определить нормативы для возведения новых объектов.

Если пустить застройку на самотек, в результате можно получить плотные районы, откуда будет физически невозможно выехать на автомобиле. «И тогда все снова идут на рельсы — метро или электричку — и перегружают их. Продление метро в Подмосковье может дать развитие, но только при регулировании застройки, землепользования и баланса рабочих мест и жилья. Нужны мастер-план и диалог транспортных планировщиков, урбанистов и архитекторов», — считает Михаил Бликин.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Оксана САМБОРСКАЯ

Московский офисный рынок в 2026 году демонстрирует рекордные объемы ввода за последние 12 лет, а общий фонд столицы достиг 20 млн кв. м. Однако при этом арендаторы крупных блоков испытывают острейший дефицит качественных площадей, а девелоперы массово переходят на продажу помещений, дробя здания на мелкие лоты. Эти противоречия стали главной темой для дискуссий на ежегодной конференции «CORE.ОФИСЫ», где ведущие игроки рынка, девелоперы и инвесторы попытались наметить контуры будущего офисной недвижимости на горизонте до 2030 года.

Рекорды, которые не радуют арендатора
В историю рынка 1 полугодие года войдет как время статистических аномалий. Ввод офисных площадей в 648 тыс. кв. м стал максимальным за 12 лет, почти в 30 раз превысив показатели аналогичного периода прошлого года. Однако за этими цифрами скрывается глубокая трансформация структуры предложения.

По данным аналитиков CORE.XP, из 1,42 млн кв. м, заявленных к вводу в 2026 году, уже 64% (908 тыс. кв. м) продано, занято собственниками либо строится под конкретного пользователя по схеме BTS (build-to-suit). «Это не чистое поглощение, — объяснила исполнительный директор CORE.XP Мария Зимина. — Компании переезжают с места на место и не забирают новые метры с рынка. Нового спроса крайне мало — менее 200 тысяч метров».

В результате объем арендных сделок за 1 полугодие сократился на 21% (до 343 тыс. кв. м). Формальная доля свободных площадей выросла до 7%, однако этот рост обеспечен в основном единичными объектами, такими как Moscow Towers (263 тыс. кв. м), выставленный единым лотом. Для среднего и крупного корпоративного арендатора выбор практически отсутствует: 67% свободных лотов имеют площадь менее 500 кв. м, а блоки свыше двух тыс. м составляют менее 7% от общего числа предложений.

Ставка на деловой район

В условиях такого дефицита выбор места становится вопросом не просто престижа, а выживания бизнеса. И здесь позиции ведущих девелоперов совпадают: офисы должны находиться в сформировавшихся деловых районах, а не в спальных зонах, даже если городские программы предлагают выгодные условия.

«Мы не сильно верим в то, что офисы в каких-то жилых, спальных районах имеют шансы на большой успех, — отметила директор департамента аренды и продаж коммерческой недвижимости ГК «Галс-Девелопмент» Светлана Мазур. — Пока все равно крупные арендаторы тяготеют к деловым районам. Никто не хочет ехать куда-то за МКАД, в спальный район, где построен офис, несмотря на то, что ставки ниже и есть существенная экономия». При этом «Галс» — одна из немногих компаний, кто продолжает строить крупные офисные центры именно в аренду, а не на продажу. По словам Светланы Мазур, успех проекта на 80% зависит от выбора правильного места, где уже сложилась деловая среда и обеспечена транспортная доступность.

Разрыв в ценах

Один из ключевых трендов 2026 года — колоссальный разрыв между стоимостью аренды готового офиса и помещения «в бетоне». Если еще пять лет назад различия практически не было, то сегодня ставка за офис с отделкой внутри МКАД составляет 41 тыс. рублей за квадратный метр в год против 29,5 тыс. рублей за «бетон». Разница в 11,6 тыс. рублей (или 39%) уже не воспринимается как опция, а становится маркером рынка.

Причина проста: самостоятельная отделка в текущих реалиях — это не только капи-



Офисный рынок Москвы

Парадокс дефицита на фоне строительного бума

тальные затраты (около 201,8 тыс. рублей за квадратный метр по данным за 2025 год), но и огромные организационные риски. Сдвиг сроков на пару месяцев для компании с тысячей сотрудников может вылиться в многомиллионные потери. Как отметил директор департамента управления проектами CORE.XP Михаил Каплун, «сегодня бизнес оценивает стоимость переезда целиком, включая предсказуемость бюджета и сроков». Неудивительно, что 87% арендных сделок приходится именно на помещения с готовой отделкой.

дратные метры, которые будут предлагаться непосредственно в аренду от моно-собственника», — отметила она.

По ее данным, формат розничной реализации в ближайшие годы составит 54-60% от общего объема предложения. Это совершенно новый для рынка объем, с которым раньше не работали. «Сейчас как раз формируется рынок управления недвижимостью в собственности, решение вопросов, связанных с ремонтными работами и с дальнейшей сдачей в аренду. Формируется сервисная модель. Я думаю, как раз к 2030 году она будет полностью сформирована», — добавила Виктория Васильева.

Однако дробление прав собственности создает риски для будущего качества активов. По данным CORE.XP, средний размер сделки покупки за год обрушился на 51%, составив 269 кв. м, а количество транзакций выросло на 38%, достигнув 736. Рынок заполнили частные инвесторы и малый бизнес. Появляется все больше бизнес-центров с десятками владельцев, что усложняет управление, повышает риски конфликтов и снижает привлекательность для крупных корпоративных арендаторов, предпочитающих арендовать этажи у одного владельца.

Первый заместитель генерального директора STONE Виктория Васильева напомнила, что на текущий момент в пределах МКАД представлено 60-65 офисных проектов в розницу, при этом примерно 25% этого объема приходится на долю STONE и других крупных игроков. «Сейчас офисный рынок реализуется в первую очередь в продажу. И из того объема, который планируется к 2030 году, порядка 8% — это те ква-

дратные метры, которые будут предлагаться непосредственно в аренду от моно-собственника», — отметила она.

По ее данным, формат розничной реализации в ближайшие годы составит 54-60% от общего объема предложения. Это совершенно новый для рынка объем, с которым раньше не работали. «Сейчас как раз формируется рынок управления недвижимостью в собственности, решение вопросов, связанных с ремонтными работами и с дальнейшей сдачей в аренду. Формируется сервисная модель. Я думаю, как раз к 2030 году она будет полностью сформирована», — добавила Виктория Васильева.

Однако дробление прав собственности создает риски для будущего качества активов. По данным CORE.XP, средний размер сделки покупки за год обрушился на 51%, составив 269 кв. м, а количество транзакций выросло на 38%, достигнув 736. Рынок заполнили частные инвесторы и малый бизнес. Появляется все больше бизнес-центров с десятками владельцев, что усложняет управление, повышает риски конфликтов и снижает привлекательность для крупных корпоративных арендаторов, предпочитающих арендовать этажи у одного владельца.

География и административный ресурс

Активное участие города в развитии новых территорий через программы МПТ (места приложения труда) и КРТ (комплексное развитие территорий) кардинально меняет карту офисного строительства. Из 7,3 млн кв. м, заявленных к вводу до 2030 года, 52% (3,8

млн кв. м) приходится на проекты в рамках городских программ. Застройщик смещается от традиционного «Сити» и Белоусско-Савеловского кластера в сторону новых точек — Северный речной порт, Хорошево-Мневники, Очаково-Матвеевское и территория вдоль Волоколамского шоссе.

При этом, как подчеркнула Светлана Мазур, роль девелопера в «центробежных» условиях городских программ становится сложнее: «Надо умирить свой пыл в площади лотов, потому что в эти офисы поедут не самые крупные корпорации, а компании среднего уровня. Нужно, чтобы площади их удовлетворяли. А наличие сервисов и инфраструктуры должно быть ровно таким же, как и в других офисных центрах».

