

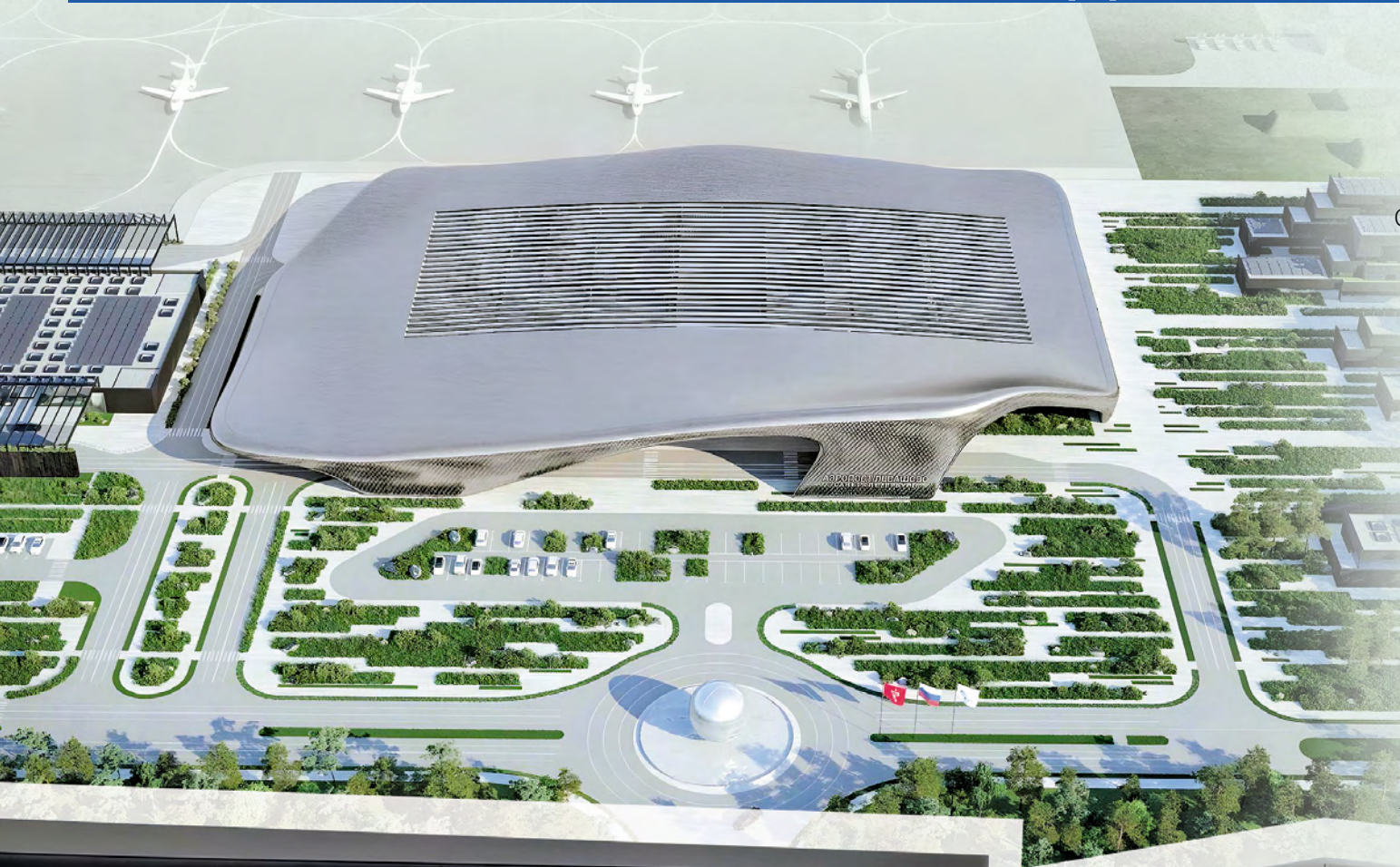
СТРОИТЕЛЬНЫЙ

декабрь 2025

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта



2

Роботизированная техника идет на стройку

Отечественная инженерная школа представила первый опытный отряд роботизированной дорожно-строительной техники

5

Александр Вахмистров: «Всё как обычно. Работаем...»

В интервью «Строительному Еженедельнику» Александр Вахмистров рассказал о развитии строительной отрасли города и области

8

Архитектура будущего ищет стратегии

Архитекторы, градостроители, проектировщики ищут новые подходы, на основании которых будут возникать и развиваться города

16

Курс — на технологичность

Производители систем отопления и водоснабжения, а также их составляющих рассказывают о последних отраслевых трендах

20

Аэропорт Левашово: «Взлет разрешаю»

Бывший строго военным аэродром Левашово в Выборгском районе Петербурга преобразился — превратился в аэропорт Левашово с уникальным пассажирским терминалом

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ тематическое приложение

- 22** Банкротные торги: кто сократит риски
- 23** Новые жилые комплексы столичных регионов, выведенные в продажу в октябре-ноябре 2025 года
- 24** Машино-места встали на тропу квартир

ФОТО: INGMAR.RU

СТАРТ ПРОДАЖ

17-я линия
жилой комплекс

ВСЕ ВАСИЛЬЕВСКИЙ ПРОЙДЕТЕ ЛУЧШЕ* МЕСТА НЕ НАЙДЕТЕ!

ЗАПОМНИ! ЭТО МЕСТО!

670-01-01
17-line.ru

ООО «Специализированный застройщик «17-я линия». Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, 17-я линия В.О., д. 54, корпус 6. Проектная декларация размещена на сайте НАШ ДОМ.рф * По мнению ООО «Специализированный застройщик «17-я линия»

БФА DEVELOPMENT

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ОГНИ ЗАЛИВА

+7 812 611 0550

РЕКЛАМА. ООО «ДУДЕРГОФСКИЙ ПРОЕКТ». ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ ПО АДРЕСУ: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. МАРШАЛА ЗАХАРОВА, Д. 8, СТР. 1 И Д. 10, СТР. 1. ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ BFA-D.RU.

РОСТЕРМ
Made in Russia

РОССИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

QR code

2025 НА ВЫСТАВКЕ
BIG 5 Global

Санкт-Петербург
Волхонское шоссе, д. 112

+7 (812) 425 39 30
info@rosterm.ru

Роботизированная техника идет на стройку

Светлана Лянгасова / Отечественная инженерная школа представила первый опытный отряд роботизированной дорожно-строительной техники на выставке «Дорога 2025». К серийному запуску готовы асфальтоукладчик и катки для укладки асфальта высокого уровня автоматизации. Следующий на очереди — грунтовый каток. 📍



Фактически год потребовался проектной команде для создания роботизированной спецтехники на отечественных технологиях — ровно столько времени прошло с момента получения задания до презентации работы опытных образцов. Благодаря совместным усилиям специалистов Росавтодора, профильных ведомств, отраслевых ассоциаций, научного сообщества и производителей техники общественности представили высокоавтоматизированный асфальтоукладчик и катки с автоматизированными системами управления.

На уличной экспозиции перед МВЦ «МинводоЭКСПО», где в этом году проходила XII Международная специализированная выставка «Дорога 2025», сначала робот-асфальтоукладчик «Десна 2100» распределил асфальтобетонную смесь по участку протяженностью 60 метров, затем высокоавтоматизированный каток «Раскат» провел предварительное вибрационное уплотнение. После этого перед зрителями предстал второй каток весом 11 тонн, который также в автоматизированном режиме завершил процесс укладки верхнего слоя. Работу машин между собой синхронизировал комплекс «Прометей», а точность их перемещения на полигоне обеспечивала система «Филин».



«Дорожная отрасль — локомотив не только перемещений в стране, но и в экономике. Одним из таких факторов является повышение производительности труда и автоматизация процессов. Впечатляющая демонстрация укладки верхних слоев асфальта с помощью беспилотной отечественной техники, а также технологии удаленного управления дорожной техникой при укладке нижнего слоя дорожного полотна наглядно доказывает, что это отличные помощники отрасли. Спасибо специалистам за разработку технологий, а участникам — за то, что нашли время приехать сюда, пообщаться и обменяться опытом», — заявил **заместитель председателя правительства России Марат Хуснуллин**.

Новая техника может выполнять задачи практически непрерывно, в том числе ночью. Благодаря «Прометею» оператор имеет возможность управлять катком дистанционно или запрограммировать его для автономной работы. За счет высокой точности позиционирования системы «Филин» дорожные работы выполняются с минимальными отклонениями, что обеспечивает высокое качество дорожного покрытия и снижает затраты.

Под чутким руководством специалистов ФАУ «РОСДОРНИИ» технику оснастили комплексом специализированного оборудования: датчиками и детекторами для контроля температуры смеси в бункере, отечественным датчиком для мониторинга равномерности распределения смеси в шнеке, системой автоматического нивелирования для точного позиционирования по опорной плоскости, системой сбора телеметрии и прочим устройствами.

Программным обеспечением, гарантирующим автономность движения и точность позиционирования техники до 2 см, занимался ВНИИ «Сигнал». В его основе заложена математика, обеспечивающая движение по заданной траектории в соответствии с технологической картой. В программной части реализованы сценарии укладки с конкретными параметрами: захваткой, перемещением и геометрией, которые должны соблюдаться по технологии. Подготовительный этап работ также включал в себя создание цифровой модели участка.

«**Демонстрация отечественной беспилотной техники прошла в условиях фактического отсутствия мобильной связи**»



Возможности дистанционной укладки

Во второй части мероприятия разработчики продемонстрировали дистанционную укладку нижнего слоя дорожного полотна также с помощью технических средств исключительно российского производства. В режиме удаленного управления был использован бульдозер производства «ДСТ-УРАЛ». Оператор, сидя в кресле на динамической платформе, с легкостью управлял техникой, находящейся за несколько тысяч километров, — на специализированном полигоне в Челябинской области. Видео с камер передавалось в очки виртуальной реальности. Также оператор видел приборную панель, цифровую модель местности с моделью управляемой машины для лучшего ориентирования на рабочей площадке.

Оператором выступил Юрий Осолодков — кавалер ордена Мужества, ветеран СВО, получивший в боях тяжелое ранение в ногу, восстановившийся и вернувшийся к работе. Полученные им травмы обычно несовместимы с профессией бульдозериста в привычном виде, однако технологии удаленного и роботизированного управления спецтехникой позволяют маломобильным людям вернуться в профессию.

Отметим, что удаленное роботизированное управление спецтехникой — та технология, которая позволит оператору контролировать работу машин на расстоянии с использованием беспроводных каналов связи. Это может быть как локальная сеть

предприятия или конкретной площадки, так и глобальная, когда расстояния между оператором и местом проведения работ достаточно существенны. Естественно, при обеспечении безопасности соединения.

Навигация высокой точности



Важным моментом стало то, что демонстрация отечественной беспилотной техники прошла в условиях фактического отсутствия мобильной связи. Как пояснил **генеральный директор ГК «Роскосмос» Дмитрий Баканов**, беспилотной дорожно-строительной технике помогают

работать, в том числе, сервисы, позволяющие определять местоположение: «Перспективным направлением являются полностью беспилотные комплексы, способные работать без участия человека, на отдельных территориях, где отсутствует покрытие сотовой связи. Что сегодня нам очень эффективно было продемонстрировано».

Для двусторонней связи используются терминалы массой порядка 2,5 кг (скорость на приеме — 80 Мбит/сек, на передачу — 5 Мбит/сек). Технология уже успешно прошла испытания в МЧС и РЖД.

Ожидается, что расширить географию связи поможет серийный запуск российских низкоорбитальных космических аппаратов одной из частных отечественных компаний. Развертывание такой группировки начнется в декабре 2025-го — январе 2026 года, а сейчас на орбите уже находятся первые шесть тестовых аппаратов.

Автоматизация грунтового катка

Параллельно над созданием отечественной роботизированной техники работает еще одна проектная команда, в состав которой входят специалисты АО «ГЛОНАСС» и подрядной компании «Нацпроектстрой». На данный момент эксперты завершили тестирование технологии полуавтономного грунтового катка (так называемое автовождение или траекторное управление), а до конца года намерены создать полностью автономную машину, которая сможет функционировать без участия человека. Отметим, что именно грунтовые катки сегодня выполняют примерно 85% строительных задач, тогда как на асфальтный приходится остальные 15%.



«Мы сделали только первый этап — это полуавтономная работа. Но уже сейчас мы видим экономику, и буквально на днях состоится подписание с «Нацпроектстроем» первого коммерческого контракта, — говорит **генеральный директор АО «ГЛОНАСС» Алексей Рухович**. — Мы «добежали» до него всего за полгода, потому что наработки, которые имеются в сельхозтехнике, полностью применимы. И оказалось, что задачи даже проще, потому что в дорожном строительстве техника движется медленнее».

Отметим, что в сфере сельского хозяйства роботизация пришла около десяти лет назад, из которых последние семь в работе



участвуют специалисты «ГЛОНАСС». По мнению Алексея Райкевича, в сегмент строительства технологии не могли прийти раньше из-за высокой стоимости.



Также над созданием роботизированной дорожно-строительной техники работают специалисты компании «Газпромнефть — Битумные материалы». А компания «Мостовик» в течение года планирует внедрить машины без водителей на одном из карьеров Донецкой Народной Республики для проведения работ по переработке щебня. «Ждем доклад на следующей выставке с оптимизацией стоимости куба щебня», — дал указание разработчикам **руководитель Федерального дорожного агентства Роман Новиков.**

С защитой от угона

Появление большого количества роботов требует защиты от перехвата управления. Для этого по поручению президента России Владимира Путина совместно с федеральным Минтрансом компания «ГЛОНАСС» реализует проект по созданию единой системы идентификации всех роботов.

«Мы не только обеспечим прозрачность функционирования техники, но и впервые в стране начнем централизованно обеспечивать кибербезопасность, — рассказывает Алексей Райкевич. — Представьте себе, что будет, если управление такой тяжелой техникой будет перехвачено злоумышленником, или в результате неполадки будет утрачен контроль за ней?» Для решения этого вопроса будет создана система, которая, принимая телеметрию с роботизированной техники, сможет увидеть любые аномалии: по вмешательству в управление, «перепрошивке» или потере контроля. Также появится функция принудительной остановки, если техника окажется под управлением злоумышленников с преступными целями.

Помимо этого, научное сообщество России сейчас работает над импортозамещением и обеспечением технологического суверенитета в области спутниковой связи в движении. Для обеспечения высокоточной навигации через космические спутники необходимо научиться доставлять корректирующую поправку в роботов. Отметим, что на данный момент структуры «Роскосмоса» создали российское решение по полноценной спутниковой связи, которая работает через российские геостационарные спутники, а одно из предприятий компании разработало математический аппарат для расчета корректирующей поправки высокоточной навигации.

Технологии для человека



По мнению **председателя правления ГК «Автотор» Вячеслава Петушенка**, применение результатов космической деятельности может открыть практически безграничные возможности для дорожной отрасли на любой стадии жизненного цикла: от технико-экономического обоснования, когда нужно выбрать вариант прохождения трассы и учесть геологические и климатические изменения, до приемки работ. Впрочем, для последнего нужна исключительная точность.

«Было бы ошибкой считать, что искусственный интеллект и нейросеть заменят человека полностью в его деятельности, отберут работу у людей, как говорили про беспилотный транспорт. Конечно же, нет! Технологии должны стать нашим основным помощником. Кроме того, мы получаем новые возможности трудоустроить тех людей, которые по какому-то признаку потеряли полную трудовую способность, а запрос у них на дорожную деятельность, машин и механизмов имеется», — подчеркнул Роман Новиков.

Фото: Росавтотор / Светлана Лянгасова



Вызовы и возможности 2025-го

Светлана Лянгасова / В преддверии XXIII Съезда строителей Санкт-Петербурга «Строительный Еженедельник» по традиции расспросил партнеров о том, какие из событий 2025 года они могут отнести к успехам, а над какими задачами еще следует поработать в будущем. ☺

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости Группы ЦДС:



— Уходящий год был неоднозначным. Все строители столкнулись с достаточно существенным падением спроса по ипотечным программам, в связи с чем стали активнее использовать распродажи, спецпредложения и акции. Это был сложный и тревожный период, который продлился примерно до конца лета. Предсказуемым результатом стало существенное сокращение предложения, потому что в таких условиях застройщики не были готовы массово выводить на рынок новые объекты.