Виктория Васильева подчеркнула, что возрастает и архитектурная сложность проектов: «Каждый раз фантазируешь, каждый раз появляются какие-то новые находки. И с точки зрения профессионализма это благотворно влияет на нас, хотя с точки зрения экономики и реализуемости это не просто». Каждый офисный проект сегодня обязан обладать запоминающимся фасадом, нестандартными архитектурными решениями, что требует постоянного баланса между красотой и функциональностью.

Однако, как подчеркнули аналитики, участие проекта в городской программе само по себе не гарантирует успеха. Арендаторы идут за инфраструктурой и транспортной доступностью. «Ключевыми факторами остаются пешая доступность метро (10-15 минут) и близость к сформировавшимся деловым кластерам», — напомнила Мария Зимина.

Если заявленные объемы строительства в 7,3 млн кв. м будут введены полностью, а чистое поглощение останется на уровне экономического прогноза, вакансия в классе А рискует превысить критические значения (по некоторым оценкам, более 12-15% к 2030 году). «При этом, — отметила Виктория Васильева, — заявленные сроки — это одно, а реальность — другое. Многие проекты переносятся, происходит функциональное замещение».

Рынок арендодателя, бурно развивавшийся в 2021-2025 годах, сменяется рынком арендатора. Растет разрыв между заявляемой ставкой и ставкой закрытия сделок — сегодня он достигает 5-10%, возвращая практику торга, забытую в эпоху дефицита. Ставки аренды, вероятно, останутся стремительный рост, балансируя на привывших для рынка цифрах, пока новый объем предложения не выйдет на плато.

Будет ли этот тренд устойчивым, зависит от того, сможет ли спрос адаптироваться к новому предложению и как именно город и девелоперы скорректируют свои планы в ближайшие годы.



SHUTTERSTOCK/ПОТОМ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



с.1 **Ставки и вакансии**
Заметное изменение 2026 года связано с разворотом динамики ставок. Согласно данным NF Group, в сентябре средневзвешенная запрашиваемая ставка на готовые склады класса А в московском регионе снизилась до 10 140 рублей/кв. м/год без НДС и операционных расходов. Во II квартале она составляла 10 250 рублей, в I квартале — 10 500 рублей, по итогам 2025 года — 10 900 рублей. За девять месяцев ставка снизилась на 7%, к концу года ожидается 9 500 рублей.

Ставки снизились на фоне роста свободного предложения. Доля вакантных площадей в московском регионе в сентябре достигла 6,9% с учетом субаренды, увеличившись на 2,6 п. п. за девять месяцев. Это максимум за последние несколько лет. Для аренды доступно более 2 млн кв. м, из которых 1,7 млн — прямая аренда и 330 тыс. — субаренда. Похожая картина в Санкт-Петербурге (4,4%) и регионах (4,0-4,5%).

По оценке Константина Фомиченко, пик пройден: «Доля вакантных площадей начинает постепенно снижаться, и к концу года показатели вакансии изменятся в меньшую сторону везд». Прогноз NF Group на 2027 год предполагает дальнейшее сокращение. В московском регионе показатель может составить 4,5-5,5%, в Санкт-Петербурге — 2,0-2,5%, в регионах — 1,5-2,0%. Ставки пока продолжают корректироваться, поскольку реакция рынка на снижение вакансии запаздывает.

Средние ставки составляют чуть больше 10 000 рублей в Москве, 10 400 в Санкт-Петербурге и 9 750 рублей в регионах. К концу года ожидается снижение до 9 500 рублей, на 2027 год прогнозируется рост до 9 800. Однако, как подчеркнул Константин Фомиченко, ставки сильно отличаются от локаций к локациям.

Экономика арендатора

Проблема складского рынка лежит не столько в самой недвижимости, сколько в экономике его клиентов. «Российская экономика находится в новой реальности. Эта новая реальность совершенно точно характеризуется беспрецедентно высокими издержками ведения бизнеса», — отметил генеральный директор компании INFOLine Михаил Бурмистров. Топливный кризис, усиление регулирования перевозок, переход на электронное управление и дефицит кадров в логистике давят на бизнес.

Одновременно участники рынка, генерирующие спрос на склады, демонстрируют худшие финансовые результаты за всю историю. По оценке INFOLine, рентабельность

Этап перестройки



продовольственного ретейла по чистой прибыли снизится до 1,2% в 2026 году против 2,3% в 2024-м. В непродовольственном ретейле ожидается убыток.

Официальная статистика показывает рост оборота розничной торговли, тогда как бизнес этого не видит. «Мы видим официальную статистику, и у нас возникает когнитивный диссонанс», — отметил Михаил Бурмистров. Рост обеспечен преимущественно автомобилями и моторным топливом, где налоговая составляющая достигает 75-80% стоимости. Реальный потребительский спрос стагнирует. Индекс потребительской уверенности, по данным исследовательского холдинга РОМИР, находится на уровне осени 2022 года. «Российские сейчас видят текущую ситуацию в экономике примерно так, как было после объявления частичной мобилизации», — отметил он.

Для складского рынка это означает, что потенциальные арендаторы «сильно ужаты с точки зрения дохода и финансового состояния», и их возможности ограничены. Спрос есть, но он не трансформируется в рост ставок. Более того, часть ретейлеров и дистрибьюторов может не пережить этот год.

Логистика становится сложнее

Логистика при этом усложняется, и это создает спрос там, где его, казалось бы, быть не

должно. Товарный объем продаж в штуках не растет, но потребность в складских площадях увеличивается. Причина в переходе на FBS (Fulfillment by Seller — схема, при которой продавец хранит товар на своих площадях и сам отгружает его по заказам маркетплейса), в развитии dark store (магазины-склады без торгового зала, работающие только на доставку), в росте числа пунктов выдачи, которые становятся зонами хранения, и в появлении мини-сортировочных центров внутри городов. Все это требует новых площадей даже при стагнирующем товарообороте.

«Риски для логистических объектов растут, ключевой ответ — диверсификация», — подчеркнул Михаил Бурмистров. Диверсификация касается самих объектов, их локаций, форматов и функций. Транспортные расходы растут, складские объекты приближаются к потребителю, но одновременно растет потребность в крупных распределительных центрах для международных проектов в Казахстане и других странах.

Такую логику подтверждает и опыт Parametr. Управляющий партнер компании Александр Манунин объяснил, почему при одних из самых высоких ставок в московском регионе наблюдается одна из самых низких вакансий. Первая причина в том, что в локациях Parametr практически нет спекулятив-

ных объектов, поэтому конкуренция минимальна.

Вторая — в том, что компания изначально предлагает больше среднего. Это более высокие технические характеристики, соответствие последним пожарным нормам ихождение экспертизы по каждому проекту. Третья причина связана с экосистемой, которая создается вокруг мультиформатного парка с почти 200 резидентами, удерживает их и распространяется на крупных арендаторов больших складов.

Опыт Parametr показывает, что конкуренция не сводится к ставке. Это подтверждают и арендаторы. «Арендатор готов платить больше, если локация эффективна с точки зрения логистики», — отметил руководитель управления арендных отношений «Всеинструменты.ру» Александр Малюков. Директор департамента строительства и технической политики «Магнита» Алексей Белоусов подтверждает, что, по его данным, из более чем 150 площадок ставка влияла на решение максимум в 30% случаев, а в остальных случаях решающими были локация и технические параметры.

Прогноз NF Group на 2027 год предполагает возврат к росту ставок. В московском регионе показатель может составить 9 700-9 800 рублей/кв. м/год. Но многое зависит от экономики в целом: если инфляция продолжит ускоряться, а реальные доходы падать, спрос может оказаться ниже ожидаемого и рост ставок не состоится.

Складской рынок России переживает не кризис, а усложнение. Рекордный ввод, снижение ставок и рост вакансии говорят о зрелости рынка, который становится более дифференцированным и требовательным к качеству. Выигрывают не те, кто предлагает самую низкую ставку, а те, кто предлагает лучшую локацию, технические характеристики и экосистему услуг.

Главный риск 2026-2027 годов лежит не в самом складском рынке, а в экономике арендаторов. Если ретейлеры и дистрибьюторы не справятся с ростом издержек, спрос может оказаться ниже прогнозов. Если экономика стабилизируется, рынок вернется к росту, возможно, уже в 2027 году.

Пока же рынок проходит через этап перестройки, и от того, насколько быстро арендаторы адаптируются к новым условиям, будет зависеть его дальнейшая динамика.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

Рынок коммерческой недвижимости разделился: классические склады переживают перенасыщение, падение ставок и рост вакансий — это рынок арендатора как минимум до 2027 года. Light industrial растет кратно, но и там начинается конкуренция качеством, а не просто метрами. Главный драйвер спроса — маркетплейсы, которые в последнее время активно ищут резервные площади. Прошедший в Москве форум NF Group ПРО СКЛАДЫ стал зеркалом двух пересекающихся реальностей: жесткой макроэкономической среды, в которой экономика балансирует между стимулом и перегревом, и складского рынка, переживающего структурную трансформацию.

Сюрпризы от Минфина становятся нормой

Федеральный бюджет в 2026 году снова живет по сценарию «превышение — это не отклонение, а правило». За восемь месяцев расходы выросли почти на 15% к уровню прошлого года и заметно опережают плановые показатели. Чтобы уложиться в утвержденный Минфином годовой лимит в 44 трлн рублей, в оставшиеся месяцы пришлось бы сокращать расходы на 20% — сценарий, мягко говоря, маловероятный. Исторически (в 2022-2024 годах) Минфин ежегодно превышал первоначальный план на 3-4 трлн рублей, и в этом году ожидается аналогичная картина.

«Мы видим, что большая часть расходов у нас распределена на национальную оборону и на социальную политику, а это, по сути, те деньги, которые поступают в экономику людям, и эти люди идут их тратить», — пояснил, выступая на форуме, старший экономист SberCIB Investment Research Артём Виноградов. По его словам, эта доля растёт и напрямую стимулирует спрос. При этом дефицит бюджета остается ощутимым и, согласно последним данным, уже достиг 5,8 трлн рублей, что заметно выше плана Минфина, закладываемого дефицит на уровне около 4 трлн, и по итогам года может составить примерно 7,5 трлн — почти вдвое больше планового.

Бюджетный дефицит: превышение плана

Доходная часть бюджета оказалась скромнее ожиданий — и виноват в этом не только рост расходов: крепкий рубль, чей средний курс сложился на уровне около 80 рублей за доллар против заложенных Минфином 92 рублей, ударил по нефтегазовой выручке (нефть продается за валюту, а в бюджет поступают рубль) и по импортному НДС.

Повышение НДС на два процентных пункта и расширение налоговой базы отчасти компенсировали просадку, но общий эффект от укрепления рубля оказался негативным для доходов.

Бюджетный дефицит, превышающий нейтральный для экономики уровень, — первый проинфляционный фактор. Второй — рынок труда; безработица на рекордно низких 2%, зарплаты продолжают расти, и их увеличение



От метров к качеству

Конкуренция на рынке складов выходит на новый уровень

работает в обе стороны: для бизнеса — рост издержек, для экономики — рост доходов и спроса. Третий фактор — резко выросшие за лето цены на топливо; это разовый шок, но он транслируется в логистические расходы и через них — в стоимость других товаров. Четвертый фактор — ослабление рубля, ускорившее подорожание непродовольственных товаров (смартфонов, электроники, бытовой техники).

Инфляционные ожидания населения и компаний остаются заметно выше уровней, характерных для периода, когда инфляция была близка к целевым 4%. Это дополнительный аргумент для ЦБ в пользу осторожности.

Что касается ключевой ставки Центробанка, то ожидается, что в следующем году она продолжит постепенное снижение до 12%, а в 2028-м — до 11%. «Именно к 2028 году ставка приблизится к уровню, который участники рынка считают комфортным для инвестиций», — указал Артём Виноградов.

Курс рубля: фундаментальные 85

Прогноз SberCIB — постепенное ослабление рубля к доллару до фундаментального уровня — около 85 рублей. «Мы ожидаем, что курс рубля будет ослабевать, правда, не сильно. При высокой ключевой ставке невыгодно держать деньги в валюте, выгодно их просто хранить в депозитах. Второй фактор — цены на нефть, естественно. Сейчас они остаются относительно высокими, и это будет играть в

пользу рубля», — пояснил Артём Виноградов. Пока они поддерживают рубль, но их снижение окажет негативный эффект. Бюджетное правило частично компенсирует влияние высоких цен на нефть за счет покупки валюты Минфином.

Инвестиции в недвижимость:

1 трлн рублей в зоне досягаемости

На этом макрофоне инвестиционный рынок коммерческой недвижимости демонстрирует неожиданную устойчивость. По итогам I полугодия 2026 года объем инвестиций составил 447 млрд рублей — больше, чем за аналогичный период 2025-го.

В прошлом году рынок преодолел отметку 1 трлн рублей, причем на 30-40% этот результат был обеспечен двумя крупными сделками с госкомпаниями — покупкой РЖД башни «Москва» и приобретением ЦБ здания «Слава» на Белорусской. В этом году опережение идет без подобных единичных китов, что говорит о большей диверсификации и зрелости рынка.

Куда шел капитал в I полугодии 2026 года? «Основная часть капитала была инвестирована в торговую недвижимость. Примерно столько же было направлено в сектор складской недвижимости. На третьем месте — площадки под девелопмент», — уточнил партнер консалтинговой компании NF Group, эксперт по коммерческой недвижимости и инвестиционным сделкам Станислав Бибик.

По его словам, структурный сдвиг заметен на горизонте десятилетия: средневзвешенная базовая ставка аренды выросла с 4,3 тыс. рублей за кв. м в базе (без операционных расходов) до 10,25 тыс., а цена продажи качественных объектов класса А вышла в диапазон 85-90 тыс. рублей за кв. м.

Себестоимость: обратного пути нет

Себестоимость строительства складов — главный фундаментальный фактор, определяющий привлекательность сегмента. Она не снижается, и предпосылка к снижению нет. За последний год рост ускорился: валютная составляющая (особенно в объектах с промышленным холодом, где 90% оборудования — импортное), внутренние инженерные системы, электротехническое оборудование, новые требования к пожарной безопасности, рост цен на топливо — все эти факторы толкают затраты вверх.

Повышение зарплат — драйвер номер один в изменении себестоимости на текущем этапе. Низкая безработица означает, что строительным компаниям приходится платить больше за удержание кадров, и эта надбавка напрямую закладывается в стоимость квадратного метра.

При этом ставка аренды, цена продажи и себестоимость движутся в одном направлении, хотя и не всегда синхронно. На локальных интервалах возможна коррекция, но фундаментальный тренд — рост по всем трем параметрам. Это делает складской девелопмент понятным и предсказуемым бизнесом: стоимость актива растет, арендный поток стабилен, контракты длинные, арендаторы — федерального уровня.

Необратимая революция потребления

Главный долгосрочный драйвер спроса на склады — изменение структуры потребления. Метафора, которую привел один из участников дискуссии, точно отражает суть: покупая зимнюю резину онлайн за 20 тыс. рублей с доставкой до двери, потребитель получает сервис, за который в офлайне пришлось бы заплатить 30 тыс. плюс время на поездку.