Если посмотреть на ситуацию в целом, то в последние несколько лет наш рынок стал похож на песочные часы. С одной стороны, он чем-то наполняется, с другой — опустошается. Так, в начале года мы столкнулись с серьезным провалом в продажах, потом они стали восстанавливаться, сейчас это превращается во всплеск спроса на фоне новостей об изменении условий семейной ипотеки. Можно предположить, что в декабре и январе мы увидим ажиотаж, так как возможности приобрести квартиру по этой программе сокращаются практически в два раза. В такой ситуации застройщикам сложно планировать свою деятельность и вывод новых проектов. Полагаю, что следующий год будет примерно таким же.

Данила Селиверстов, директор по маркетингу и PR города-спутника Южный:



— Для нас главным успехом 2025 года стал запуск реализации крупнейшего градостроительного проекта последних десятилетий — города-спутника Южный в Пушкинском районе Петербурга. Мы уверенно шли к этой цели, проходя через десятки экспертных обсуждений, публичных слушаний и согласований.

Город-спутник Южный охватывает территорию более 2000 гектаров и включает синхронное строительство жилья, дорог, инженерных сетей, социальных учреждений, торговых и общественных пространств. Здесь будут созданы около 40 000 рабочих мест, откроется инновационный кампус ИТМО Хайпарк, появятся новые школы, детские сады, рекреационные зоны. А недавнее решение правительства Петербурга о проектировании станции метро рядом с будущим городом — еще одно подтверждение стратегической важности территории.

Если говорить о сложностях 2025 года, то можно отметить общий спад активности на рынке недвижимости. Это связано с сокращением объема государственных ипотечных программ, высокой ключевой ставкой и, как следствие, снижением платежеспособного спроса. В наиболее сложном положении оказался средний ценовой сегмент, поскольку на фоне высоких ипотечных

ставок и общего удорожания квадратного метра спрос смещается в проекты с более демократичной стоимостью, но ничем не уступающим качеством строительства. Город-спутник Южный как раз относится к таким проектам, предлагая сопоставимый уровень комфорта при значительно более демократичном ценовом пороге входа. Проект реализуется с проектным финансированием Сбербанка, а ключевым инвестором выступает «СберИнвестиции». Наши планы строительства хорошо известны на много лет вперед и реализуются даже с некоторым опережением графика.

Александр Кравцов, совладелец Fizika Development:



— Как и для любой девелоперской компании, главный успех — в старте новых проектов. В начале года мы закрыли сделку с покупкой участка на Матисовом острове, переработали проект, усовершенствовали его и повысив класс недвижимости, провели несколько презентаций и открыли продажи. «Остров первых» оказался крайне успешным и востребованным — с апреля мы реализовали недвижимость в проекте более чем на 8 млрд рублей. Тем не менее год оказался не самым простым для рынка. На фоне высокой ключевой ставки и сокращения государственных ипотечных программ снизилась общая покупательская активность, причем во всех сегментах. Это повлияло на динамику сделок в целом по городу и потребовало от компаний большей гибкости — в подходах к ценообразованию, коммуникациям и продуктовым решениям.

Кроме того, рынок столкнулся с существенным ростом себестоимости строительства: подорожали материалы, инженерное оборудование, выросла нагрузка по проектному финансированию. Для качественных проектов это не стало критичным, но потребовало дополнительной работы над оптимизацией процессов и более точного планирования бизнес-модели.

Кирилл Сиволобов, основатель ГК Bau City Development:



— Главным успехом для нас в уходящем году стал старт строительства и продаж флагманского проекта «Нигилист» во Фрунзенском районе. Мы всегда подчеркиваем,

что не привлекаем кредитных средств для приобретения земельных участков, а формируем земельный банк исключительно за счет собственных средств, что существенно снижает кредитную нагрузку в текущей непростой экономической ситуации. Если говорить о вызовах, то к ключевым можно отнести необходимость быстрой адаптации к меняющимся экономическим условиям. Рынок требует гибкости — и в ценообразовании, и в стратегии продаж, и в стимулировании спроса.

Продолжение на стр. 9

Саморегулирование в теплоснабжении: НОСТРОЙ предлагает отраслевую реформу

Лидия Туманцева / В рамках XXIV Международного конгресса «Энергоэффективность. XXI век», состоявшегося 20 ноября 2025 года в Санкт-Петербурге, вице-президент НОСТРОЙ **Антон Мороз** озвучил инициативу по внедрению обязательного саморегулирования в сфере теплоснабжения. Это предложение стало ответом на поручение вице-премьера **Александра Новака** и было предварительно обсуждено на XVI Всероссийской конференции «Российский строительный комплекс».

Фото: пресс-служба НОСТРОЙ



Вызовы отрасли

Как отметил **Антон Мороз**, российская система теплоснабжения сталкивается с тремя системными вызовами.

Первый — низкая энергоэффективность, вызванная износом инфраструктуры, устаревшими технологиями и недостаточным вниманием к теплоизоляции. Это приводит не только к частым авариям, но и к значительным потерям энергии.



Сегодня традиции уступают место инновациям. Конгресс вновь стал стартовой площадкой для продвижения новых идей и решений

«Тепловые сети зачастую имеют низкую энергоэффективность из-за устаревших технологий и отсутствия современных решений по теплоизоляции», — заявил вице-президент НОСТРОЙ.

Второй вызов — экологический. Большинство ТЭЦ продолжают работать на ископаемом топливе, что увеличивает выбросы парниковых газов и создает зависимость от колебаний цен на энергоносители.

«Нужно внимательно относиться к нашей экологии. Президент России **Владимир Путин** неоднократно заявлял о том, что решение проблем экологии является одной из основных задач на территории нашей замечательной страны. Даже несмотря на то, что мы обладаем огромными природными ресурсами, которые позволяют поддерживать экологический климат в достаточно хорошем состоянии, нам необходимо уделять проблемам утечек теплоносителей, авариям на трубопроводах, выбросу загрязняющих веществ и прочим подобным большое внимание», — подчеркнул **Антон Мороз**.

Третий аспект — цифровизация. Несмотря на отдельные успешные кейсы, отрасль демонстрирует медленные темпы цифровой трансформации. Как подчеркнул спикер, теплоснабжение остается одной из немногих сфер, не имеющей единой стратегии долгосрочного развития.

«Вопрос цифровизации, с одной стороны, вроде простой, а с другой — сложный. Строительная, проектная, изыскательская отрасли и отрасль энергоэффективности сегодня достаточно серьезно занимаются этими вопросами, уже есть серьезные решения и технологические прорывы, но все равно цифровая трансформация отрасли идет медленно. Нужно принимать дополнительные меры для того, чтобы наши отрасли становились более современными, цифровизованными и понятными с учетом внедрения искусственного интеллекта, которое активно происходит сейчас на многих площадках», — озвучил вызов **Антон Мороз**.

СРО как решение многих вопросов

По мнению НОСТРОЙ, саморегулируемая организация в теплоснабжающей отрасли должна взять на себя шесть ключевых функций.

Функции новой СРО

- Разработка отраслевой стратегии, обеспечивающей системный подход к управлению.
- Создание отраслевых центров компетенций для внедрения бережливого производства.
- Разработка стандартов оказания услуг с едиными требованиями к эксплуатации инфраструктуры.
- Консолидация лучших практик и заказ научно-исследовательских работ.
- Согласование инвестиционных программ и тарифных дел.
- Экспертиза готовности тепловых сетей к отопительному сезону.

«Возложение этих функций на СРО позволит снизить бюджетную нагрузку и, по нашей оценке, даст экономию до одного рубля с тарифа», — заявил **Антон Мороз**.

Он призвал участников конгресса активно обсуждать предложенную резолюцию и вносить свои предложения по ее реализации.

Поддержка инициативы

Отметим, что инициатива НОСТРОЙ получила поддержку многих участников конгресса.

В частности, модератор пленарного заседания **Александр Гримитлин**, президент АС «АВОК Северо-Запад», гарантировал всестороннее обсуждение предложений на секциях конгресса.

— Предложенная модель саморегулирования, основанная на успешном опыте строительной отрасли, может стать катализатором системных изменений в теплоснабжении. По оценкам экспертов, ее реализация позволит не только повысить эффективность отрасли, но и улучшить качество услуг для конечных потребителей, — констатировал **Александр Гримитлин**,

выступая на секции конгресса «Актуальные вопросы проектирования, монтажа и эксплуатации систем теплогазоснабжения и водоснабжения».

В свою очередь генеральный директор АО НПФ ЛОГИКА **Павел Никитин**, говоря о вызове цифровизации на прошедшей в рамках конгресса конференции «Коммерческий учет энергоносителей», отметил, что «искусственный интеллект позволяет прогнозировать пиковые нагрузки и предотвращать до 80% коммерческих потерь. Но, поскольку на данный момент лишь 50% объектов оснащены системами учета, вопрос дальнейшего продвижения технологий AI встречает много препятствий, и в решении этого вопроса СРО могли бы существенно помочь».

В целом предложенная НОСТРОЙ модель саморегулирования, основанная на успешном опыте строительной отрасли, может стать катализатором системных изменений в теплоснабжении. По оценкам экспертов, ее реализация позволит не только повысить эффективность отрасли, но и улучшить качество услуг для конечных потребителей.

Тема не исчерпана, и ее обсуждение будет продолжено на следующем конгрессе, который запланирован на 2026 год.

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта

Издатель и учредитель: Общество с ограниченной ответственностью «Агентство строительных новостей и информации»

Адрес редакции, издателя и учредителя: Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12, лит. А
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru



При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна. Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель

Генеральный директор: Инга Борисовна Удалова

Главный редактор: Марина Александровна Гримитлина
E-mail: red@asninfo.ru

Над номером работали: Светлана Васильева, Максим Еланский, Елена Зубова, Елена Кузнецова, Светлана Лянгасова

Менеджер PR-службы: Анастасия Мишукова
E-mail: pr@asninfo.ru
Тел. +7 (996) 780-75-14

Отдел рекламы: Серафима Редута (руководитель), Валентина Бортыкова, Лариса Виrolайнен, Елена Савоскина
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru

Технический отдел: Анатолий Конохов

Отдел дизайна и верстки: Владимир Кузнецов

Отдел распространения: Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: info@asninfo.ru

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации

Свидетельство ПИ № ФС77-81786

Издается с февраля 2002 года. Выходит еженесечно (специвыпуски — по отдельному графику)
Распространяется бесплатно

Типография: ООО «Техно-Бизнес», 194362, Санкт-Петербург, п. Парголово, ул. Ломоносова, 113

Тираж — 9000 экземпляров. Заказ № 53
Подписано в печать по графику 18.00 02.12.2025
Подписано в печать фактически 18.00 02.12.2025

...SZMETAL.RU...
...SZMREZKA.RU...
...SZMMAG.RU...
Фирма СЕВЗАП МЕТАЛЛ
...8 812 320 92 92...
... МЕТАЛЛОПОСТАВКИ ...
... МЕТАЛЛООБРАБОТКА ...

Александр Вахмистров: «Всё как обычно. Работаем...»

Игорь Федоров / В интервью «Строительному Еженедельнику» Александр Вахмистров рассказал о развитии строительной отрасли города и области. Отметил успехи — ликвидацию долгостроев, рекорды по строительству школ, указал на системные проблемы: высокие ставки, кадровый голод и административные барьеры. [U](#)

— **Александр Иванович, какой вы видите нынешнюю ситуацию на строительном рынке города и области?**

— В первую очередь отмечу, что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области нам удалось сформировать современный, конкурентоспособный строительный рынок, нацеленный на улучшение жилищных условий людей и создание комфортной среды для их проживания. Все последние годы оба субъекта федерации успешно выполняют планы по вводу жилья: не станет исключением и 2025 год. Кроме того, за счет создания механизмов, позволяющих достраивать жилье за нерадивых застройщиков или компенсировать стоимость жилья покупателям, если дом невозможности достроить, нами решена — да что говорить: закрыта раз и навсегда — проблема обманутых дольщиков.

Еще одна важная задача, которую строительному сообществу удалось решить в совместной работе с органами госвласти, — обеспечение граждан социальными объектами. Еще не так давно проблема нехватки мест в школах и детских садах Петербурга стояла достаточно остро. Однако постепенно с дефицитом удалось справиться. Так, напомним: в прошлом, 2024 году в эксплуатацию были введены 37 школ и 57 детских садов, что стало абсолютным рекордом по России. В нынешнем, 2025 году уже введены 28 школ. Можно сказать — задача фактически выполнена. Губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко на одном из мероприятий заявил, что в этом году область полностью рассчитается с застройщиками за все построенные социальные объекты. И это значительное достижение для отрасли.

Другое направление работы, чем по праву можно гордиться, — это создание крупных транспортных инфраструктурных проектов. Прежде всего строительство высокоскоростной магистрали Москва — Санкт-Петербург. Несмотря на то, что это федеральный проект, финансируемый несколькими субъектами страны, губернатор Александр Беглов отметил недавно, что значение этого мегапроекта для Санкт-Петербурга невозможно переоценить: Северной столице ВСМ даст возможность сформировать новые туристические потоки, подстегнет развитие малого и среднего бизнеса, объединит нас в одну агломерацию с Новгородской областью и многое другое.

Кроме того, ускоренными темпами идет подготовка к строительству второй кольцевой автодороги (КАД-2) вокруг Петербурга, близится к завершению прокладка первой очереди скоростной трамвайной линии «Купчино — Шушары — Славянка», расширяются уже действующие магистрали — можно сказать, идет формирование нового транспортного каркаса нашего мегаполиса.

Также мы наконец-то справились с проблемой банкротства «Метростроя». Насколько мне известно, «Метрострой Северной столицы» уже готовится выйти на плановую проектную мощность. И хотя нам не угнаться за Москвой, но то, что строительство метрополитена становится ритмичной и планомерной задачей, — чрезвычайно обнадеживает.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АССОЦИАЦИИ «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»

Александр Иванович Вахмистров — один из известнейших руководителей на строительном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. С 2000 по 2010 год — вице-губернатор Санкт-Петербурга, а сегодня — координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу, член Совета НОСТРОЙ, президент Ассоциации «Объединение строителей СПб». К его авторитетному мнению прислушиваются не только представители строительного сообщества, но и региональные власти.

— **Вы перечислили плюсы, но есть и минусы. В чем вы их видите?**

— Что касается минусов, то ясно, что при такой ставке Центробанка любой инвестиционный проект становится «тяжелым». И это связано не только с отменой всеобщей льготной ипотеки. Ставка ЦБ играет важную роль в кредитовании строительства объектов, не связанных с ипотекой: торговые и складские помещения, объекты спорта, медицины и другие. На стадии строительства они требуют больших вложений из-за процентных ставок по кредиту, а сроки окупаемости уходят вперед, поэтому многие даже не приступают к строительству таких проектов в связи с существующей сегодня неопределенностью... В то же время понятно, что итоги года «просядут» и в части объемов продаж жилья: по ряду компаний показатель опустился до 50%.

— **А как строительный бизнес выстраивает взаимоотношения с органами госвласти?**

— Я бы сказал, что основным фактором успеха является не просто слаженная работа региональных администраций — не должно быть иллюзий, что в Смольном собрались энтузиасты и все наладили, хотя, безусловно, энтузиасты там есть, и я с глубоким уважением отношусь ко многим из них. Но без горячего желания строительного бизнеса со своей стороны идти на уступки и наладить эффективную совместную работу, конечно, ничего бы не получилось. Мало того, конструктивным взаимоотношениям бизнеса и власти способствует работа в координационных советах, различных комиссиях — таких как комиссия по землепользованию и застройке, где как раз рассматриваются сложные стратегические вопросы развития.

— **Неужели нет вопросов к чиновникам?**

— Если говорить о работе застройщиков в городе, то по-прежнему оставляет желать лучшего длительность всех согласований. Процесс идет очень долго, и каждый орган власти старается использовать выделенный ему срок согласований — скажем, 30 дней — полностью.

— **Может, органам власти стоит активнее внедрять цифровые сервисы?**

— Мы сейчас много говорим об искусственном интеллекте, что он заменит человека. Но на сегодня цифровизация является только технологическим помощником для взаимодействия, не более того. В конечном итоге все равно решение принимает человек. Человек важнее. Да, конечно, есть пожелания по ускорению и упрощению каких-то процедур, но это не значит, что процедуры надо ликвидировать. Просто их необходимо упорядочить с точки зрения временных затрат и не позволять, например, заходить по второму кругу, если в проекте нет существенных изменений.