VIP-сервис стал доступен по цене эконом-класса — и от него уже не откажутся. Это означает, что объемы складских площадей, необходимых для обеспечения электронной коммерции, будут расти кратно, а вместе с ними — и инвестиционная привлекательность сегмента.



2024
№1МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ
«РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ»
ДИПЛОМ ЗА ВЕКОВОЙ ВКЛАД
В ОСВЕЩЕНИЕ ГЛАВНЫХ ТЕМ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИВладимир КОВАЛЁВ,
генеральный директор
курортного комплекса
«Лучи»

Всесезонным курорт делает инфраструктура, которая создает собственные поводы для поездки в разные месяцы года. По данным сервиса TravelDB, проанализировавшего показатели примерно 14 тыс. российских объектов размещения, в конце марта и начале апреля загрузка в большинстве туристических кластеров может составлять 41-46%. В такие недели дополнительные сценарии отдыха становятся инструментами загрузки номерного фонда и повышения годовой доходности.

Инфраструктуру курорта следует оценивать по тому, сколько ночевочек она создает в слабые месяцы, как влияет на длительность проживания, тариф и расходы гостя внутри комплекса. Аквапарк собирает семейный поток, конгресс-холл — деловые группы, медицинский центр — длительные программы, спа — дополнительную выручку; совокупность этих сценариев формирует устойчивый календарь спроса.

Аквапарк собирает семейные пики

Крытый аквапарк решает одну из самых понятных задач межсезонья — дает семье повод приехать при прохладной погоде и сохраняет ценность поездки независимо от температуры моря. В 2026 году спрос на туры в Анапу на майские праздники вырос у разных туроператоров на 30-60% год к году; структура отдыха сместилась в сторону гостиничной инфраструктуры, поскольку море в начале мая оставалось прохладным.

Крытый водный комплекс позволяет предоставлять семейный пакет вокруг самого курорта — проживание, питание, детские активности и вечернюю программу; дневные билеты добавляют приток жителей региона. Основные пики приходятся на выходные, школьные каникулы и праздники, поэтому будничный календарь аквапарка нуждается в дополнении другими сегментами.

Международное исследование Hotel & Leisure Advisors, основанное на данных гостиничной аналитики STR (международная аналитическая система, которая собирает и сопоставляет показатели гостиниц: загрузку, средний тариф и выручку номерного фонда), показало: в большинстве рассматриваемых групп отели с аквапарками получали более высокую выручку номерного фонда в расчете на один доступный номер, чем сопоставимые гостиницы на региональном рынке.

Среди объектов, после открытия добавивших аквапарк, 90% участников опроса сообщили о росте загрузки, все — о росте среднего тарифа. Практическая ценность вывода заключается в другом: водная инфраструктура способна одновременно влиять на загрузку, тариф, длительность проживания и расходы на питание. Для инвестиционной модели этот эффект следует сопоставлять с энергозатратами, водоподготовкой, ремонтом оборудования и численностью персонала.

Медицинский центр создает длинную брешь

Медицинская инфраструктура работает по другому графику. Ее продуктом становится программа с заранее определенной продолжительностью и набором процедур. Такой гость планирует поездку заблаговременно, живет дольше обычного туриста и проходит процедуры в будние дни. Спрос меньше зависит от пляжной погоды, поскольку причина поездки связана с диагностикой, восстановлением или профилактикой.

Показателем зимний рынок санаториев. На Кавказские Минеральные Воды пришлось 71% всех российских бронирований санаторных туров на зиму 2025/2026 года. В Крыму в 2025 году здравницы, работающие по социальным программам, согласно информации регионального Министерства курортов и туризма, были загружены на 100% в течение года. Оба примера показывают устойчивость

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



SHUTTERSTOCK/PHOTODISC

Календарь доходности

Какая инфраструктура удерживает курорт в межсезонье



SHUTTERSTOCK/PHOTODISC

планового оздоровительного спроса в низкий сезон, хотя механика социальных программ напрямую не переносится на коммерческий курорт.

Медицинскому центру необходимы лицензии, врачи, протоколы, программы понятной продолжительности и отдельные каналы продаж. В связке с номерным фондом он формирует продукт на конкретное число дней. Для дивелопера важны продолжительность проживания, загрузка процедурных кабинетов, повторные визиты и маржинальность программы с учетом медицинского персонала.

Конгресс-холл заполняет рабочую неделю

Деловые мероприятия закрывают другой разрыв — пустые будни. Корпоративные группы приезжают по заранее согласованному календарю, бронируют блок номеров, используют питание, трансферы, техническое сопровождение и дополнительные помещения. Это делает MICE-сегмент (Meetings — Incentives — Conventions — Exhibitions) особенно ценным весной и осенью, когда семейный туристический поток уже ослабевает.

Исследование консалтинговой компании HVS показывает, что эффект конгрессных мероприятий выше именно в периоды свободного номерного фонда. В гостиничном рынке Сан-Диего при исходной загрузке около 60% мероприятия повышали ее примерно до 73%; при исходной загрузке около 80% прирост составлял около пяти процентных пунктов. Аналогичная логика работает на уровне недели: по оценке участников отраслевой дискуссии CoStar, на вторник, среду и четверг приходится 43% недельного потенциала загрузки гостиницы.

Конгресс-холл влияет на экономику при наличии календаря событий и команды продаж. Количество кресел характеризует вме-

стимость; доход создают подтвержденные мероприятия, выбор номерного блока, длительные программы, питание и сервисы. Возможность делить площадку на залы помогает принимать несколько форматов и сохранять загрузку при событиях меньшего масштаба.

Спа повышает ценность занятого номера

Спа в межсезонье работает сразу с тремя потоками: проживающими гостями, участниками деловых и медицинских программ, а также жителями города. Для проживающих он увеличивает число платных сценариев внутри курорта; для внешней аудитории создает самостоятельный повод приехать на несколько часов. Продажи процедур, дневных посещений, банных программ и абонементов можно распределять по дням недели и времени суток. Поэтому вклад спа оценивают одновременно через выручку процедур, расходы гостя на территории и использование номерного фонда.

Российская статистика показывает, почему этот продукт особенно важен после лета. В структуре продаж туроператора «Алеан» осенью и зимой 43% приходится на санаторный отдых и еще 29% — на оздоровление на курортах; с июня по сентябрь доля оздоровительного отдыха составляет 20%.

Эти данные относятся к санаторно-курортному рынку и не задают прогноз загрузки конкретного спа, однако подтверждают сезонный сдвиг спроса в сторону оздоровительной мотивации. Для курортного объекта это аргумент в пользу коротких самостоятельных программ: «два дня восстановления», банные маршруты, массажные и термальные пакеты с возможностью присоединить проживание.

Состав продукта влияет на выбор гостя. В опросе, который приводит отраслевой портал Welcome Times, 68% туристов при выборе са-

натория прежде всего учитывали стоимость путевки и набор процедур, 53% — инфраструктуру объекта, включая бассейн, 43% — возможности лечебно-диагностической базы. Для дивелопера из этого следует практический вывод: площадь спа сама по себе не раскрывает его экономику. В финансовой модели нужны пять показателей: доля занятых процедурных часов, выручка на доступный час кабинета или специалиста, конверсия проживающих в платные услуги, доля внешних гостей и маржинальность после зарплат, расходных материалов и энергоресурсов. Эта панель показывает, поддерживает ли спа межсезонную загрузку или остается дорогой имиджевой зоной.

Набор функций важен рекорда площади

У каждого элемента свой календарь: аквапарк концентрирует семейный спрос на выходные и каникулах; конгресс-холл создает групповые выезды в рабочие дни; медицинский центр формирует длительные программы; спа увеличивает расходы разных категорий гостей и привлекает местную аудиторию. Пересечение потоков позволяет полнее использовать рестораны, инженерные мощности и службы эксплуатации в течение года.

Масштаб каждого объекта приобретает смысл после проверки емкости соответствующего сегмента и сценария его загрузки. Для оценки набора нужны помесная загрузка по дням недели и сегментам, средняя продолжительность проживания, тариф, совокупная выручка на доступный номер (TRevPAR — Total Revenue per Available Room — показатель проживания, питание и дополнительные услуги) и валовая операционная прибыль на доступный номер (GOPPAR — Gross Operating Profit per Available Room остается после операционных расходов). Отдельно учитываются дневные посетители, персонал, энергоресурсы, ремонт, обновление оборудования и общекурортные затраты.

Финансовая модель сравнивает работу курорта с конкретным объектом инфраструктуры и без него. В расчет входят прибыль от дополнительных ночевочек, питание и сервисы, выручка объекта, его прямые расходы и влияние на общую эксплуатацию. Отдельное подразделение может показывать умеренный результат, одновременно повышая загрузку, тариф и операционную прибыль всего курорта.

Круглогодичность складывается из разных причин приехать. Чем точнее эти причины распределены по сезонам и дням недели, тем устойчивее денежный поток курорта. Поэтому главной характеристикой инфраструктуры становится согласованность ее календарей. Площадь, вместимость и число объектов начинают работать на доходность после того, как для каждого из них определены аудитория, продукт, канал продаж и место в общей операционной модели.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ
XXXI ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ЖУРНАЛИСТОВ
ДИПЛОМ ЗА ВКЛАД
В РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ
ЖУРНАЛИСТИКИ В РЕГИОНЕ

Оксана САМБОРСКАЯ

Судьба российских торговых центров сегодня решается не столько в залах для переговоров с арендаторами, сколько в плоскости безопасности, логистики, спорта, общественного питания и даже подростковых тусовок. О том, как меняется отрасль и с какими вызовами сталкиваются управляющие компании, говорили на недавней пресс-конференции Ассоциации торговых недвижимости и экспертов ретейла (АТЭР) «Новый этап сотрудничества торговых центров и маркетплейсов. Перегрузка торговых центров».

Участники — сопредседатель АТЭР Павел Люлин, создатель экосистемы «Слава концепт», сопредседатель АТЭР Александр Перематов, эксперты Алексей Блюмин и Алёна Овчинникова — обсуждали падение трафика, уход брендов, новые угрозы, сотрудничество с маркетплейсами и неожиданные проблемы, о которых раньше предпочитали не говорить вслух.

Офлайн-опыт

Падение посещаемости остается главной экономической проблемой для всей отрасли. «С 2019 года трафик снизился на 27%, и плохая тенденция в том, что это уменьшение лишь увеличилось», — заметил Павел Люлин. Долгое время цифры только ухудшались: сначала минус 2%, затем минус 3%, минус 5% и, наконец, минус 8%. Однако этим летом динамика начала меняться к лучшему: показатель минус 8% сменился на минус 3%, а август и вовсе показал рост относительно прошлых лет. «Если тренд продолжится, в сентябре мы увидим трафик не хуже, чем в прошлом году», — полагает Павел Люлин. При этом он считает, что связь между возвращением посетителей и увеличением сроков выдачи заказов маркетплейсов существует, но не является определяющей: люди возвращаются в торговые центры не потому, что онлайн-доставка стала медленнее, а потому, что им снова хочется живого общения и офлайн-опыта.

Вектор безопасности

Безопасность стала не менее важной темой, чем экономика. Эксперты АТЭР разработали алгоритм защиты от беспилотников, который направлен на согласование в правительство. Опыт у ассоциации уже был: аналогичный документ после нападения на «Крокус» удалось согласовать с Минпромторгом, МЧС и Росгвардией, хотя процесс оказался «довольно сложным».

Главное отличие нового подхода — отказ от немедленной эвакуации: выход из здания может быть опаснее, чем укрытие внутри. «Люди не эвакуируются сразу, чтобы не пасть под удары», — говорит Павел Люлин. Алгоритм предусматривает два режима: готовности и непредусмотренного нападения, и каждый торговый центр сможет доработать его под свои архитектурные и региональные особенности. Это тем более важно, что государственных документов такого рода до сих пор нет, а вся ответственность лежит на собственниках и управляющих.

Спорт и маркетплейсы

Новые возможности эксперты видят в сотрудничестве с маркетплейсами. «Сначала были мысли конкурировать и даже попытаться победить, но в ассоциации пришли к тому, что в этом нет смысла», — рассказал Павел Люлин. Вместо «войны» ассоциация предлагает размещать на свободных площадях расширенные пункты выдачи и логистические хабы — от микроформатов на 150-300 «квадратов» до городских ТЦ площадью 5 тыс. кв. метров. Опрос показал, что инициативу поддерживают 70% управляющих ТЦ: это и рост трафика, и стабильная арендная плата, которую маркетплейсы или их партнеры готовы платить. Инициатива уже вынесена на рабочую группу при Минпромторге.

Спорт становится обязательным атрибутом успешного торгового центра. Алексей Блюмин напомнил, что несколько лет назад



SHUTTERSTOCK/PHOTODISC

Вернуть или потерять

На каких условиях покупатели готовы остаться в ТЦ



SHUTTERSTOCK/PHOTODISC

звучал прогноз о закрытии каждого второго ТЦ, а теперь к нему добавляется важное уточнение: закроются те центры, где нет спортивной составляющей. При этом речь не обязательно идет о крупных фитнес-клубах — достаточно небольшой гимнастической студии или детской секции. По словам эксперта, фитнес открывается в ТЦ постоянно: в конце лета новые клубы появились как минимум в трех московских моллах. «Роли на рынке поменялись: теперь не торговый центр выбирает фитнес-оператора, а оператор выбирает, вставлять ему в конкретном объекте или нет — главное, чтобы совпали технические условия, а электрических мощностей», — признал Алексей Блюмин, — часто не хватает».

Одной из самых тревожных остается ситуация в fashion-сегменте. Александр Перематов напомнил, что на каждое открытие магазина по стране приходится около двух закрытий, а в Москве за последний год в знаковых торговых центрах было около двух тысяч закрытий, причем 60% из них — в индустрии моды. При этом 70% закрывающихся магазинов — отечественные бренды, которые не прошли «естественный отбор» после бума 2022 года: у многих оказался одинаковый ассортимент, отсутствие новых коллекций, креативной инфраструктуры.

Даже у таких крупных сетей, как Gloria Jeans и Lime, распродажи начинаются через две недели после выхода новых коллекций, что раньше было немыслимо. Александр Перематов дал тревожный прогноз: у более чем 50% локальных брендов с оборотом до 300-400 млн рублей нет новых коллекций, а это значит, что на рубеже второй половины 2026 года — начала 2027 года большое количество брендов также будет закрываться. Ситуация усугубляется тем, что турецкие, казахстанские и белорусские бренды, пришедшие на смену ушедшим западным гигантам, тоже чувствуют себя неуверенно: часть из них уже объявила о сворачивании деятельности в России.

Инфраструктурные решения требуют пересмотра устаревших нормативов. Строительством одного подземного парковочного

места обходится примерно в 2 млн рублей, а заполняемость парковок даже в пиковые часы редко бывает полной. Нормативы остались с тех времен, когда ТЦ быстро окупались и могли позволить себе такие расходы, но сейчас они создают избыточную нагрузку на эксплуатацию: парковки нужно убирать, чистить от снега и содержать в порядке.