— **А на ваш взгляд, в чем причина длительности согласований?**

— Основной причиной, пожалуй, назову вынужденную последовательность согласования процедур, а не их параллельность. То есть из 100 вопросов, думаю, 95 можно было бы рассматривать параллельно, и только пять требуют последовательных решений. Но на сегодняшний день существуют своды правил — регламенты, которые чиновники стараются написать такими, чтобы «комар носа не подточил», оптимальными для себя, и все согласования в этих документах должны идти последовательно, да еще и сроки везде ставятся подлиннее. Хотя бизнес работает по-другому, его время — деньги, и ему надо быстрее... Такая проблема существует везде, можно даже сказать — мировая. Поэтому я бы рекомендовал комитетам и органам госвласти, относящимся к строительному сектору, еще

“

В Санкт-Петербурге и Ленинградской области нам удалось сформировать современный, конкурентоспособный строительный рынок, нацеленный на улучшение жилищных условий людей и создание комфортной среды для их проживания

раз внимательно просмотреть свои регламенты и постараться что-то упростить, соблюдая все требования федерального законодательства, конечно.

— **Александр Иванович, сейчас все говорят о тяжелой кадровой ситуации в отрасли. Как вы ее видите?**

— Ситуация с кадрами и правда очень непростая. Несмотря на большое число профильных образовательных учреждений в городе, строителей больше не становится. Да, со своей стороны мы пропагандируем строительные специальности среди молодежи и подчеркиваем, что условия труда на стройках сегодня значительно изменились, и изменились в лучшую сторону, а при должной профессиональной подготовке работа эта может быть еще и высокооплачиваемой. Так, например, хороший сварщик зарабатывает до 400 тысяч рублей в месяц... И все же городская молодежь не спешит на стройки, а нанимать гастарбайтеров строительным компаниям теперь совсем не выгодно.

— **НОСТРОЙ может помочь?**

— Работа в этом направлении НОСТРОЙ ведется уже давно. В 2024 году правительство России утвердило Концепцию подготовки кадров для строительной отрасли и ЖКХ до 2035 года. На основе этого документа формируются предложения по внедрению новых технологий, профессиональных и образовательных стандартов и многое другое. В НОСТРОЙ создали отраслевой Консорциум среднего профессионального образования в сфере строительства, и его появление активно поддержал Минстрой России. Опять же понятно, что все начинается со школы — с профориентации школьников. И главная наша задача — сделать так, чтобы будущие кадры для отрасли шли в профессию осознанно, чтобы их выбор базировался на знании о том, что такое стройка. Поэтому Ассоциация «Объединение строителей СПб», президентом которой я являюсь, еще в 2014 году выступила с инициативой создания специализированных строительных классов, где детей будут обучать по особой программе, и сами специалисты отрасли будут давать им знания о строительстве. Сегодня благодаря заблаговременно начатой объединением работе в Санкт-Петербурге уже действуют 12 строительных классов в шести общеобразовательных школах.

— **Последний вопрос: что дальше будет? Чего ждать?**

— Все как обычно. Работаем...

ЦИМ расколол экспертов на два лагеря

Федор Федоров / Законопроект о включении понятия «цифровая информационная модель» (ЦИМ) в Градостроительный кодекс вызвал неоднозначную реакцию экспертов. Одни видят в этом шаг к цифровизации и стандартизации строительной отрасли. Другие указывают на риски возникновения терминологической путаницы, формального подхода и неготовности российского программного обеспечения (ПО) для решения сложных задач. 📌

Минстрой РФ разработал законопроект «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации», которым предлагается закрепить в законодательстве понятие цифровой модели (ЦИМ). Опуская детали, можно сказать, что законопроект закрепляет ЦИМ как самостоятельный 3D-документ в составе информационной модели строящегося объекта. Одновременно правительство РФ сможет определять обязательные случаи применения ЦИМ, а Минстрой — утверждать единые форматы для экспертизы. Ключевое требование — использование российского ПО. Главная цель законодателя — добиться единого правового контура цифрового проектирования, повышение прозрачности и технологической независимости отрасли. Ранее представители регулятора неоднократно заявляли, что строительные технологии уже давно ушли вперед, а законодательная база оперирует устаревшими понятиями. Поэтому цель нововведения — не усложнить жизнь строителям, а создать основу для системной цифровизации отрасли.



ФОТО: RU.FREEMIX.COM

От стандартизации к эффективности



Ряд специалистов видят в законодательной инициативе логичный и давно назревший шаг, который поможет систематизировать подходы к информационному моделированию и вывести их на новый уровень. По мнению **СЕО «ЮниКорн» Светланы Перминовой**, нововведение упростит применение технологий на всех этапах: «Внесение понятия цифровой информационной модели в законодательное поле является логичным шагом на пути упрощения их повсеместного применения. Под повсеместностью мы в данном случае понимаем все стадии жизненного цикла объекта капитального строительства от проекта до эксплуатации».

Эксперт считает: нововведение позволит отказаться от архаичной практики ручного ввода данных из гигантских стопок бумажных документов, сократит время на передачу зданий в эксплуатацию и исключит «человеческий фактор». По ее мнению, это откроет дорогу к дальнейшей автоматизации и внедрению качественно новых процессов обслуживания.



Со своей стороны **руководитель отдела информационного моделирования WE-ON Юлия Клецкова** также поддерживает инициативу, полагая, что нововведения станут дополнительным стимулом для развития специалистов проектных и строительных компаний. Эксперт отметила, что применение ЦИМ сегодня в основном закреплено в сводах правил и внутренних стандартах и зачастую носит добровольный характер, что тормозит массовое внедрение, поскольку многие не спешат цифровизироваться. Нововведение же выведет стандартизацию требований на общегосударственный уровень и будет способствовать более «осознанной» цифровизации процессов в отрасли.

«Это отправная точка для построения единого цифрового контура всей строительной отрасли, что является императивом в современных экономических условиях», — заключает Юлия Клецкова.



Технический директор ГК «ОЛИМПРОЕКТ» Михаил Царев также говорит о важности актуализации нормативной базы, указав на фундаментальную проблему внутренних противоречий и сложных, неоднозначных для трактовки формулировок в действующих сводах правил и стандартах. Он подчеркнул необходимость создания структурно ясной и максимально однозначной системы понятий, идеалом которой является ситуация, когда вся суть термина раскрывается непосредственно в его названии, без необходимости привлечения дополнительных разъяснений. Такой подход, по его мнению, позволит минимизировать субъективность в понимании нормативных требований и обеспечить единообразие их применения на практике, снизив риски ошибок при проектировании и экспертизе.

Хаос или шаг назад?



Другая часть экспертов выражают серьезные сомнения в целесообразности и проработанности инициативы, видя в ней потенциальную угрозу для отрасли. **заместитель генерального директора по научной работе АО «СиСофт Девелопмент» (входит в ГК «СиСофт») Михаил Бочаров** говорит: «Если рассматривать в общем случае, то такая практика недопустима, так как она грубо нарушает принцип от стандарта до закона, противоречит принципу вертикальной субординации правовой системы РФ». Он также назвал законопроект не только нецелесообразным, но и вредным, поскольку окончательно запутывает и без того хаотическую систему нормирования информационного моделирования. Он задается резонным вопросом: зачем делать шаг назад в развитии технологий и вводить ненужный суррогат, да еще и с юридическими ошибками, когда существующее понятие «информационная модель» уже подразумевает взаимосвязанность данных, что и является сутью современных технологий информационного моделирования (ТИМ).

Схожий скепсис, но с другой аргументацией, высказывает **генеральный директор ООО «РУСЭКО-СТРОЙПРОЕКТ» Александр Лапыгин**. По его словам, данную инициативу можно считать второй за



последние десять лет попыткой внедрить BIM «сверху»; первую, стартовавшую в 2014 году, едва ли можно считать успешной. Как следствие, термин «информационное моделирование» для многих стал созданием структурированных pdf-файлов, что, безусловно, лучше, чем ничего, но совершенно не соответствует изначальным целям и возможностям методологии BIM.



Главный инженер-технолог строительства компании «Айбим» Андрей Андреев также говорит о риске формального подхода, который может свести на нет все потенциальные выгоды. «Например, проектировщик может заполнять атрибутивные поля случайными значениями, что сделает модель бесполезной», — углубляется в частности эксперт. Он также добавил, что в условиях, когда у многих участников рынка отсутствуют необходимые технологические, кадровые и организационные ресурсы, формальное включение ЦИМ в состав документации не гарантирует получение реальной ценности. Отсутствие проработанных методик оценки качества моделей и способов их практического внедрения создаст дополнительную регуляторную нагрузку, что увеличивает общие расходы отрасли, однако не повысит уровень эффективности ТИМ.

Узкие места импортозамещения

Отдельный и крайне болезненный блок дискуссии вызвал вопрос о формировании информационной модели с использованием только российского программного обеспечения. «На текущий момент в России сформирована достойная база отечественного ПО, которая уже позволяет решать значительную часть задач по созданию ЦИМ и управлению проектными данными. Однако эти решения пока не являются универсальными для всех типов проектов и в ряде случаев требуют доработки либо использования дополнительных инструментов».

Эксперт обратила внимание на тот факт, что большинство крупных игроков рынка ПО уже выстроили свои процессы вокруг зарубежного программного обеспечения, и их переход на отечественные аналоги потребует колоссальных материальных и временных ресурсов, которые крайне сложно оперативно обеспечить.



«Новеллы» — хорошее слово. После «опережающих» здравый смысл ГОСТов это, наверно, самое точное, что нам придется изучать

Со своей стороны Александр Лапыгин спрогнозировал ряд технических ограничений, с которыми столкнутся участники отечественного рынка. Например, не все российские программные продукты поддерживают работу с файлами облаков точек лазерного сканирования, не все могут стабильно оперировать файлами большого объема, что критично для уникальных и крупных объектов, и не все поддерживают корректное разделение на отдельные файлы по дисциплинам с сохранением возможности совместной работы в общей модели. Таким образом, работа на отечественном ПО возможна, но не для всех объектов и не для любых требований к ЦИМ.

В свою очередь Михаил Царев отмечает, что функционал некоторых отечественных разработок позволяет рассматривать их в качестве замены решениям иностранных вендоров. Однако процесс импортозамещения еще нельзя считать завершенным. Для его успешной и скорейшей реализации ключевое значение приобретает тесная кооперация разработчиков ПО с ведущими участниками строительного рынка. Именно такой подход позволит оптимизировать внедрение новых решений и в конечном счете ускорит достижение полномасштабного технологического суверенитета в данной сфере.

Тревога и скепсис

Разговаривая с экспертами, можно сказать, что общий настрой экспертного сообщества характеризуется не надеждой или энтузиазмом, а тревожной настроенностью и глубоким скепсисом. Эксперты демонстрируют единодушие в оценке ключевых системных рисков: сохраняющейся терминологической путаницы между «информационной моделью» (ИМ) и «цифровой информационной моделью» (ЦИМ), которая уже сегодня является источником ошибок и недопонимания в процессе реализации государственных контрактов; высокой вероятности формального, «для галочки», выполнения новых требований без получения реальной технологической и экономической ценности; недостаточной технологической и организационной готовности как российского ПО, так и многих компаний-участников рынка к тотальному и эффективному переходу.

Даже специалисты, кто видит в законопроекте позитивные стороны и объективную необходимость, делают это с существенными оговорками, опасаясь повторения негативного опыта прошлых неудачных реформ. Преобладает мнение, что инициатива, призванная ускорить цифровизацию, без серьезной и глубокой доработки, налаживания диалога с отраслью и создания продуманных механизмов реализации может привести к обратному эффекту — дискредитации самой идеи информационного моделирования, росту административных и финансовых издержек и окончательному закреплению в отрасли псевдоцифровых суррогатов.

Рынком не вышли. Зачем государству нужно вмешиваться в развитие ИТ-отрасли

Татьяна Смирнова / Российский ИТ-бизнес начинает ориентироваться на запросы общества и все чаще становится социально ответственным. Построить технологический суверенитет и защититься от внешних угроз невозможно без вмешательства государства. К такому выводу пришли участники дискуссии, которая состоялась в рамках форума «Цифровые решения». 📍



Первый российский форум информационных технологий «Цифровые решения» стал одной из самых масштабных площадок для диалога бизнеса и государства. Он прошел в национальном центре «Россия» в Москве и собрал более 600 спикеров. На пленарной сессии выступил Председатель Правительства России **Михаил Мишустин**, который сообщил, что вклад отечественной ИТ-индустрии в валовой внутренний продукт за пять лет достиг 2,4%. Свою роль в развитии отрасли сыграли предпочтения для аккредитованных организаций. В прошлом году вклад таких компаний в ВВП составил почти 6%, а их выручка достигла 12 трлн руб., увеличившись на 27%. По словам премьер-министра, государство продолжит поддерживать отечественные компании, например льготами на страховые взносы и налоги на добавленную стоимость и прибыль.

Светлый путь

О необходимости поддержки со стороны государства говорили и участники сессии издательского дома «Коммерсантъ» «Цифра как драйвер устойчивого развития и безопасности среды», которая состоялась в первый день форума. Несмотря на то, что здесь собрались преимущественно представители бизнеса, разговор часто перетекал в философское русло, а начался и вовсе с обсуждения проблем коллективизма. Такой тон дискуссии задал генеральный директор Российской ассоциации электронных коммуникаций **Дмитрий Гуляев**, который предположил, что в ближайшие десять лет компании, начинавшие с продуктового подхода, перейдут от клиентоцентричности к социоцентричности.

— Во главе угла будет стоять общественное благо. В отличие от западной модели, где царит культ индивидуализма, социоцентричный подход предполагает, что бизнес

будет оценивать воздействие технологии на группу людей в целом, а затем на конкретного индивидуума. И тогда мы будем говорить о противопоставлении общества потребления обществу созидания. Сегодня компании делают шаги в этом направлении и поддерживают социальные проекты, — отметил **Дмитрий Гуляев**. Он напомнил, что на пленарном заседании особое внимание уделялось подготовке кадров и работе с молодежью, чем и занимается отечественный бизнес.

Рынок не решает

Точку зрения **Дмитрия Гуляева** поддержал и заместитель генерального директора по научной работе АО «СиСофт Девелопмент» (входит в ГК «СиСофт»)

Михаил Бочаров, который заявил, что подобный философский подход поможет выстроить технологический суверенитет. Чтобы стать независимыми, во главу угла надо ставить не отдельную личность, а базовые потребности общества. — Представители бизнеса говорят, что роль государства очень мала, потому что иногда у нас складывается излишняя конкурентоспособность, о чем шла речь и на пленарном заседании. Нам не нужно десять, а тем более сто операционных систем, необходимо переходить от количества к качеству. Государство должно определять, что полезно обществу, и именно туда вкладываться интеллектуально и финансово. Иначе мы потратим ресурсы впустую. Нужно создавать научно-исследовательские институты по разным направлениям ИТ-отрасли, а не отдавать все на откуп рынку. Стремление к технологическому суверенитету должно быть комплексным, — заявил **Михаил Бочаров**.

Он привел в пример цифровой двойник Центра управления коммунальным

хозяйством в Печатниках, который объединяет в себе много различных государственных и информационных систем. Однако интероперабельность при этом отсутствует: нет всеобщего управления данными.

— Мы все равно часть наших продуктов скоро отдадим искусственному интеллекту. Это рутинная работа, которая будет выполняться автоматизировано. Сейчас, на этапе апробации, мы должны подумать о безопасности. Потому что все технологии хороши, но они не все наши. Импортное ПО — это ягоды, которые растут на грозди винограда. А кто будет замещать саму кисть: стандарты, протоколы и форматы? Вот когда у нас все это появится, тогда мы сможем говорить об информационной безопасности, — отметил **Михаил Бочаров**.

Пожары просят огня

Технический директор компании Vercut **Алексей Чистяков** согласился с этими тезисами и заявил, что цифровой суверенитет держится на трех фундаментальных китах: данные, инфраструктура и среда. И последний «кир» «находится в коже».

— Сейчас в госпроектах крупных компаний экстракция данных, их фильтрация, обогащение и передача дальше — это каждый раз уникальный процесс, на котором зарабатывают вендоры и интеграторы. Некоторые вещи не должны быть многообразными: две-три операционные системы, два-три производителя в каждом классе своего продукта. В Российской Федерации ограниченный ресурс, и его нужно использовать очень рачительно. Мы как вендоры не хотим строить операционную систему, запускать корабли в космос и так далее, — отметил **Алексей Чистяков**.

Он добавил, что любая технология — обоюдоострый меч: с помощью нейросети можно создать новый шедевр или спровоцировать человека на какие-то негативные поступки. И если говорить об угрозах извне, должно подключаться государство.

— Если над вашим ребенком прицельно годами работает нейросеть, за которой стоит другая страна или страны с технологической базой, у нас должны быть симметричные инструменты для ответа: анализ сетевого трафика, контента. И такие технологии есть, но они при помощи государства должны становиться общедоступными, — сказал **Алексей Чистяков**.

Михаил Бочаров добавил, что подобные решения можно сравнить с методом встречного пала: когда тушат лесной пожар, на его пути поджигают траву.

Глас народа

Такое сравнение впечатлило участников сессии, и вскоре выяснилось, что государство не стоит в стороне и активно работает с детским контентом. Например, аудитория социальной сети LOOKY насчитывает более пяти миллионов человек. По словам технического директора проекта **Александра Ларионова**, ML-модели оценивают контент, перепроверяют друг друга и создают рекомендательные модели. Персонализация учитывает более 250 факторов.

Вскоре подростков и детей будут защищать и просвещать при помощи сериалов. Анимационная компания «ЯРКО» работает над аниме «Технолайк», рассказывающим о ситуациях, с которыми может столкнуться любой ребенок, например с кибербуллингом.

Запрос на вмешательство регуляторов в сферу безопасности существует не только у бизнеса, но и у общества. Директор по работе с органами государственной власти ВЦИОМ **Кирилл Родин** вспомнил, что в свое время треть опрошенных одобрила идею регистрировать в социальных сетях только тех пользователей, которые имеют паспорт. В основном «за» выступали родители.



Вклад отечественной ИТ-индустрии в валовой внутренний продукт за пять лет достиг 2,4%. Государство продолжит поддерживать отечественные компании

— Если сто лет назад человек мог за всю жизнь не увидеть ни одной инновации, то теперь они каждый год сыплются на всех: от пионеров до пенсионеров. При внедрении искусственного интеллекта и других решений надо понимать, насколько к таким процессам готовы люди, чего они боятся. Если этого не знать, мы не сможем управлять ситуацией. И тогда она или будет развиваться стихийно — с помощью сарафанного радио, или ей будет управлять кто-то другой — например мошенники, — подытожил **Кирилл Родин**.

Архитектура будущего ищет стратегии

Марина Лебедева / Архитекторы, градостроители, проектировщики ищут новые подходы, на основании которых будут возникать и развиваться города в будущем. О принципах, на которых это может происходить, и стратегиях состоялся разговор на площадке форума «Архитектон» в рамках круглого стола «Города будущего: планирование, инновации, экоустойчивость и искусственный интеллект». Единого решения нет, но направления очевидны. 📍

Организаторы мероприятия — Совет по зеленому строительству Санкт-Петербургского Союза архитекторов, РИА «Архитектурные сезоны» при поддержке Ассоциации СРО ГАИП. Модератор — **Сергей Цыцин, председатель Совета по зеленому строительству.**



Если верить прогнозам Всемирного банка, уже лет через 30 в городах будут жить семь из десяти человек. Чтобы они жили в комфортных условиях, нужно озаботиться вопросами транспортной, социальной, инженерной инфраструктуры, экологии, которые станут основой для деятельности архитекторов и градостроителей. И искусственный интеллект — им в помощь.

Как пояснил **Андрей Боков, доктор архитектуры, президент Московского отделения Международной академии архитектуры (МААМ),** проектируя города, весь мир руководствуется 17 принципами устойчивого развития. Хотя, по его мнению, эти принципы пора корректировать, в них содержится важная методологическая норма: стремиться к балансу интересов разных сил. А главные потоки — экология, экономика, социология. При этом надо сосредоточиться на внутренних закономерностях, которые влияют на формирование городов.

Однако сегодняшнюю ситуацию Андрей Боков подвергает критике: «Страна, подобная нашей, не может существовать без пространственной стратегии. Мы пытаемся выстроить стратегию пространственного развития, но почему-то все поручается экономистам. Они не могут выстроить — носители пространственного создания архитекторы. Одиннадцать министерств и ведомств занимаются этим, но впервые стратегия отсутствует».

По его мнению, нельзя проектировать дома, если не знать, что собой представляет город, и нельзя проектировать города, если не понимать, что будет в стране. Поэтому мастер-план отдельной территории или города — бред.

«Три четверти территории России — места, где не нужно постоянно жить. Это должны быть федеральные земли. Остальные территории должны быть обеспечены инфраструктурой. Мы первыми объяснили миру, что человек живет не в городе, а в системе расселения. Надо думать через инфраструктуру, а не создавать какие-то опорные города, миллионники», — полагает Андрей Боков.



ФОТО: ЕЛЕНА ГУЛОВА

По его словам, самое печальное — жилье: национальный жилой фонд искажен до недопустимого состояния. 70% населения хотят жить в своем доме, чтобы рожать детей, а их заставляют жить в маленьких тесных квартирах. Надо удвоить жилой фонд, но для этого должна быть другая индустрия строительства. «Это задача государства, а не застройщиков, которые думают о себе», — заключил Андрей Боков.

О наблевшем

Пока дальше мастер-планов городов масштаб проектов не идет, но у архитекторов есть идеи по поводу общих принципов стратегии развития. По мнению Сергея Цыцина, нужна долгосрочная стратегия, примерно лет на сто. Сейчас основными заказчиками выступают застройщики, и строительство идет по их планам. Если появятся долгосрочные стратегии, «инвесторы будут в лоне, предложенном стратегиями».



Михаил Кондяин, генеральный директор ЗАО «Архитектурное Бюро Земцов, Кондяин и партнеры», полагает уместным создание программы всей петербургской агломерации до конца XXI века. Это, по его словам, позволило бы строить город «для наших правнуков».

Он настаивает на принципе полицентричности в проектировании Петербурга. Сейчас многое по-прежнему завязано на историческом центре города.

Михаил Кондяин называет большой объем текущей жилой застройки пугающей тенденцией — инфраструктура не успевает за возведением жилья.

По его мнению, города-спутники необходимо превращать «в самодостаточные места», а не делать их придатком Петербурга. Это поможет уменьшить миграционные потоки.

Также нужны пересадочные узлы как новые точки роста, превращение «серого» пояса в «зеленый» — размещение зеленых пространств на бывших промышленных территориях. «Нужна комплексная застройка: не только жилье, школы, детские сады, но все элементы — зоны отдыха, рабочие места», — убежден Михаил Кондяин.

В том числе большая проблема с транспортом — постоянная миграция из пригородов Петербурга, ближних районов Ленинградской области. «Надо менять структуру города, а не чтобы он увеличивался в размерах», — полагает Михаил Кондяин.

Как отметил **Дмитрий Бойцов, кандидат архитектуры, главный архитектор ООО «Метропроект»,** сегодня Петербургу приходится дого-

нять Москву в плане городских перевозок, «потому что цифры свидетельствуют: при комфортном экологичном транспорте можно с автомобилями пересадить на общественный транспорт, сократить время движения в агломерации». Москве удалось уменьшить процент автомобилизации внутри города и время в пути, уточнил Дмитрий Бойцов.

По его словам, сейчас уже есть полный перечень документов, на базе которых можно перейти к стратегическому планированию транспортной системы агломерации.

«Но главный вопрос для проектировщиков — каков сценарий развития, сроки, очередность. Потому что, как выявила практика запуска ряда станций метро, вокзалов, ТПУ, при неграмотном планировании мы сможем спровоцировать еще больший коллапс на соседних территориях. Поэтому один из путей — синхронное развитие ТПУ по сопредельным территориям. И это важный момент, над которым многие градостроители сегодня думают. И это ключевой момент при согласовании проектов», — резюмировал Дмитрий Бойцов.

Стратегический подход нужен и при организации промышленных предприятий, указывает **Александр Ремизов, председатель правления НП «Содействие устойчивому**

развитию архитектуры и строительства — Совет по «зеленому» строительству». Когда промышленное предприятие завершает работу — с территории уходит производственная функция, нарушается социально-экономический баланс города, возникает маятниковая миграция. Поэтому, уверен Александр Ремизов, необходимо создавать чистые производства внутри города — нужна новая стратегия, комплексный подход: «Чтобы развивалось чистое производство, наука, чтобы сохранились рабочие места, чтобы промышленное предприятие не находилось в изоляции».

Как правило, застройщики диктуют архитекторам параметры проекта, однако далеко не всем нравятся «человейники». «Нужно понижать высотность и мощность застройки, но не нужна «ковровая» застройка одинаковой этажности. Должно быть зонирование, чтобы покупатель мог выбрать себе объект», — полагает Сергей Цыцин.

По его словам, чтобы застройщики не доминировали, есть градостроительное регулирование.

Однако градостроительное регулирование не спасает от диктата застройщиков.



РИСКИ ИИ В УПРАВЛЕНИИ



Источник: Институт дизайна и урбанистики (ИТМО)

СПЕЦИФИКА ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИИ



Источник: Институт дизайна и урбанистики (ИТМО)

«Среда — продукт локальной культуры, места. Это то, чем должен заниматься архитектор. Мы создаем архитектуру времени. Это убийственно, архитектура должна быть привязана к месту», — заключил Андрей Боков.

Интеллектуальные помехи



Свое место в архитектуре и проектировании сегодня занимают цифровизация и искусственный интеллект. «ДОМ.РФ Технологии» провел исследование о применении ИИ в проектировании многоквартирных домов. Как сообщил **Александр Князев, руководитель по цифровизации бизнеса ООО «ДОМ.РФ Технологии»**, крупные девелоперы отмечают несовершенство инструментов, которыми приходится пользоваться. «Они уже цифровизировали процессы, теперь ИИ вводить нужно, а он часто ошибается», — отметил он.



Сергей Митягин, директор Института дизайна и урбанистики (ИТМО), к. т. н., руководитель международного научного подразделения «Умный город Санкт-Петербург», также указал на несовершенство ИИ. По его словам, модели обучаются, но приобретают, как правило, бытовые данные — это не модели для профессиональной деятельности. Как сообщил Сергей Митягин, в рамках нацпроекта «Инфраструктура для жизни» уже есть проект по внедрению ИИ для ускорения инвестиционно-строительного цикла. Однако пока на всех этапах ИИ не может выполнять задачи — в основном работа идет на начальных стадиях. При этом работу ИИ необходимо проверять, для чего нужны специальные



навыки. «Теперь надо не только делать, но и проверять. Человеку сложнее проверить ИИ, чем человека», — подчеркнул Сергей Митягин.

По его словам, для внедрения есть две большие области, которые пока плохо взаимодействуют: есть системы автоматизированного проектирования, такие как BIM, а есть система, основанная на геоинформационных технологиях. Сейчас создается платформа для реализации стратегии пространственного развития, которая, предполагает Сергей Митягин, будет основана на геоинформационных технологиях. «И на этом фоне мы ожидаем от государства появления систем для контроля проектных решений», — отметил он.



Геннадий Смирнов, руководитель отдела IT ООО «АМЦ-ПРОЕКТ», заступает за ИИ, но не считает его работу эффективной. «Идет бум ИИ. Но все модели — генеративные, они сами не думают — основываются на том, что заложили в них. На самом деле мы задаем правила, по которым ИИ будет принимать решения: он все делает по шаблону, который заложен при обучении. Ошибка в обучении делает модель нерелевантной», — рассуждает он. При этом КПД искусственного интеллекта Геннадий Смирнов оценил максимум в 10%. Сергей Цыцин тоже указал на проблему во взаимодействии с ИИ: «Те, кто

занимается ИИ, — не проектировщики, и наоборот: проектировщики не занимаются ИИ. Нужны творческие команды». По его мнению, ИИ — лишь помощник в творчестве и никогда не заменит архитектора. Сейчас, полагает Сергей Цыцин, внедряются системы, созданные на основе статистики; прок будет при внедрении ИИ на основе аналогового мышления. Андрей Боков полагает, что испуг от появления ИИ аналогичен испугу от появления кино. Если, по его мнению, проектировать «одинаковые домики», в присутствии людей должно оставаться и заниматься глупостями», — заявил он, подразумевая, конечно, творчество в архитектуре, проектировании, градостроительстве.

Продолжение. Начало на стр. 3

Елена Соловьева, директор по продажам TIBRGROUP:



— Для нас самый главный успех этого года — запуск работы первой очереди апарт-отеля Alba del Mage в Евпатории, плановое строительство второй очереди нашего крымского проекта, а также включение объекта в реестр классифицированных отелей. Если говорить о вызовах 2025 года для рынка в целом, то в первую очередь это изменение структуры спроса после корректировки государственных ипотечных программ. И хотя на сегмент апартаментов эти изменения оказывают меньшее влияние, нельзя не отметить общее охлаждение покупательской активности и более внимательный подход клиентов к выбору проектов. Покупатели стали дольше принимать решения, больше сравнивать концепции, локации и реальные показатели доходности, ожидая от девелоперов прозрачной экономики и высокой степени готовности объектов. Рынок курортной недвижимости становится более профессиональным, а требования инвесторов — более зрелыми. Преимущества — на стороне тех девелоперов, кто создает понятный качественный продукт с прозрачной системой доходности.

Александр Орт, президент ГК «Негосударственный надзор и экспертиза»:



— Экспертные организации, как лакмусовая бумажка, зависят от той среды, в которой находятся. В течение года шло обсуждение Правил землепользования и застройки на разных уровнях, в связи с чем застройщики придерживали свои

проекты в надежде на лучшие условия в новых ПЗЗ. Одновременно качели со ставками ЦБ также заставляли находиться на низком старте, чтобы не совершить фальшстарт и очень пожалеть об этом. На фоне всего этого задержки рассмотрения документов на городской межведомственной комиссии, получение градпланов, и особенно технических условий, кажутся совсем мелкими проблемами. Но если девелоперы ставят на «стоп» проекты, то городские территории попросту не развиваются. И если в ближайшее время не будут окончательно приняты ПЗЗ, город рискует потерять темп развития и конкурентоспособность на рынке инвестиций и недвижимости, а количество конфликтов между заинтересованными сторонами только увеличится.

И, конечно же, экспертное сообщество ждет в новом году выхода на рынок новых интересных проектов, что поможет приостановить наметившуюся череду банкротств в экспертной среде.

Мареев Дмитрий Евгеньевич, генеральный директор компании «Санкт-Петербургский лифтовой завод»:



— В 2025 году мы сфокусировались на расширении своих производственных возможностей на фоне рецессии в лифтовой индустрии. К изменениям прибегли в двух направлениях. Во-первых, мы занимались оборудованием нового цеха по сборке станций управления и привода дверей, поскольку адаптируемся к требованиям российского рынка и расширяем линейку выпускаемой продукции. Это снижает зависимость от импортных поставок и ускоряет внедрение решений. Во-вторых, приступили к освоению новой



ФОТО: СТЕПЕРЬКОВА ИРИСА

номенклатуры для дозагрузки производственных мощностей — открыли новое направление и изготавливаем металлические изделия по чертежам заказчика.

Основная проблема в 2025 году заключается в сокращении сроков по замене лифтового оборудования по программе замены от Фонда капитального ремонта города Санкт-Петербурга. Сроки были продлены до 2030 года, что значительно сократит ежегодный объем. Наше тесное сотрудничество с Фондом капитального ремонта, несмотря на многочисленные преимущества, создает прямую зависимость от объемов финансирования и планов. Пересмотр сроков программы неизбежно отразится на нашей деятельности в виде снижения заказов и, вероятно, необходимости перераспределения производственных мощностей. Исходя из этого, мы рассматриваем возможности оптимизации внутренних процессов и снижения издержек, чтобы сохранить конкурентоспособность в условиях сокращения объемов работ по программе фонда.