АТЭР предлагает сократить нормативы на 30%, введя коэффициент 0,7, но при этом сохранить количество мест для инвалидов. Отдельная история — электромобили. Алексей Блюмин настаивает, что электрическая зарядка должна быть у каждого торгового центра: это не вопрос заработка, а необходимая инфраструктура. Однако размещать зарядные станции под землей он считает опасным: тушить горящий электромобиль крайне сложно, и в некоторых случаях заезд электромобилей на нижние этажи может быть вообще запрещен, как когда-то запрещали парковку машин с газовым оборудованием. Выход — наземные зарядки на открытых парковках, которые к тому же удерживают посетителя в ТЦ на более долгий срок.

Еда в ТЦ и при чем тут подростки

Общественное питание в торговых центрах переживает собственную революцию. Алёна Овчинникова считает, что фуд-корты устарели и им на смену приходят фуд-холлы — дизайнерские пространства с единой маркетинговой стратегией, концепцией и оформлением.

За полгода в России открылось около 120 фуд-кортов, но закрыто было в три раза больше, и часть из них перепрофилировали в фуд-холлы. Причина проста: люди перестали приходить в торговые центры только за покупками — они приходят проводить время, а сделать это можно только в комфортном и интересном месте. Фуд-холлы становятся самостоятельными точками притяжения и конкурируют даже с продуктовым ретейлом. Переориентация на фуд-холл-концепции помогла некоторым ТЦ полностью устранить вакансии в зонах общественного питания.

Неожиданной и острой головной болью для управляющих стали «фудкортники» —

подростки, которые собираются компаниями по 12-15 человек, тратят не более 500 рублей на всех, снимают тик-токи и ведут себя шумно, отпугивая платежеспособных посетителей. По оценке Алёны Овчинниковой, 15-20% гостей фуд-корта не готовы находиться в зоне, где им дискомфортно. Ущерб от одной такой компании за два-три пиковых часа может достигать 20 тыс. рублей, а в день таких групп приходит до 10-15, и в месяц убытки могут составлять 1-3 млн рублей, не считая дополнительных расходов на клининг, охрану и ремонт мебели — еще 300-500 тыс. В год для среднего районного ТЦ это может вылиться в 7-10 млн рублей прямых потерь.

Алёна Овчинникова видит три пути решения этой проблемы. Первый — переход на фуд-холлы: они изначально ориентированы на платежеспособную аудиторию, там теплее, больше барных стоек, зелени и неудобных для массовых тусовок зон. Второй — возможные законодательные ограничения времени пребывания несовершеннолетних без сопровождения взрослых, но их долгосрочный эффект пока неясен. Третий, и самый перспективный, — культурное программирование: лекции, мастер-классы, турниры и кинопоказы, которые превращают пространство в точку притяжения и помогут сформировать будущего платежеспособного потребителя, а не просто отпугнут подростков.

«Рынок трансформируется, но торговые центры не умирают — они становятся многофункциональными, развлекательными и общественными», — резюмировал Павел Люлин. Строительством новых объектов продолжается, хотя прежними ТЦ их уже не назовешь. Алексей Блюмин дал краткое и емкое определение новой реальности: «Что такое СТЦ? Спортивный торговый центр».

Те центры, которые смогут предложить посетителя не просто шопинг, а полноценную среду для жизни, работы, спорта и досуга, имеют шанс не только выжить, но и стать новыми точками притяжения в городах. А те, кто не перестроится, рискуют разделить судьбу устаревших фуд-кортов — остаться в прошлом.

Стойкость полимеров

Конструкции из спиральновитых труб обладают повышенной прочностью

Алексей ЩЕГЛОВ

Модернизация коммунальных систем в регионах формирует спрос на современные технологии и материалы с улучшенными свойствами. Это в полной мере относится к водопроводному и канализационному хозяйству. Во вторник под эгидой Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения (РАВВ) состоялся вебинар, на котором эксперты обсудили особенности установки и эксплуатации полимерных трубопроводов и емкостных сооружений диаметром до трех метров.

Речь, в частности, зашла о такой разновидности изделий, как спиральновитые трубы (СВТ), которые находят все большее применение на различных объектах. Как отметила представитель РАВВ Валентина Каунихина, производство таких труб освоено рядом игроков рынка, и они имеют свои явные преимущества. Конкуренция в этом сегменте весьма высока, каждый год на рынок выводятся новые разновидности продукции с улучшенными свойствами. При этом каждый уважающий себя производитель не только выпускает широкую линейку типоразмеров полимерных труб и других изделий, но и развивает собственную исследовательскую базу, включающую лаборатории, проводящие испытания продукции на предмет соответствия ГОСТам и имеющие соответствующую аккредитацию.

Как отметил Михаил Назаров, руководитель направления инженерного сопровождения компании «ИКАПЛАСТ», уже 27 лет выпускающей полимерные системы для водоснабжения и водоотведения, преимущества спиральновитых труб неоспоримы. В настоящее время на рынке имеются самые разные типы СВТ, различающиеся степенью кольцевой жесткости. Особенность их конструкции — наличие структурированной сетки. Благодаря своей прочности, повышенной стойкости к химическим веществам и другим воздействиям они способны служить в системах водоотведения не менее 50 лет. Также они отличаются повышенной экологической безопасностью.

Технология производства СВТ может различаться на разных предприятиях, но очень часто эти трубы внутри имеют дополнительный гладкий полимерный слой, наличие которого помогает улучшить гидравлические характеристики. Ведущие предприятия освоили производство СВТ с максимальным внутренним диаметром 3 000 мм. Естественно, трубы большого размера требуют больше сырья при изготовлении и имеют свои особенности производства. Они становятся тяжелее, поэтому выпускаются только с максимальной кольцевой жесткостью.

При реализации проектов, где используются такие трубы, требуется соблюдение особых условий их прокладки, а их соединение в конструкции — применения дополнительных элементов. Для соединения труб можно использовать, например, изготовленный по спиральной технологии раструб, который приваривается к трубе, а ответная труба вставляется в него до упора. Следующим этапом работы по такому соединению является сварка ручным экструдером (в зависимости от потребности, изнутри или снаружи). С помощью такой технологии обеспечивается герметичность кон-

струкции из СВТ на весь срок ее службы. Как рассказал Михаил Назаров, на предприятии в ходе подтверждения возможностей продукции неоднократно проводили крупные сварочные работы с такими трубами. В частности, из них сваривали несколько плетей, затем поднимали конец трубы краном на высоту семи метров и имитировали ее вход в траншею. Масса такой плети составляла 12 тонн, но после того, как ее опускали, визуальные проверки показывали, что никакого нарушения сварных швов при допущенной нагрузке не происходило.

«Мы настоятельно рекомендуем использовать такие трубы для крупных водопропускных коллекторов и других подобных сооружений», — сказал Михаил Назаров. — В такие трубы можно спрятать маленькую речку. И если сравнивать их с традиционными решениями, очевидно, что современные полимеры превосходят их по гидравлическим и другим характеристикам».

Конечно, это не относится к специфическим решениям, где предпочтительнее использовать керамические или стеклянные трубы, способные выдерживать еще большее гидравлическое давление.

Тем не менее СВТ обладают характеристиками, которые также помогают им выдерживать высокую деформационную нагрузку, что важно как при их транспортировке, так и при укладке в грунт.

Испытания показали, что трубопровод из СВТ диаметром 2 600 мм при глубине укладки три метра и расчетной транспортной нагрузке демонстрирует вертикальную деформацию всего в 1% при допустимом значении 6%. Такой высокий запас прочности гарантирует долговечность и надежность работы всей системы.