Сергей Фирстов, финансовый директор АО «ЩЛЗ»:




— 2025 год подтвердил: лифтовая отрасль работает в условиях стагнации. По данным Росстата, производство с января по сентябрь составило 100,5% к предыдущему году — фактически это отсутствие роста. Объем закупок на замену лифтов в ЕИС снизился более чем на 40%, а ввод новостроек упал почти на 25%. Это ключевой вызов, который отражается на всей цепочке производителей.

Вместе с тем для «ЩЛЗ» год стал периодом технологического развития. Завод вышел в новые ниши: представил подъемник для ветроэнергетики, получил награду на CeMAT за собственную конвейерную линию и усилил компетенции в инженерных решениях для логистики. Эти проекты показывают, что отрасль может двигаться вперед даже в условиях сложной конъюнктуры.

Продолжение на стр. 11

Оксана Бажина: «Качество — это не бумажка, а ежедневная работа»

Владимир Березов / 13 ноября отмечался Всемирный день качества. В преддверии праздника директор по качеству АО «ЩЛЗ» Оксана Бажина рассказала о ключевых изменениях в данном направлении, применении философии Total Quality Management в лифтостроительной отрасли и планах на будущее. 

— **Какие ключевые изменения в области качества произошли на заводе за последние два года?**

— 2024–2025 годы для нас стали временем большой внутренней перестройки. Мы сосредоточились на главном — сделать продукцию еще надежнее, а качество сервиса — удобнее для заказчиков. Возможно, это и звучит просто, но за каждым шагом — сотни часов анализа, тестирования и работы. Мы старательно собирали обратную связь: жалобы, предложения, пожелания. Не избегали проблем, а разбирались в первопричине. В итоге внедрили ряд конкретных улучшений. Например доработали программное обеспечение блока управления дверьми лифтов серии ДСМ, устранили проблемы с конденсаторами и перешли на новый привод BST — он работает стабильнее и тише; модернизировали станцию управления серии ШК, чтобы исключить скачки напряжения и сбои в контроллере; унифицировали шкафы управления — теперь все выглядит аккуратно и, главное, работает единообразно; заменили шумные резиновые демпферы войлочными — двери стали закрываться мягко и бесшумно; усилили контроль за поставщиками фотобарьеров, чтобы в лифты больше не попадали конструкции с ненадежным креплением.

Все эти, казалось бы, «мелочи» напрямую влияют на восприятие работы лифта и комфорт пассажиров. Думаю, многие уже почувствовали, что лифты ЩЛЗ стали работать тише, плавнее, спокойнее.



Качество не начинается только с завода, оно начинается задолго до процесса производства — с каждой гайки, листа металла, платы, провода

— **Вы упомянули поставщиков. Что изменилось в этой работе?**

— Мы давно поняли: качество не начинается только с завода, оно начинается задолго до процесса производства — с каждой гайки, листа металла, платы, провода. Поэтому мы перестроили подход к поставкам. В 2024 году мы обновили внутренние стандарты, чтобы требования к качеству были прописаны четко и однозначно; усилили входной контроль в восемь раз — проверяем больше позиций, особенно по металлопрокату; улучшили обратную связь с поставщиками: регулярно посещаем их площадки, проводим проверки, разбираем дефекты вместе; запустили ежегодную оценку поставщиков по прозрачным критериям.

И результат не заставил себя ждать: уровень брака на входном контроле снизился с 4% до 1%. Для нас это показатель того, что система реально работает.



— **За счет чего вам удалось добиться таких результатов?**

— За счет того, что мы перестали воспринимать качество как обязанность отдела контроля. Сейчас это зона ответственности всех — от конструктора до монтажника. Мы взяли за основу философию Total Quality Management — это про то, что качество невозможно «проверить на выходе», его нужно строить на каждом этапе. Когда я работала в KONE, мы практиковали такой подход, и я убедилась, что он реально работает, поэтому перенесла эту практику в процессы ЩЛЗ. Мы создали межфункциональную команду по качеству: конструкторы, технологи, снабженцы, монтажники. Все садятся за один стол и разбирают проблемы без поиска виноватых. Главный принцип — не просто потушить пожар, а понять, почему он вообще случился. Мы используем инструменты вроде «Пять почему», диаграммы Парето, мозговые штурмы. Это помогает смотреть на процессы системно, а не по наитию. И конечно, многое стало возможным благодаря поддержке руководства. Если сверху нет запроса на честный диалог и реальные действия — никакие диаграммы не спасут. Также повышение уровня качества связано с глубокой модернизацией производства и запуском новых автоматизированных линий, осуществленных благодаря поддержке ПАО «ДОМ.РФ» и Минпромторга России.

— **Отслеживаете ли вы, как клиенты оценивают качество?**

— Конечно. Нам важно не только то, как лифт проходит проверку на заводе, но и как он в итоге работает в доме, офисе, реальной жизни. Весной 2024 года мы провели большой опрос среди заказчиков коммерческого

сегмента. Показатель удовлетворенности составил 5,3 балла из 7, а показатель лояльности — 8 из 10. Это хороший результат, но для нас это не конечная точка, а ориентир, от которого нужно отталкиваться. Позже, в декабре, мы провели конференцию монтажных организаций. Показали, какие улучшения уже реализованы, ответили на вопросы, объяснили, почему те или иные изменения внедряем. В 2025 году уровень удовлетворенности остался стабильным, а лояльность выросла уже до 8,2 балла. Мы воспринимаем это как знак доверия: заказчики видят, что завод не стоит на месте.

— **Изменилась ли сама система управления качеством?**

— Безусловно! В 2024 году мы прошли внешний аудит и подтвердили соответствие стандарту ISO 9001:2015. И это не просто формальность — это подтверждение того, что процессы на предприятии выстроены правильно, согласно международному уровню. Сейчас готовимся к ресертификации в 2026 году. Мы не делаем революций — мы последовательно идем по эволюционному пути: обновляем процедуры, работаем на всех участках производства — от складов до цеха микроэлектроники, убираем избыточные процессы. Важно не просто «писать стандарты», а чтобы ими реально пользовались.

— **И напоследок: какие планы на будущее?**

— Главная цель у нас простая — делать лифты, которые будут надежно работать и вызывать ассоциации с качеством и безопасностью, чтобы заказчик не сомневался,



В рамках стратегии до 2027 года мы продолжаем совершенствовать технологии, улучшать процессы, внедрять цифровые инструменты

что сделал правильный выбор. В рамках стратегии до 2027 года мы продолжаем совершенствовать технологии, улучшать процессы, внедрять цифровые инструменты. Например, пересмотрели конструкцию грузового лифта на пять тонн, купили новое сварочное оборудование, внедряем окраску деталей на автоматической линии — все ради стабильного качества и удобства сборки; начали программу улучшения процесса порошковой окраски: обновляем химические реагенты, подвески деталей, чтобы снизить дефекты и расход материалов; переходим на метизы повышенной прочности — это небольшой, но важный элемент, который напрямую влияет на надежность.

Кроме того, внедряем систему раннего предупреждения о качестве (Quality Early Warning System). Это мировой стандарт, который помогает выявлять потенциальные проблемы еще до того, как они превратятся в рекламации заказчиков. Пример: первые обращения по новым приводам дверей показали, что дело — не в самих приводах, а в нюансах наладки. Мы разобрались, дополнили инструкцию, провели обучение, и поток обращений сразу пошел на убыль. В будущем хотим перейти от реакции на проблемы к их предупреждению. Чтобы до клиента доходила только та продукция, которой можно по праву гордиться. А еще — развивать культуру качества. Это не лозунг. Это про отношение: не быть равнодушным, замечать детали, не проходить мимо, казалось бы, мелких несоответствий. На ЩЛЗ все чаще звучит фраза: «Качество начинается с меня». И вот с этого момента начинается настоящий рост.

Фото: пресс-служба АО «ЩЛЗ»





СПБЛЗ: локализация и индивидуальный подход — стратегические приоритеты

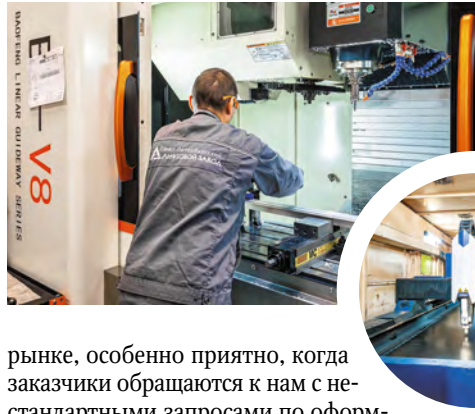
Елена Кузнецова / Сборка собственных станций управления, уникальные дизайнерские решения для клиентов и адаптация продукции к суровому климату — об основных факторах конкурентоспособности и ключевых направлениях развития компании рассказал генеральный директор ООО «Санкт-Петербургский лифтовый завод» **Дмитрий Мареев**.

— **Дмитрий Евгеньевич, недавно СПБЛЗ оборудовал новый цех по сборке станций управления и приводов дверей. Почему вы сфокусировались именно на этом направлении? Какие ключевые преимущества это дает заводу и, что важно, вашим заказчикам?**

— В условиях современных требований к комплектующим российского производства адаптация и расширение собственной линейки — необходимость. Фокус на сборке собственных станций позволяет нам предложить клиентам полный цикл решений, что упрощает обслуживание и ускоряет внедрение. А в случае неисправности мы оперативно сможем устранить все неполадки, обеспечивая бесперебойную работу оборудования. Также сборка собственных станций управления и приводов является большим преимуществом на рынке, так как перестаешь зависеть от поставок иностранных комплектующих.

— **СПБЛЗ активно развивает направление индивидуального дизайна лифтовых кабин. Расскажите, пожалуйста, подробнее о самых необычных проектах, реализованных компанией в последнее время.**

— Мы всегда открыты новому опыту, и интересный дизайн кабин — не исключение. Несмотря на то, что обилие аутентичных решений присутствует в основном на зарубежном



рынке, особенно приятно, когда заказчики обращаются к нам с нестандартными запросами по оформлению кабин. В качестве примера можно привести лифт для офиса известного оператора связи. По требованию заказчика вертикальный транспорт должен гармонично вписаться в интерьер и соответствовать фирменному стилю компании. На себя берем техническую часть: какой материал подобрать, как вписать все пожелания заказчика. Дизайнеры разрабатывают макет с учетом дизайн-кода бренда заказчика и интегрируют рисунки в тематику Санкт-Петербурга, поскольку проект осуществляется для офиса компании в нашем городе. Такой опыт стимулирует развитие производства, так как, в отличие от работы с однотипными проектами, применяются инновационные решения. Конструктивные особенности «старого фонда» также требуют разработки

нестандартных подходов для кабин с ограниченными размерами. Поэтому интересные проекты рождаются и в сотрудничестве с Фондом капитального ремонта Санкт-Петербурга.

— **Учитывая особенности Северо-Западного региона, какие дополнительные технологии покрытия кабин использует СПБЛЗ, чтобы обеспечить повышенную устойчивость к неблагоприятным погодным условиям?**

— Все оборудование СПБЛЗ адаптировано для эксплуатации в условиях Северо-Западного федерального округа. В технологическом процессе учитываются климатические особенности региона. Мы используем нержавеющую и оцинкованную сталь с дополнительным применением технологий покрытия изделий цинкосодержащим грунтом ICONIC в соответствии с ГОСТ 9.410-88 и окрашиваем краской АМКА (шагрень глянцевая), устойчивой к ультрафиолету, влаге, перепадам температур и агрессивной химии. Это обеспечивает долговечность покрытия даже в экстремальных условиях. Электрооборудование, применяемое в лифтах СПБЛЗ, соответствует классу защиты IP54 и используется в стандартной комплектации лифтов для

объектов Крайнего Севера и Северо-Западного федерального округа.

При этом гарантии на такое оборудование остаются прежними, даже несмотря на то, что оно будет использоваться в более суровых условиях.

— **Каким вы видите будущее Санкт-Петербургского лифтового завода, скажем, лет через пять? Какие новые направления могут появиться, следуя той логике развития, которую мы обсудили?**

— Мы адаптируемся к требованиям российского рынка, расширяя линейку за счет локализации комплектующих и сборки собственных станций управления и приводов. Это снижает зависимость от импортных поставок и ускоряет внедрение решений. Развитие индивидуального дизайна лифтовых кабин показывает способность компании сочетать функциональность с уникальными решениями под заказы клиентов и проекты по замене из Фонда капитального ремонта, что позволяет удерживать конкурентное преимущество и выводить производство на новый уровень. Ожидаемое развитие завода в ближайшие годы мы видим в локализации и расширении линейки продукции.

Фото: пресс-служба СПБЛЗ

Окончание. Начало на стр. 3

Владимир Марков, генеральный директор ППК «ТЕХНОНИКОЛЬ»:



— Главным фокусом 2025 года для нас стало внутреннее развитие. Реализация программ обучения и профессионального роста сотрудников получила высокую внешнюю

оценку. В 2025-м мы в пятый раз были удостоены звания «золотого» работодателя по версии Forbes и вошли в рейтинг лучших работодателей РБК. С точки зрения производственных мощностей мы провели масштабную модернизацию предприятий, консолидировали производство префабов на Нижегородской площадке и открыли новый завод XPS в Воскресенске.

Знаковым событием года стал выход на перспективный рынок фиброцементных плит для навесных вентилируемых фасадов. В результате сделки по покупке ООО «ТД ЛДМ» мы получили два современных завода: в Обнинске (Калужская область) и в Рузе. Их совокупная мощность достигает почти миллиона кв. м плит в год, а география отгрузок уже охватывает 32 региона России, включая поставки для Фонда капитального ремонта Москвы.

Главной проблемой 2025 года стало последовательное и комплексное замедление экономики, которое переформатировало привычные условия ведения бизнеса. Падение потребительского спроса отражается на продажах и загрузке производственных мощностей. Ужесточение санкционного давления продолжает создавать хронические сложности с логистикой, поставками комплектующих и доступом на международные рынки, усугубляя и без того сложную внутреннюю экономическую ситуацию. Бизнес находится в постоянном поиске новых инструментов выстраивания



операционной модели в условиях стагнирующего спроса и дорогих денег. Наша главная задача сейчас — адаптация, поиск внутренней эффективности и удержание позиций.

Ольга Аршанская, директор по развитию Инжиниринговой корпорации «ИРБИС»:



— 2025 год отметился значительным успехом в области цифровизации строительной отрасли. Особенно заметно внедрение «цифры» в проектировании и управлении

строительными проектами, что напрямую связано с функцией технического заказчика. Цифровые системы управления становятся ключевым инструментом, позволяющим эффективнее контролировать процессы и обеспечивать бесшовность и прозрачность информации на всех этапах. На примере наших заказчиков мы видим,

что количество проектов, где используют те или иные цифровые инструменты, становится больше примерно в 1,5–2 раза.

Также в 2025 году мы отметили рост внимания к роли технического заказчика. Было принято несколько инициатив, которые значительно укрепили его позиции как ключевого участника строительного проекта. Стандарт технического заказчика, разработанный Ассоциацией NOTEX при участии Инжиниринговой корпорации «ИРБИС» и одобренный Минстроем, обеспечивает соблюдение единого подхода на рынке и помогает заказчикам в выборе.

Для «ИРБИС» 2025 год ознаменовался расширением географии на рынке и стал годом укрепления позиций на рынке проектирования.

Однако отрасль сталкивается с кадровыми вызовами: в прошлом году количество соискателей было минимально при большом числе вакансий, а в текущем году число вакансий сократилось. Несмотря на продолжающийся спрос на квалифицированных специалистов, найти надежную

компанию для долгосрочной работы стало сложнее из-за разрыва между предложением и спросом и нехваткой крупных заказчиков, готовых предложить достойные условия труда.

Юлия Михайлова, ведущий специалист по развитию мебельной компании VIMIS:



— Если говорить об успехах 2025 года, то для нас это в первую очередь рост количества новых проектов с горизонтом реализации 2029–2030 годы. Мы видим, что

именно в регионах запускается большое количество качественных девелоперских инициатив: региональные рынки активно развиваются, строятся новые апарт-отели и жилые комплексы, формируется устойчивая база заказов.

К сложностям можно отнести снижение операционной загрузки производства. Оно было связано не с отсутствием спроса, а, скорее, с поведением части клиентов, которые в условиях высокой ставки предпочли временно держать средства на депозитах. Многие из них руководствовались логикой, что если объект с отделкой сдастся через год, то логично подождать этот год, пока накопятся проценты. Но именно эта ситуация дала нам возможность усилить технологическую базу компании. Мы провели модернизацию производственного парка, протестировали и заказали новое высокоточное оборудование. Кроме того, 2025 год стал для нас временем новых деловых контактов и отраслевых мероприятий. Мы открыли для себя несколько перспективных направлений и вышли на рынок курортной недвижимости на юге России — сегмент, к которому давно стремились, и где сегодня ощущаем большой потенциал роста.

Фасады: отражая тренды

Виктор Краснов / При выборе фасадных решений приоритетами являются повышение энергоэффективности, эстетической выразительности и функциональности зданий. 📍

Фасад — это важнейшая составляющая архитектурного образа, определяющая восприятие здания и его соответствие современным трендам. Классические и новые материалы открывают широкие возможности отделки и облицовки различных объектов. Эксперты «Строительного Еженедельника» продолжают подробно раскрывать тему тенденций в фасадных решениях, начатую в октябрьском номере газеты.

Соответствуя классу



Генеральный директор ООО «ДИАТ-ПРОЕКТ» Евгений Цыкановский отмечает, что сегодня рынок фасадных систем четко разделен на два на-

правления. Первый тренд — это простые экономичные фасады. Их задача — обеспечить комфорт и оптимальный температурно-влажностный режим работы здания. Здесь используются недорогие материалы, а визуальное разнообразие достигается за счет цветовых решений плоских листовых материалов. Этот подход востребован в сегменте бюджетной застройки — спрос на такие фасады будет постоянным, особенно в сегменте массовой застройки. Второй тренд — создание архитектурно значимых объектов: с большими отношениями, выразительной пластикой зданий, с нестандартными облицовками — это уже новое полноценное архитектурное направление.

«На вопрос, можно ли выделить тенденцию на применение одного конкретного

материала — будь то кирпич, стеклофибробетон, камень или стеклоблок, — ответ очевиден: все эти материалы имеют право на жизнь, ведь на текущий момент доминируют именно мультиоблицовочные фасады. Постоянно появляются и новинки — важно, что сейчас сформировался пул качественных российских производителей: появился отличный кирпич, клинкерная плитка, медь, СФБ. Активно развивается и рынок переработки натурального камня.

Стоит также выделить тренд на скрытые крепления облицовки листовых материалов. Раньше такой крепеж был в основном импортным и достаточно дорогим, что ограничивало его применение. Теперь российские инженеры разработали собственные, соответствующие, а зачастую и превышающие мировой уровень варианты крепежа. В частности, наша компания разработала, запатентовала и наладила массовое производство такого крепежа и стала одним из ведущих производителей на рынке», — добавил он.



Выделяет фасадные предпочтения застройщиков в зависимости от типа возводимого ими жилья и **заместитель директора бюро комплексного проектирования № 2 по архитектурным решениям ГК ОЛИМПРОЕКТ Татьяна Локтева**. Так, чаще всего в комфорт-классе для отделки фасадов применяются композитные материалы — различные комбинации листовых материалов с финишным слоем из алюминия, металла, окрашенные стойкими к агрессивному воздействию среды лакокрасочными материалами. В бизнес-классе жилья

также используются композитные панели. Они отлично подчеркивают индивидуальные формы сооружения и пластику фасада. Также в отделке фасадов зданий бизнес-класса используются материалы с натуральным отделочным слоем без покраски, но с нанесением на поверхность, например, натуральной меди, защитного слоя. Часто применяются и различные керамические материалы, например виды клинкерного кирпича в формате плитки или в полнотелом виде.

«Основное и главное отличие фасадов для премиум-класса — натуральность материалов, их цельность. В данном классе зданий клинкерная плитка уже не подойдет. Только полнотелый клинкерный кирпич (возможно, уменьшенного размера), натуральный камень в облицовке или его подвиды: керамический фасадный камень, кварцевый агломерат, акриловый камень, фиброцементные панели и архитектурные элементы из него», — отмечает эксперт.

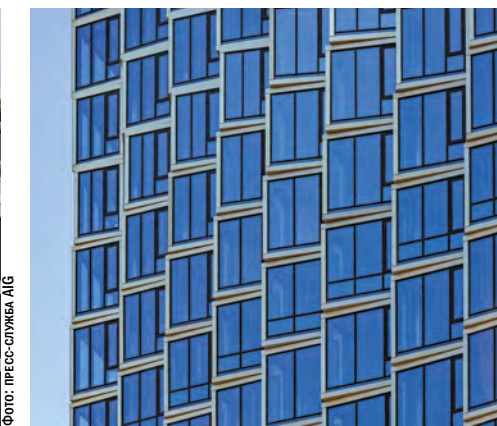
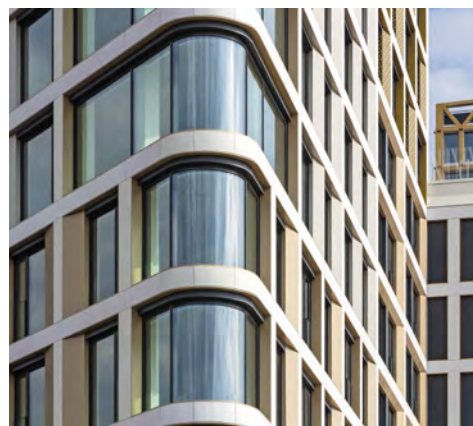


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АIG

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АIG

Стремление к свету



Больше в современных зданиях становится и светопрозрачных конструкций. **Директор департамента маркетинга АIG Алена Красюкова** рас-

сказывает, что один из ключевых и устойчивых трендов — стремление к визуальной «чистоте» и максимальной нейтральности фасадов. Архитекторы все чаще отказываются от выраженных голубых и зеленых оттенков в стекле в пользу максимально прозрачных, «чистых» решений. Это делает здания визуально легче, современнее и позволяет им органично вписываться в городскую среду. Отдельно усиливается тренд на oversize-форматы — использование крупноформатного остекления. Фасады становятся более монолитными и цельными, уменьшается количество визуальных делений, а архитектура приобретает эффект «сплошной прозрачности». Параллельно закрепился устойчивый тренд на энергоэффективность в сочетании с высоким светопропусканием: больше естественного света внутри здания при снижении затрат на отопление и кондиционирование.



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ

**ЭКСПЕРТИЗА
ПРОЕКТНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ,
ИНЖЕНЕРНЫХ
ИЗЫСКАНИЙ**

**ПРОВЕРКА
РАБОЧЕЙ
И ПРОЕКТНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ**

**ЭКСПЕРТНОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ
И СТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОНТРОЛЬ**

www.spb-exp.ru
info@spb-exp.ru

/812/ 241-60-07
/812/ 241-60-14
/812/ 242-81-01

г. Санкт-Петербург,
проспект Шаумяна, д. 8 корп. 1, Лит Е,
офис 226



«В своих разработках мы фокусируемся именно на этих направлениях. Например, технология стекла Crystalvision позволяет достигать максимальной прозрачности без посторонних оттенков, сохраняя при этом высокие технические характеристики. В сочетании с магнетронными покрытиями такие решения обеспечивают энергоэффективность, солнцезащиту и высокий уровень комфорта внутри помещений. Сегодня именно баланс эстетики и технологий становится фундаментом современного фасада», — подчеркивает Алена Красюкова.



Основные тренды в фасадном остеклении, которые мы наблюдаем как производители стекла, — увеличение площади остекления, нейтральная эстетика и усложнение светопрозрачных конструкций, — отмечает директор архитектурных проектов Larta Glass Роман Милуков. Площадь остекления в многоэтажном и индивидуальном строительстве ежегодно растет, что подтверждается ростом числа проектов со сверхгабаритным остеклением более 6 м.

«Наряду с функциональными характеристиками, например защитой от солнца, важную роль играет цвет стекла. Наибольший спрос сегодня — на нейтральные оттенки без характерного зеленого тона, однако растет и число запросов на нестандартные цвета — золотой, фиолетовый, персиковый. Для таких задач применяются специальные кастомные покрытия, разрабатываемые под конкретные проекты. Еще один тренд — усложнение конструкций. По внутренней статистике Larta Glass, в 2024 году объем продаж продукции с добавленной стоимостью вырос на 13,7%, что свидетельствует о росте спроса на более технологичные решения и о постепенном усложнении рынка светопрозрачных конструкций», — добавил он.

Элемент энергосистемы



По мнению руководителя группы архитекторов WE-ON Татьяны Дягильцевой, самый, пожалуй, мощный и всеобъемлющий тренд — энергоэффективность. Фасад больше не просто «оболочка», а активный элемент энергосистемы здания.

Растет спрос на вентилируемые фасады (НВФ), системы утепления (штукатурные), которые минимизируют теплопотери. Цель — снижение эксплуатационных расходов и соответствие строгим нормам по энергопотреблению. Еще один способ терморегуляции — это «зеленые» фасады и фитостены. Озеленение фасадов (вертикальные сады) решает проблемы теплового острова в городах, улучшает качество воздуха и эстетику. Это также естественная терморегуляция. «Зеленые» фасады требуют дополнительных затрат на эксплуатацию, поэтому достаточно медленно набирают популярность. А вот BIPV-фасады, наоборот, встречаются все чаще. Фотоэлектрические фасадные панели интегрируются непосредственно в фасадные конструкции, превращая здание в источник энергии, а не только ее потребителя. BIPV-фасады представляют собой энергостанцию и самостоятельно вырабатывают электричество для оснащения постройки энергией.

«Также развитие фасадных материалов определяется трендом на повышенную точность, скорость монтажа и контроль качества. Модульность и сборные конструкции позволяют повышать качество производимых материалов. Все больше элементов фасада (панели, целые блоки с окнами) изготавливаются на заводе в контролируемых условиях, а на стройплощадке лишь монтируются. Для реализации сборки здания на стройплощадке из составных элементов не обойтись без BIM-проектирования. Информационное моделирование зданий

становится стандартом. BIM позволяет проектировать фасад в 3D, координировать его со всеми инженерными системами, точно рассчитывать нагрузки, количество материалов и избегать дорогостоящих ошибок на этапе строительства», — напомнила Татьяна Дягильцева.

Формируя образ



По словам главного архитектора и партнера проектного бюро АПЕКС Елены Струговец, сегодня в фасадных решениях преобладает современный

стиль, вызывающий яркие эмоции, визуальный образ, о котором хочется рассказать друзьям и знакомым, побуждает возвращаться и вновь любоваться им. Фасады формируют динамичный силуэт города, одинаково эффектный как с уровня человеческого взгляда, так и с высоты птичьего полета:



«Развитие строительной отрасли позволило проектировщикам использовать сложные фасадные решения. В ближайшие годы развитие отрасли будет связано с внедрением технологий индустриализации и параметрических фасадов: заводское изготовление модулей позволяет ускорить строительство и повысить качество сборки. Такие решения отвечают запросу на энергоэффективность, эстетическую выразительность и функциональность. В отделке будут применяться натуральные материалы — клинкерный кирпич и плитка, анодированный алюминий, камень и архитектурный бетон, — что обеспечивает долговечность и гармоничное сочетание с окружающей средой».



Главный архитектор проекта «Проектирование» Группы компаний «Спектрум» Никита Цымбал отмечает, что современные материалы выполняют

не только функцию энергоэффективной ограждающей конструкции, но и служат эстетически выразительными элементами общего архитектурного замысла. «Камень — монументальный и солидный, дерево — теплое и природное, стекло — прозрачное и глянцевое, текстиль — легкий и воздушный. Все эти материалы играют важную роль, причем отдельное внимание уделяется обработке и свойствам их поверхностей. В архитектуре активно применяют сочетания натуральных и искусственных материалов: металл, стекло, дерево, бетон, керамика. Контрастные комбинации таких элементов позволяют создавать яркие и запоминающиеся образы. Фасады сегодня становятся носителями культурного кода благодаря современным интерпретациям традиционных орнаментов и региональных мотивов, что придает зданиям уникальность и связь с местной культурой. Такой подход объединяет функциональность, эстетику и культурную значимость фасадных конструкций, отражая современные тренды в архитектуре», — резюмирует эксперт.



AIG. ЖИЗНЬ ОТРАЖАЕТСЯ В НАС.

Собственные производственные мощности и многолетний опыт позволяют нам остеклять каждое третье здание в России.

Мы — ваш надежный партнер в мире стекла.



info@aigrus.ru
+7 (495) 411-65-65
125009, г. Москва, Романов переулок, д.4, стр.2, БЦ «Романов двор»

Крепление подсистемы и теплоизоляции в навесных вентилируемых фасадах: виды крепежа и требования к ним

Татьяна Смирнова / Крепеж — важная, хотя и небольшая часть системы навесного вентилируемого фасада (НФС). Без него установка НФС невозможна. Качество элементов для крепления напрямую влияет на скорость монтажа, долговечность, износостойкость и энергоэффективность фасадной системы, а также ее способность выдерживать нагрузки. О видах крепежных решений и требованиях к ним рассказывает Дмитрий Алферьев, руководитель техподдержки направления «Фасадные системы» ТЕХНОНИКОЛЬ. 📍



Хуже зарекомендовали себя фасадные дюбели из полипропилена или полиэтилена, а также комбинаций различных пластиков. Они сжимаются при больших нагрузках и не обеспечивают необходимый распор. Анкеры даже из высокопрочного пластика, но с добавлением полипропилена более хрупкие, могут трескаться со временем и ломаться при вкручивании. К сожалению, если производитель не указывает полный состав материала, отличить некачественный дюбель можно только при испытаниях на монтаже.

Система навесного вентилируемого фасада состоит из подсистемы в виде металлического каркаса, теплоизоляционного слоя и облицовочного экрана. Для монтажа каждого из этих конструктивных элементов применяют отдельный тип крепежа.

Крепление подсистемы

Фасадный анкер

В большинстве случаев для крепления несущих кронштейнов фасадной подсистемы к основанию стены используют фасадный анкер. Это дюбель с распорным элементом — шурупом. ТЕХНОНИКОЛЬ, например, предлагает два вида таких анкеров — TERMOCLIP СТЕНА V2 и TERMOCLIP СТЕНА W1.

Первый предназначен для полнотелых (бетона или полнотелого кирпича), второй — для пустотелых и слабых оснований (газобетона, ракушечника, керамического блока, пустотелого кирпича и т. п.). У дюбеля TERMOCLIP СТЕНА V2 — прямая распорная зона, а зубцы расположены в шахматном порядке, чтобы обеспечить хорошую фиксацию и несущую способность. Такой дюбель в бетоне может выдерживать нагрузку более 2,5 тонны.

У фасадных анкеров TERMOCLIP СТЕНА W1 распорная зона более длинная и расположена по всему телу дюбеля. Это обеспечивает его равномерное раскрытие и не создает избыточное давление. Оно распределяется по всей длине дюбеля, что снижает нагрузку на слабое основание и предотвращает его разрушение.

При выборе анкера для подсистемы важно обращать внимание на материал, из которого он изготовлен. Поскольку система находится на улице и подвергается воздействию внешней среды, предпочтительно, чтобы он был из пластика высокой прочности и выдерживал высокие температуры и нагрузки, отличался морозостойкостью, не был подвержен охрупчиванию и механическому старению. Среди представленных сегодня на рынке этим требованиям в наибольшей степени отвечает полиамид, и он используется для дюбелей TERMOCLIP СТЕНА V2 и W1.

Распорный элемент

Шуруп для крепления подсистемы может быть изготовлен из углеродистой стали с антикоррозионным электрооцинкованным покрытием, из углеродистой стали со стойким антикоррозионным покрытием или из нержавеющей стали.

Шуруп с электрооцинкованным покрытием можно использовать только во внутренних помещениях, на балконах, для установки кондиционеров и т. п., поскольку толщина такого покрытия не превышает 20 микрон, а срок службы — около 20 лет.

Для НФС подходит только шуруп с антикоррозионными свойствами, устойчивостью к механическому воздействию и высокой прочностью. Так, в крепежах TERMOCLIP СТЕНА V2 и W1 применяются шурупы с защитным покрытием Geomet (Geo), что обеспечивает их срок службы не менее 50 лет в условиях среднеагрессивной среды. В этих системах возможны три варианта исполнения распорного элемента: из углеродистой стали с цинковым покрытием, из углеродистой стали с покрытием Geomet (Geo) и из нержавеющей стали.