Требования по укладке полимерных труб закреплены в СП 399.13258.00. Но надо отметить, что на величину и характер

деформации трубопроводных систем влияет множество факторов. Пожалуй, самый важный из них — коэффициент уплотнения пазух траншеи. «Если мы делаем этот коэффициент 90, то нам может не хватить даже трубы класса жесткости SN16. Но если мы сделаем коэффициент уплотнения 95-98, то в большинстве случаев будет хватать класса SN8», — подчеркнул Михаил Назаров.

В последнее время все большей популярностью пользуются различные полимерные резервуары: регулирующие, аккумулирующие, емкости для залповых сбросов, а также жиросепараторы для удержания всплывающих веществ. К таким сооружениям в обязательном порядке подводятся выпускные трубы. Опыт показывает, что шахта из спиральновитой трубы — оптимальное решение для любого проекта как с точки зрения экономики, так и по прочностным характеристикам будущей конструкции.

В настоящее время ведущие изготовители полимерной продукции предлагают готовые альбомы типовых решений по конструированию различных колодезев, учитывая все возможные узлы примыкания подходящих к ним труб.

«Если играть вдолгую, то грамотно обустроенный полимерный колодец по своим эксплуатационным характеристикам всегда будет превосходить колодец из железобетона. Он бесперебойно прослужит 50 лет, тогда как железобетонный колодец за это время, скорее всего, придется неоднократно ремонтировать или полностью заменить. Поэтому я призываю при расчете проектов учитывать стоимость жизненного цикла полностью, а не только расходы на этапе строительства. Надо смотреть в будущее и исходить из того, как все будет работать через 10-20 и более лет», — заключил Михаил Назаров.

В РАМКАХ XXVIII МЕЖДУНАРОДНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ФОРУМА

ЦЕМЕНТ БЕТОН
СУХИЕ СМЕСИ

Строительная
газета

проведет панельную
дискуссию на тему

«Стратегия устойчивости:
как преодолеть вызовы рынка
и найти точки роста»

30 сентября 12:00-13:30

Москва, ВДНХ, конференц-зал павильона № 57

Наталья ЕМЕЛЬЯНОВА

Комитет по охране объектов культурного наследия Ростовской области официально внес Ростовский ипподром в перечень выявленных объектов культурного наследия (ОКН) и утвердил границы его территории. Путь к охранному статусу занял долгих семь лет.

Как это было

Ростовский ипподром — самый большой в России, он занимает территорию 26 гектаров. А еще он второй по возрасту после Центрального Московского: если в Москве ипподром был открыт в 1834 году, то Ростовскому в следующем году исполнится 125 лет.

В 2002 году ипподром перешел в частную собственность компании «Юг Руси» — крупного зернотрейдера и производителя подсолнечного масла. Летом 2019-го в региональных СМИ появилась информация о том, что Ростовский ипподром могут перенести на левый берег Дона после появления там конноспортивной школы. На ее строительство «Газпром» выделил деньги, велась подготовка земельного участка. Однако с тех пор ничего не изменилось. Общественники стали беспокоиться о судьбе ипподрома, опасаясь, что его снесут, а освободившуюся территорию застроят многоэтажными домами.

Через год, несмотря на снятие ограничений мер, ипподром так и не открыл скаковой сезон. В начале июля неравнодушные жители донской столицы объединились в некоммерческую организацию «Инициативная группа конников Дона». Они составили петицию о спасении Ростовского ипподрома, направили обращение Владимиру Путину и открытое письмо Рамзану Кадырову.

28 июля 2020 года руководитель Ростовского регионального отделения Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры Александр Кожин и профессор кафедры истории и архитектуры Южного федерального университета Сергей Алексеев подали заявку на включение донского ипподрома в реестр объектов культурного наследия.

Весной 2021 года Комитет по охране объектов культурного наследия Ростовской области, несмотря на рекомендации своего Общественного совета, отказался признать Ростовский ипподром ОКН. На решение повлияли три экспертных мнения, которые предоставил агрохолдинг «Юг Руси». Эксперты, привлеченные агрохолдингом, вынесли вердикт, что строения, входящие в конный комплекс, не имеют исторического значения.

С этим мнением не согласились сторонники сохранения ипподрома. По словам Александра Кожина, заключения были основаны на экспертизе внешнего вида построек (это трибуны, конюшни, хозяйственные постройки). Речь же шла совершенно о другом: признать объектом культурного наследия весь комплекс ипподрома в целом, по аналогии с Парком культуры и отдыха имени Горького в Ростове. Здание трибун, по мнению Сергея Алексеева, является памятником, который необходимо сохранить для города. И даже если в его облик вносились изменения, то выполнены они были в духе советского модернизма.

Один из старейших

Беговые испытания лошадей начали проводиться на Ростовском ипподроме во второй половине XIX века, а в 1891 году Ростов-Нахичеванское беговое общество выстроило «роскошный павильон в византийском вкусе» для 1 500 зрителей. В 1913-м помещения ипподрома реконструировали, и это был один из первых ростовских проектов знаменитого архитектора Леонида Эберга.

Как считают эксперты, историческая часть города — это само пространство ипподрома. В качестве примера они называют застроенный небоскребами Нью-Йорк, где все же есть территория, которая никогда не менялась, — Центральный парк. Ипподром в

Ростовский ипподром жив

Старейший объект включили в список культурного наследия



Ростове — одно из немногих мест, оставшихся в своих исторических границах, и такая же достопримечательность, как майдан в Старочеркасской, Красная площадь в Москве или Малахов курган в Севастополе. Само это пространство должно быть охраняемой территорией.

Спор с комитетом, властями и собственником

Недавно ипподром национализировали, изъяв его у нового хозяина. Прокуратура Ростовской области, со своей стороны, установила, что региональный комитет по охране памятников незаконно отказался присвоить ипподрому охранный статус. После нескольких лет споров ростовский ипподром все-таки включили в список выявленных объектов культурного наследия. Теперь на его территории запрещены любые сносы, строительство и масштабная реконструкция до завершения историко-культурной экспертизы и окончательного решения о постановке на государственный учет.

И самая радостная новость. 13 сентября Ростовский ипподром после долгого перерыва вновь собрал любителей конного спорта. Здесь прошли скаковые испытания лошадей буденновской, ахалтекинской и чистокровных верховой пород.



Почетный трофей Кубок губернатора Ростовской области завоевал чистокровный верховой жеребец Штаб-Офицер (конный завод «Донской») под седлом жокея международного класса Мырзабека Каппушева.

Регламент объединенной охранной зоны

По словам Александра Кожина, нынешний регламент объединенной охранной зоны центра Ростова требует корректировки. Основная цель изменений — убрать избыточное регулирование, ограничивающее развитие новых коммерческих проектов в центре города, и актуализировать список ценных градостроительных объектов. Работа будет проходить поквартально. Первым откорректируют квартал, в котором расположен Ростовский государственный музыкальный театр.

Как считает Александр Кожин, донской столице надо развиваться. В центре немало старых зданий высотой один-два этажа, которые не являются памятниками культуры и не относятся к выявленным объектам культурного наследия (ОКН). «Казалось бы, можно разрешить бизнесу их покупать и перестраивать — создавать кафе, рестораны, другие общественные пространства, малозатяжные коммерческие объекты. Но, к сожалению, этому препятствуют ограничения, заложенные в регламент объединен-

ной охранной зоны, который был принят в 2023 году. Безусловно, наличие такой зоны — благо для города, потому что она запрещает строительство в центре высотных домов. Однако норма о ценных объектах историко-градостроительной среды (ЦГФО) требует коррекции», — считает он: в список ЦГФО по непонятным причинам включено множество ничем не примечательных старых зданий центра Ростова; для них регламент такой же жесткий, как для выявленных ОКН — владельцы обязывают полностью сохранить внешний вид здания, допускается только перестроить его внутри.