Важным требованием к шурупам является класс их прочности. Чем он выше, тем прочнее крепеж, и тем большую нагрузку он способен выдержать. Так, в системах TERMOCLIP СТЕНА V2 и W1 применяется шуруп с классом прочности не менее 8.8. Такой шуруп выдерживает нагрузку более двух тонн и не ломается при закручивании.

Увеличить несущую способность шурупов TERMOCLIP СТЕНА V2 и W1 помогает двухуровневая резьба: в нижней части шурупа она более высокая, в верхней становится ниже. Благодаря этому диаметр верхней части шурупа, в которой обычно происходит разрыв, не уменьшается. К сожалению, на рынке такие решения встречаются все реже, так как многие производители переходят на одинарный тип резьбы с целью снижения себестоимости.

Крепление теплоизоляции

Анкеры тарельчатые для крепления теплоизоляционного слоя

В качестве теплоизоляции в системах навесных вентилируемых фасадов применяют плиты из минеральной ваты. Она может устанавливаться в один или несколько слоев в зависимости от проектного решения и теплотехнического расчета. Для ее крепления используют тарельчатые фасадные анкеры, например TERMOCLIP СТЕНА 2 МН и TERMOCLIP СТЕНА 2 РН, состоящие из тарельчатого дюбеля и распорного элемента. Тарельчатый дюбель в этих системах имеет рондоль диаметром 60 мм, ребра жесткости, тело дюбеля и распорную зону. Распорный элемент обычно выполнен в виде гвоздя или шурупа.

Большинство производителей выпускают тарельчатые анкеры, которые подходят для крепления теплоизоляции не только в НФС, но и в системах штукатурного фасада и предназначены для установки во всех видах оснований: бетон, пустотелый и полнотелый кирпич, керамические блоки, газобетон и др. без ограничения по высоте. В зависимости от материала основания и нагрузок такие анкеры можно устанавливать на разную глубину.

В системах TERMOCLIP СТЕНА 2 МН и 2 РН используются тарельчатые анкеры, разработанные специально для систем навесных вентилируемых фасадов. Они имеют на теле дюбеля специальные ребра ограничения глубины установки. Это предотвращает проминание теплоизоляции при ее установке, из-за которого теплозащитные характеристики НФС снижаются. Особенно это важно при монтаже внутреннего слоя, где используется минеральная вата меньшей плотности.

В крепежных системах TERMOCLIP СТЕНА 2 МН и 2 РН дюбели для теплоизоляции выполнены из полиэтилена. Поэтому отличаются пластичностью, ударной вязкостью, повышенной стойкостью к морозу и высоким температурам. Нагрузка на них не такая высокая, как на несущие кронштейны, им достаточно выдерживать воздействие ветра и вес минеральной ваты. Здесь на первый план выходит требование к отсутствию хрупкости. Поэтому дюбель из полипропилена в этом случае не подойдет — при ударе, особенно при низких температурах, он может трескаться и разрушаться.

Кроме того, выбор анкера для крепления теплоизоляции зависит от ее толщины. Для крепления внутреннего слоя, а также для утепления на высоте до 16 м лучше применять систему TERMOCLIP СТЕНА 2 РН.

Распорный элемент

Распорный элемент

В комплектацию тарельчатого анкера для теплоизоляции обычно входит гвоздь. Согласно СП 522.1325800.2023 «Системы фасадные навесные вентилируемые. Правила проектирования, производства работ

и эксплуатации», он должен иметь термозащитную мембрану, которая препятствует теплопотерям через распорный элемент. Требования к виду материала в документе нет, поэтому на рынке представлены гвозди из разных пластиков.

Одно из удачных решений — распорные элементы из стеклонаполненного полиамида. Их используют, в частности, в системе TERMOCLIP СТЕНА 2 РН. Это жесткий, прочный и твердый материал, выдерживающий удары молотком при монтаже и не проводящий тепло. Правда, гвозди, полностью выполненные из полиамида, имеют ограничение по высоте применения — не более 16 м. Или же могут использоваться на фасадах любой высоты, но только для крепления внутреннего слоя минеральной ваты.

Для крепежа всех слоев изоляции на фасадах любой высоты подходят комбинированные гвозди — металлические с головкой из полиамида, как, например, в системе TERMOCLIP СТЕНА 2 МН. Они обеспечивают нужную прочность и защиту от теплопотери. Часто, чтобы упростить себе задачу, строители используют именно такие распорные элементы для монтажа обоих слоев утеплителя. Однако это несколько увеличивает стоимость системы. Более экономичным будет для нижнего слоя применять гвозди из стеклонаполненного полиамида, для верхнего — металлические с головкой из полиамида.

Распорные элементы из полипропилена выбирать не рекомендуется: они довольно хрупкие и при ударе молотком могут раскалываться. Еще один неудачный вариант — гвозди из полиэтилена. Они слишком мягкие, плохо забиваются, не обеспечивают распор и несущую способность.

Крепление мембраны

Гидроветрозащитная мембрана в системе навесного вентилируемого фасада крепится вместе с теплоизоляцией теми же дюбелями, что и каменная вата, или отдельно, после монтажа утеплителя. В последнем случае для ее фиксации можно использовать тарельчатый винт из полиэтилена TERMOCLIP СТЕНА R, который вкручивается в теплоизоляционный слой и фиксируется за счет высокой резьбы.

Важнейшие требования к НФС — долговечность и надежность. В значительной степени обеспечить их можно, подобрав качественные материалы для крепления, которые гарантируют высокую несущую способность, стойкость к коррозии, механическому и температурному воздействию, а следовательно — долгий срок службы всей системы и минимальные затраты на ее ремонт и эксплуатацию.

ТЕХНОНИКОЛЬ

Профессиональные консультации
+7 (495) 660-05-65
tn.ru

В Орле растет производство металлоконструкций



Группа компаний «Северсталь Стальные Решения» завершила инвестиционный проект по развитию производства металлоконструкций на предприятии в Орле: построен новый производственный комплекс проектной мощностью 32 тыс. тонн металлоконструкций в год. Выход на проектную мощность запланирован на 2028 год. Ввод в эксплуатацию нового производства позволяет в три раза увеличить объем производства — до 48 тыс. тонн в год.

Инвестиции в проект составили 3,5 млрд рублей. Проект реализован при поддержке Фонда развития промышленности РФ: по договору льготного займа предприятие получило 691 млн рублей на закупку и монтаж основного технологического оборудования.

Производственная линия нового комплекса включает полный цикл изготовления металлоконструкций — от раскроя металлопроката требуемой толщины до готовых изделий с финишным покрытием.

К запуску производства установили девять единиц основного технологического оборудования: две дробебетные установки, три линии пиления-сверления, две установки плазменной резки, линию автоматической сварки (ЛАС) двутавровой балки и линию автоматической сварки коробчатой балки большого сечения.

Фото: ГК «Северсталь Стальные Решения»

В Королеве начат выпуск инновационного насосного оборудования



Компания «ВДК», входящая в Группу ПОЛИПЛАСТИК, начала выпускать новое насосное оборудование для высокоточного дозирования коагулянта на канализационных очистных сооружениях. Выпуск налажен на площадке «ВДК» в городе Королеве Московской области.

Оборудование предназначено для высокоточного дозирования коагулянта на канализационных очистных сооружениях. Оно способно обеспечить стабильное и высокоточное дозирование химического реагента, повысив таким образом качество очистки производственных и дождевых стоков в соответствии с экологическими стандартами.

Инновационная модель насосного оборудования создана специалистами предприятия на базе цифровых мембранных насосов собственного производства. Конструкция насоса на базе трех рабочих частей выполнена с учетом требований заказчика для обеспечения бесперебойного и эффективного технологического процесса на канализационных очистных сооружениях.

Фото: Группа ПОЛИПЛАСТИК

В Воскресенске стартовало производство экструзионного пенополистирола

Компания ТЕХНИКОЛЬ запустила завод по производству теплоизоляции на основе экструзионного пенополистирола (XPS) проектной мощностью до 500 тыс. куб. м в год в городе Воскресенске Московской области. Объем инвестиций оценивается в 2 млрд рублей.

Предприятие оснащено современным оборудованием, позволяющим выпускать 2 тыс. кг продукции в час. Особенность новой площадки — производство по технологии термобондинга, дающее возможность изготавливать плиты XPS нестандартной толщины под индивидуальные запросы заказчиков.



Завод работает по принципам замкнутого цикла: до 100% отходов полистирола подлежат рециклингу — обрезки, крошка и некондиционные плиты возвращаются в технологический процесс. Завод планирует получить на продукцию сертификат экологической безопасности «Листок жизни» — единственную в России экомаркировку первого типа.

Фото: ТЕХНИКОЛЬ

В Ростове-на-Дону начато производство цинковых белил



«Эмпилс-цинк», дочерняя структура компании «Эмпилс», на территории головной компании в Ростове-на-Дону — в северо-западной промышленной зоне — начала выпускать цинковые белила. Объем инвестиций в создание предприятия составил 1,5 млрд рублей. Проект включен в перечень ключевых инвестиционных проектов Ростовской области.

На начальном этапе предприятие будет выпускать 10–16 тыс. тонн готовой продукции в год.

Завод оснащен современными технологиями, в том числе системами рекуперации и комплексной автоматизации. Экологическую безопасность производства обеспечивают фильтровальные установки и системы аспирации производственных отделений с эффективностью не менее 99%.

Фото: «Эмпилс-цинк»

Корпорация Ростех продемонстрировала автоматизированную технику для строительства дорог

Холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех в ходе XII Международной выставки «Дорога-2025» в Минеральных Водах продемонстрировал первую в России технику для дорожного строительства, которая способна автономно и с высокой точностью укладывать асфальт.

Новая техника может работать круглосуточно, что позволяет сократить сроки строительства и ремонта дорог. Оператор может управлять катком дистанционно или запрограммировать его для автономной работы.

Такую возможность обеспечивают программно-аппаратный комплекс автоматизации подвижного наземного транспорта «Прометей» и система точного позиционирования и нивелирования «Филин», разработанные ВНИИ «Сигнал».



Автоматизированные катки созданы на базе катков RV-7DD и RV-11DD, которые производит АО «Раскат» (дочернее предприятие АО «КЭМЗ»), а асфальтоукладчик — на базе укладчика «Десна 2100» от Группы компаний машиностроения и приборостроения.

Точность позиционирования достигает 2 см, поэтому дорожные работы выполняются с минимальными отклонениями, обеспечивают высокое качество покрытия и снижают затраты.

Фото: «Высокоточные комплексы»

В Туле налажен выпуск швеллера повышенной прочности для строительства



Металлургический завод «ПромСорт-Тула» в городе Туле начал серийное производство нового фасонного высокопрочного проката — швеллера класса С355 по ГОСТ 27772-2021 № 10-16.

Новый швеллер позволит повысить прочность конструкций, их устойчивость к нагрузкам и воздействию климатических факторов.

При подготовке производства нового вида фасонного проката была проведена большая работа по оптимизации технологических процессов и химического состава стали. Соответствие заданным параметрам подтверждено серией физико-механических испытаний, включая испытания при пониженных температурах. Пробные партии новой продукции уже отгружены потребителям.

Фото: ПромСорт

В Кемерове протестирована инновационная уборочная машина «УниРОСС»



Кемеровское АО «КОРМЗ» разработало и протестировало новую модель уборочной машины «УниРОСС». Вердикт: техника готова к использованию для содержания городских дорог и эксплуатации предприятиями ЖКХ.

Машина предназначена для комплексного обслуживания территорий разного назначения — городских тротуаров, аллей в скверах и велодорожек.

Пока предприятие готово выпускать 200 машин в год. Проектная мощность составляет 500 штук в год, но при необходимости объем выпуска можно увеличить в четыре раза.

Машина разработана при участии партнеров из Беларуси и нескольких российских регионов. Всего — более трех десятков предприятий.

«УниРОСС» характеризуется малыми габаритами, высокой маневренностью, всесезонной работой и полным спектром задач для уборки. В арсенале — более 50 видов навесного оборудования: от отвала и разбрасывателя реагентов до специализированных щеток, роторных устройств, косилок и манипуляторов. Оператор через систему мониторинга в реальном времени может отследить местоположение техники, расход топлива и диагностировать возможные сбои.

Фото: АО «КОРМЗ»

В Петербурге начато производство новой линейки труб



Компания РОСТерм увеличила продуктивную линейку: на рынок выведены две версии трубы РЕ-Ха Титан на производственной площадке РОСТерм в Петербурге. Каждая партия продукции проходит расширенную проверку в собственной аттестованной лаборатории РОСТерм на параметры, превышающие требования ГОСТ.

Компания выпустила сразу две версии трубы Титан, чтобы монтажники могли закрыть весь спектр задач: универсальную трубу РЕ-Ха EVOH Титан и трубу РЕ-Ха Титан EVOH для теплого пола. Срок службы трубы составляет 75 лет, производитель дает гарантию на 20 лет.

Фото: РОСТерм

В Карелии возобновлено производство ОСП



ДОК «Калевала» в Республике Карелия возобновил производство ОСП после пожара, произошедшего на предприятии в 2024 году.

По поручению властей ДОКу «Калевала» была предоставлена рассрочка по уплате налога на имущество на сумму 31,3 млн рублей сроком на три года. Также Минпромторг проработал вопрос с Фондом развития промышленности, чтобы комбинат получил региональный заем на приобретение оборудования. Несмотря на приостановку производства, удалось сохранить рабочий коллектив. Во время простоя сотрудникам выплачивали заработную плату.

ДОК «Калевала» входит в десятку крупнейших плитных производств России и в двадцатку крупнейших производств в мире. Завод реализует продукцию через обширную дилерскую сеть, которая насчитывает более 150 партнеров, во все регионы страны от Северо-Западного федерального округа до Дальневосточного, а также в страны ближнего зарубежья. Сегодня предприятия обеспечено заказами.

Фото: Министерство промышленности и торговли Республики Карелия

Курс — на технологичность

Виктор Краснов / Производители систем отопления и водоснабжения, а также их составляющих рассказывают о последних отраслевых трендах. 🗣️

В настоящее время благодаря внедрению новых технологий системы отопления и водоснабжения претерпели значительную эволюцию. Новые решения позволили повысить производительность оборудования и других компонентов, снизить эксплуатационные расходы, упростить управление и т. д.

Максимальная оптимизация



По словам **руководителя академии ТЕРМЕКС ГазПро Сергея Агафонов**, главный тренд в отоплении — оптимизация. Цель — не просто дать тепло, а сделать это максимально эффективно и комфортно. Здесь, по мнению эксперта, лидируют две взаимосвязанные технологии: низкотемпературные системы и модульные котельные (МКУ). В отличие от старых котлов, работающих при температуре 80–90 °С, низкотемпературные системы (современные конденсационные модели) функционируют при 40–55 °С. За счет данного фактора нет резких перепадов температуры, происходит плавный прогрев помещений, и воздух не пересушивается. Также низкотемпературные системы экономят газ. Снижение расхода топлива за счет высокого КПД составляет 15–30%. Еще одно их преимущество — экологичность. Сокращение выбросов CO₂ и NOx уже стало не просто «зеленой» инициативой, а важным требованием времени и будущих нормативов.

«Второй тренд — модульные котельные. Это полностью готовое решение котельной, которую доставляют, устанавливают на подготовленную площадку, подключают к коммуникациям и запускают всего за несколько дней. Каскадное управление несколькими котлами позволяет системе гибко подстраиваться под нагрузку, избегая частых включений/выключений, дает широкие возможности адаптации системы к тепловым потребностям. Выход из строя одного котла в каскаде не означает остановку отопления. Остальные берут нагрузку на себя, обеспечивая бесперебойность. Связка низкотемпературного конденсационного котла и модульной котельной — это уже не новинка, а наиболее рациональное и экономичное решение для большинства объектов», — добавляет Сергей Агафонов.