Первую версию нынешнего проекта охранных зон разрабатывало по заданию областного Комитета по охране объектов культурного наследия бюджетное учреждение ГАУК РО «Донское наследие». Стоимость работы оценили в 8,2 млн рублей. Проект долго обсуждался и вызывал немало претензий, поэтому в Москве его не утвердили. После этого «Донское наследие» через тендер привлекло для доработки нижегородскую компанию; новую версию никто не успел толком изучить: ее не обсуждали столь же подробно, как первый вариант, но при этом быстро утвердили.

Поэтому, как считают эксперты, необходимо внести изменения в регламент объединенной охранной зоны: убрать избыточное регулирование (например, запрет на плоские крыши) и откорректировать список ЦГФО. На это потребуется не менее трех лет. Чтобы не терять время, специалисты областного Минстроя предложили решать вопрос поэтапно и вносить изменения поквартально.

Немного истории

В 1960-е годы Ростовский ипподром хотели вынести за черту города. Чтобы сохранить его, директору Павлу Брикею, возглавлявшему ипподром с 1953 по 1980 год, пришлось ехать в Москву к Семёну Будённому. Аргумент был весомым: ипподром назвали в честь Первой конной армии, ведь именно здесь когда-то проходили ее парады.

Как позже вспоминал сын директора Николай Брикель, в те же годы на ипподроме построили одну из лучших в России стильных трасс, которая по сложности была близка к знаменитому Большому Пардубицкому парфорсному кроссу в Чехии.

Знаменит Ростовский ипподром и своими чемпионами: воспитанные здесь всадники Виктор Асмаев, Николай Корольков и Юрий Сальников стали олимпийскими чемпионами.



ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»: WOW Fest отмечает свое пятидесятилетие



Оксана САМБОРСКАЯ

31 июля 1956 года Центральный стадион имени В. И. Ленина — сегодняшний Олимпийский комплекс «Лужники» — принял первых гостей. Строительство, занявшее всего 450 дней, подарило Москве самую вместительную арену СССР. Летняя Олимпиада-80, финал Лиги чемпионов УЕФА, чемпионат мира по футболу 2018 года — за семь десятилетий «Лужники» стали символом спортивного величия страны.

Сегодня комплекс переживает новую главу: от зрелищных матчей — к повседневной жизни горожан. Масштабная реконструкция, стартовавшая несколько лет назад, уже изменила облик территории. Бюро MAGLY пересмыслило идентичность места, превратив его в многосценарное общественное пространство, рассчитанное на 16,7 млн посетителей в год.

В 2025 году на Центральной площади открылось многофункциональное пространство с фонтаном-трансформером и гастрономическим кластером, а зимой здесь работал мультимедийный каток. Но процесс не завершен. Как сообщил мэр Москвы Сергей Собянин, в 2026 году стартовал второй этап развития: вокруг Большой спортивной арены (БСА) появятся прогулочная аллея и беговой маршрут, расширится спортпространство «Под мостом» с профессиональным скейт-парком, обновятся Лужнецкая набережная, детские и воркаут-зоны. Итогом станет единое пространство, где спорт и отдых равноправны. Начало этому преобразованию уже положено.

Сердцем обновленных «Лужников» стал отмеченный в 2025 году премией «АЛАРОС» уникальный многофункциональный водный объект, который зимой превращается в каток, летом же это грандиозный сухой фонтан с водной гладью 3 350 кв. метров, расположенный на одной оси с БСА и главным зданием МГУ. Игра отражений визуальнo «раскрывает» перспективу, усиливая величие исторических доминант.

Больше чем спорт

Главная арена страны становится парком впечатлений

Под водной гладью скрывается сложнейшее «инженерное сердце» — подземное сооружение глубиной четыре метра. Всего за три-четыре часа насосы и фильтры осушают чашу, освобождая идеально ровную площадку для концертов и фестивалей. Фонтан живет в двух режимах: днем — безмятежная гладь, вечером — динамичное шоу. Здесь работают 960 струйных форсунок, а особую магию создают 306 воздушных: перед представлением над водой загораются тысячи светящихся пузырьков.

С приходом холодов пространство меняет амплуа. Вода замерзает в переносном смысле, уступая место настоящему льду; здесь открывается один из крупнейших катков мира (16 400 кв. метров) — целый ледовый город с хоккейной площадкой для матчей «Русская классика», «Сказочным лесом» для спокойного катания, детской зоной и праздничной елкой. Вечером включается архитектурно-художественная подсветка арены, летом — водно-музыкальные и медиа-шоу на фасаде, зимой — световые и медиа-сопровождения вечерних сеансов катания. Круглый год работают 11 павильонов с ресторанами и прокатом, лаконично вписанные в архитек-

турный ансамбль. Для спортсменов созданы беговые дорожки с профессиональным покрытием и дублирующий маршрут на верхнем ярусе арены.

Возвращение на воду дало новое дыхание и причалу. Река исторически была частью ландшафта «Лужников», но причал 1956 года «спал» два десятилетия. Чтобы вдохнуть в него жизнь, потребовались смелые инженерные решения: из-за мелководья пришлось вывезти 35 тыс. кубометров грунта, углубив русло. Сегодня это не просто остановка, а полноценный транспортный узел. Причальный фронт длиной 110 метров оснащен зарядной инфраструктурой для экологичных электросудов и панорамными лифтами для маломобильных граждан. Сюда можно приплыть на регулярном маршруте от Киевского вокзала или во время экскурсии от Парка Горького до Воробьевых гор. Река снова стала альтернативой метро и автомобилю.

Одной из главных проблем прошлого была непредсказуемость. Автомобили, самокаты, бегуны и мамы с колясками существовали в едином хаотичном потоке. Новая философия выводит автомобиль за скобки. К 2027 году движение вокруг БСА полностью остановят,

транспорт уйдет на дублирующие аллеи, а центральная набережная станет пешеходной (режим будет гибко менять «умные» болларды). Принципиальная позиция — не увеличивать число парковочных мест, а осознанно повысить ценовую политику на паркинг: это меняет баланс в пользу пешехода, закрепляя за «Лужниками» статус зоны, где главный — человек.

Отдельного внимания заслуживает навигация. Круглая симметричная архитектура арены дезориентирует: с какой аллеи ни идти, все выглядит одинаково. Идею цветовой зонирования предложило агентство CM International, а MAGLY воплотило ее в техзадании для студии Артемия Лебедева. Теперь «Лужники» читаются интуитивно.

«Лужники» стали флагманом смены парадигмы: от «спорта достижений» к «спорту для всех». Архитекторы MAGLY мыслят категорией «городского бизнес-резорта» — сценария, при котором человек может провести здесь целый день: утренняя пробежка, деловая встреча в кафе, работа, а вечером — бассейн или время с семьей. Проект доказывает, что долговечность ценнее сиюминутной моды. Старые деревья аккуратно пересажены для строительства гастропарка, обновляется зеленый каркас набережной, а подсветка продумана так, чтобы подчеркнуть архитектуру в любое время суток.

Концепция «парка спортивных впечатлений» уходит от суровой идеи «преодоления себя». Здесь спорт — не подвиг, а естественная часть повседневной жизни, неразрывно связанная с отдыхом у воды, гастрономическими открытиями и прогулками. Это место, где спорт встречается с человеком и становится повседневным сценарием жизни горожан.

Второй этап реконструкции, стартовавший в 2026 году, продолжит эту логику: новые беговые маршруты, скейт-парк, обновленная набережная и зоны для всех возрастов окончательно превратят «Лужники» в главный парк спортивных впечатлений Москвы.