«Мы как производители решений для систем отопления и водоснабжения на базе насосов, — отмечает **руководитель по развитию бизнеса ООО «ВИЛО РУС» Константин Шинкарук**, — за последние несколько лет отмечаем увеличение применения блочных тепловых пунктов (БТП) заводской готовности. Тепловой пункт поставляется в виде заводских блоков — с обвязкой, на раме и со всем необходимым оборудованием (насосами, клапанами, регуляторами, теплообменниками и пр.). Это решение действительно удобно как для проектирования, так и для последующего монтажа

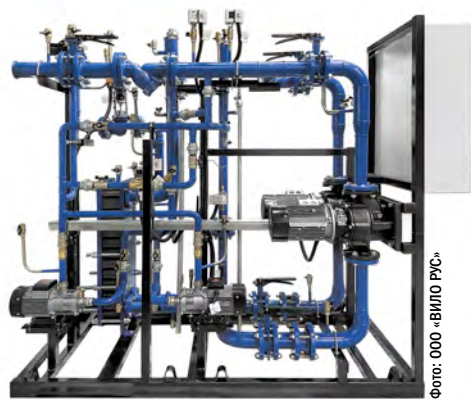


Фото: ООО «ВИЛО РУС»

и эксплуатации. Мы видим этот тренд, поэтому в нашей линейке оборудования больше года назад появились такие БТП.

Говоря о насосах, следует отметить, что с 2022 года освободившиеся ниши на рынке успешно заняты новыми производителями. Тем не менее вопросы поиска необходимого оборудования и компонентов для производства по-прежнему актуальны. Мы делаем ставку на глубокую локализацию, чтобы исключить зависимость от импорта. Как пример — насосы для систем циркуляции IL/BL, установки для водоснабжения и пожаротушения COR-Helix V/Skw, CO-BL/SK-FFS имеют очень высокий процент локализации. Мы самостоятельно изготавлива-



Фото: ООО «ВИЛО РУС»

ем насосы, трубную обвязку и управляющие контроллеры. Это предполагает затраты существенно больших усилий и ресурсов, включая финансовые, в отличие от модели полного аутсорсинга», — добавляет Константин Шинкарук.



По словам **директора по стратегии и продукто-вому маркетингу отдела продаж тепловой автоматики компании «Ридан» Ильи Григорьева**, в последние годы растет популярность комбинированных решений, объединяющих в себе функции нескольких устройств: «Например этажные узлы регулирования со встроенными запорными и/или балансировочными вставками, которые заменяют ручные балансировочные клапаны и шаровые краны на квартирных отводах. Такие решения сокращают время, затрачиваемое на ввод системы в эксплуатацию, а также повышают надежность за счет меньшего количества соединений. Распределительный этажный узел TDU.7R от «Ридан» — пример такой интеграции».

Обеспечить качество

Рынок инженерных систем отопления и водоснабжения заметно изменился, считает **директор по маркетингу ООО «РОСТ» (бренд РОСТерм) Жанна Асеева**. Главный тренд — переход к более надежным,



«Антилед-Групп»: эффективная защита

Татьяна Смирнова / Саморегулирующиеся греющие кабели помогут защитить трубопроводные системы от замерзания и снизить перерасходы энергии на излишний обогрев. 🗣️



В зимний сезон трубопроводные системы становятся особенно уязвимыми для промерзания, что может привести к серьезным последствиям, включая разрыв труб, и выходу из строя всей системы водоснабжения или отопительного оборудования. Традиционно для защиты трубопроводов используются различные методы, включая теплоизоляцию, заглубление труб ниже глубины промерзания и обогрев с помощью пара или горячей воды. Однако современные технологии предлагают более эффективное и экономичное решение — применение саморегулирующихся греющих кабелей. Использовать их можно как в частном домохозяйстве, так и на коммерческих и промышленных объектах.

Основной инновацией и преимуществом этих кабелей, отмечают в **компании «Антилед-Групп»**, является их способность динамически адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей среды,

выделяя тепло ровно в той мере, в какой это необходимо. Данная технология не только гарантирует надежную защиту трубопровода от морозов, но и существенно снижает затраты на электроэнергию в процессе эксплуатации, создавая ощутимую экономию денежных средств, ведь нет необоснованного перерасхода энергии на излишний обогрев.

По словам специалистов, выбор мощности греющего термокабеля зависит от минимальной температуры, способа укладки трубопровода, его диаметра, толщины утеплителя, способа монтажа электрического обогрева (внутреннего или наружного). Для установки системы обогрева потребуется рассчитать мощность применяемого греющего кабеля. На сайте «Антилед-Групп» есть калькулятор расчета мощности системы обогрева, используя который можно примерно рассчитать мощность кабеля, необходимого для установки системы обогрева участка.

Есть два способа монтажа греющего термокабеля, добавляют представители «Антилед-Групп», — снаружи и внутри трубы. У каждого из способов есть своя технология. Термокабель, устанавливаемый внутри водопровода, должен быть с герметичной оконечной муфтой и иметь фторполимерную наружную оболочку. Кабель должен иметь гигиенический сертификат на использование в водопроводной воде. Водопровод оснащается сальниковым вводом, благодаря которому термокабель вводится вовнутрь трубы. Фиксировать кабель при данном виде монтажа не требуется. При наружном монтаже греющий кабель закрепляется по всей длине трубопровода, плотно прилегая к нему. Прежде чем устанавливать греющий кабель на металлические трубы, их нужно тщательно очистить от ржавчины и грязи. Поверхность должна быть чистой и ровной, чтобы не вызвать повреждений проводника. Кабель монтируется

на очищенный трубопровод и крепится крепёжной лентой либо пластиковыми хомутами с интервалом в 30 см (минимум).

Одним из решений при установке системы обогрева водопровода являются комплекты, включающие все составляющие детали и соединения, необходимые для монтажа. «Антилед-Групп» предлагает готовые комплекты любой длины и заданных характеристик. Доставка по России осуществляется с помощью транспортных компаний. На всю продукцию распространяется гарантия.

В Москве, Подмосковье и ближайших регионах специалисты «Антилед-Групп» готовы смонтировать кабельные системы самостоятельно. Компания предоставляет собственную гарантию на установленные системы, что обеспечивает дополнительную защиту для владельца. Также осуществляет и постгарантийное обслуживание, выполняет поиск и устранение неисправностей в работе систем электрообогрева.



энергоэффективным и предсказуемым решениям. Эти требования уже привели к стремительному росту популярности коллекторно-лучевых систем, особенно в сочетании со штырем полиэтиленом РЕ-Ха, который обеспечивает долговечность, гибкость и стабильность инженерных коммуникаций. Одним из ключевых направлений развития стала интеграция готовых коллекторных узлов, полностью собранных и протестированных на производстве. Такой подход снижает вероятность ошибок на объекте, ускоряет монтаж и обеспечивает соответствие проектным параметрам. Готовые узлы проходят обязательные гидравлические и технические испытания, что гарантирует их безопасность и точную работу в системе.

«Компания РОСТерм делает ставку именно на такие современные решения. На производственной площадке выпускаются как типовые, так и индивидуальные коллекторные узлы, создаваемые под конкретный проект. Это особенно важно в условиях роста строительства жилых комплексов со сложной архитектурой и высокими требованиями к инженерным коммуникациям. Сегодня РЕ-Ха — надежный материал для лучевой разводки: гнется, держит давление, не боится температур, а коллекторные узлы РОСТерм собственного производства проходят гидравлические и технические испытания. Производственные мощности компании позволяют создавать широкий ассортимент решений: от труб РЕ-Ха и фитингов PPSU/PVDF до коллекторных групп из нержавеющей стали. Такой комплексный подход повышает совместимость элементов системы и обеспечивает стабильное качество на всех этапах — от сырья до готового узла. Современная инженерия движется в сторону надежности и упрощения монтажа. И именно эти задачи сегодня решает РОСТерм, предлагая рынку технологичные решения, соответствующие требованиям современной стройки», — подчеркивает Жанна Асеева.



Фото: «Ангилед-Групп»



По мнению **Сергея Лебедева, ведущего технологического специалиста компании «Альтерпласт»** (производство полипропиленовых трубопроводов, фитингов и т. д.), говоря о современных тенденциях и об общем тренде, можно выделить такой факт, как рост производства оборудования для систем отопления и водоснабжения в России. Это касается и отопительных приборов, и систем трубопроводов и запорной арматуры. Еще одним трендом можно считать внимание к качеству и надежности продукции.

«Система контроля качества готовой продукции на наших предприятиях — это тройной контроль на производстве, и, конечно же, все начинается с сырья и контроля качества самого сырья. Это первый этап контроля качества — лабораторный. Второй контроль качества — это контроль на производственных линиях, он связан с замером толщин стенок труб, диаметров трубопроводов в контрольных точках. И третий контроль связан с проверкой выпускаемой партии продукции, и тут мы опять возвращаемся в лабораторию, где происходит проверка образцов продукции, изготовленных трубопроводов», — добавил он.

Развитие на перспективу

Представители рынка поделились мнениями и развитием отрасли в долгосрочной перспективе. Через 10–15 лет обыденностью станет массовый переход к локализации и децентрализации систем теплоснабжения, считает Сергей Агафонов. Эта тенденция уже набирает обороты, и ее движут несколько ключевых факторов. Уход от централизованных сетей будет происходить в местах с изношенной и неэффективной инфраструктурой, где потери тепла в магистралях достигают 30% и более. Стоимость подключения и тарифы зачастую неоправданно высоки. «Экономически выгодной альтернативой станут модульные блочные котельные на квартал или микрорайон, а также на автономные системы в каждом здании. В частном секторе доминирующей станет модель гибридного энергокомплекса. Уже сегодня мы видим растущий спрос на комбинацию различных технологий. Также станет нормой система, где основную нагрузку несет тепловой насос, работающий в tandem с солнечными панелями для автономного электроснабжения.



Фото: ООО «ВМПО РС»

Резервом на пиковые холода будет выступать котел. Будет происходить переход зависимого потребителя централизованных услуг к собственной эффективной, гибкой и саморегулируемой энергосистеме», — полагает эксперт.

Мы видим, отмечает Константин Шинкарук, что сейчас системы «умного дома», искусственный интеллект развиваются очень стремительно: «Вполне возможно, что в будущем мониторинг инженерных систем и оборудования будет осуществляться удаленно с использованием искусственного интеллекта. Инженерные системы станут эффективнее, а насосы — умными. Такие решения уже сейчас доступны на рынке. Мы готовим к анонсу умный насос для систем водоснабжения Helix VE, который сочетает в себе уже привычные функции насоса как «железа» для перекачки воды, так и функции «софта» за счет встроенной системы управления».

Автоматизация и цифровизация, полагает Илья Григорьев, неизбежно приведут к уходу от ручных решений и заменой их автоматическими и автоматизированными. Это коснется и сферы отопления: ручные балансировочные клапаны могут практически исчезнуть из проектов, а их место займут автоматические аналоги. Одним из факторов, ускоряющих этот процесс, является и уже налаженное в России производство такой продукции, полностью покрывающее потребности страны.

Как говорится, поживем — увидим, что будет в будущем, считает Сергей Лебедев, но то что касается вопросов автоматизации и диспетчеризации систем, происходит уже сейчас: «Появляются решения как квартирного теплоснабжения, так и по организации автономных котельных для зданий. Начинают использоваться умные устройства для управления, в которые также закладываются определенные алгоритмы и решения», — резюмирует представитель рынка.

Thermex Antares: надежно, практично, современно

Новая серия газовых котлов бренда Thermex объединила в себе современные технологии, высокую энергоэффективность и стильный дизайн. 🌟

Корпорация Thermex — ведущий мировой производитель теплового оборудования вывела в 2025 году на рынок новую серию газовых настенных конвективных котлов Thermex Antares. Благодаря новым технологиям представленные в линейке модели обладают высокой энергоэффективностью, производительностью и легко интегрируются в современные системы домашнего отопления и горячего водоснабжения частных домов и квартир.

Котлы Thermex Antares представлены в одноконтурной и двухконтурной модификациях с мощностью рядом от 10 до 32 кВт, что позволяет адаптировать их под более конкретные условия эксплуатации. Оборудование может работать как на сжиженном, так и на природном газе. Высокий КПД (93,1%) обеспечивает экономичный расход топлива и повышает общую энергоэффективность и экологичность системы.

Надежность в эксплуатации

В котлах Thermex Antares используется латунная гидравлическая группа со встроенным трехходовым клапаном с сервоприводом, что повышает долговечность и стабильность работы системы. Газовый клапан SIT 845 гарантирует безопасность и точность регулировки подачи топлива. Аналоговый датчик давления с индикацией системы на дисплее позволяет контролировать работу котла. Датчики протока воды турбинного типа и температуры NTC на подающей и обратной линиях обеспечивают более точное управление и защиту. Для более надежного процесса розжига и контроля горения используется группа розжига из трех электродов. В системах задействован увеличенный теплообменник ГВС, он обеспечивает надежность и комфорт приготовления горячей воды. В работу котлов интегрирована интеллектуальная система диагностики и оповещения о неисправностях, защита от низкого напряжения и замерзания.



Также имеется система антиблокировки циркуляционного насоса и приоритетного переключателя клапана.

Практичность управления

Особое внимание в линейке газовых котлов Thermex Antares уделено современным и практичным решениям управления и автоматизации оборудования. Встроенные

протоколы OpenTherm обеспечивают удаленный доступ и каскадирование. Модуль Wi-Fi позволяет легко интегрировать котел в систему «Умный дом», делая управление еще более удобным, интуитивным и современным. Кроме того, есть возможность подключения датчика температуры наружного воздуха, что помогает автоматически регулировать работу системы в зависимости от погодных условий.

Современный дизайн

В линейке Thermex Antares представлены котлы с классической европейской конструкцией корпуса с размером 700–400 мм. Соответственно, они занимают мало места и требуют небольшой монтажной глубины. Благодаря качественной шумоизоляции корпуса нет акустического дискомфорта. Передняя часть корпуса котла выполнена из стекла, за которым находится большая интерактивная панель управления. Такой дизайн не только подчеркивает современность и технологичность оборудования, но и делает его стильным элементом помещения.

Котлы Thermex Antares разработаны профессиональной командой R&D корпорации Thermex. Производятся инженеринговым дивизионом Thermex GazPro. Производство компании действует в трех странах: России, Турции и Китае. В нашей стране предприятие расположено в городе Тосно Ленинградской области. Площадь завода занимает 60 тыс. м², производительность составляет четыре единицы в минуту и 2 млн единиц в год, а процент автоматизации равен 90%. Каждый выпущенный продукт проходит 100%-ную проверку качества на каждом этапе производства с соблюдением всех мировых стандартов качества.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА THERMEX



РОСТерм: российские технологии выходят на мировой уровень

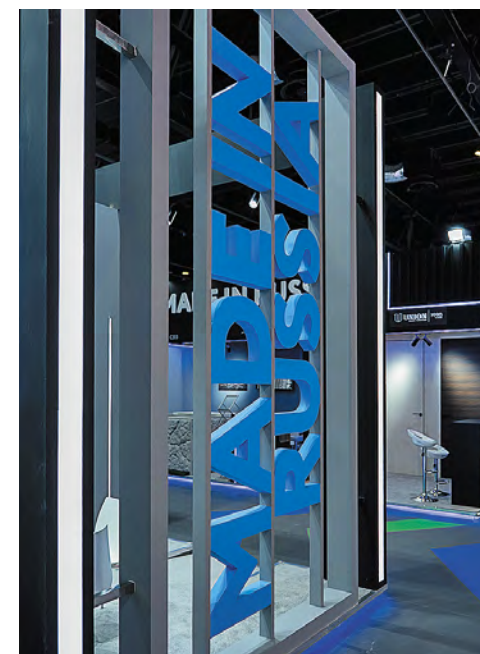
РОСТЕРМ
С гордостью сделано в России!

Татьяна Смирнова / Ведущий отечественный производитель инженерных систем принял участие в главной строительной выставке Ближнего Востока — The Big 5 Global 2025. 🇷🇺

Компания РОСТерм — ведущий российский производитель труб и фитингов из полимерных материалов приняла участие в международной строительной выставке The Big 5 Global 2025, прошедшей с 24 по 27 ноября 2025 года в Дубае (ОАЭ). Это мероприятие стало важной площадкой для демонстрации российских технологий и инновационных решений на мировой арене. Участие в выставке предоставило компании уникальную возможность не только презентовать миру свою высококачественную продукцию, но и наладить новые международные деловые связи, которые станут основой для будущего сотрудничества.

Выставка The Big 5 Global проводится с 1982 года. В настоящее время она считается главной строительной выставкой Ближнего Востока и одной из крупнейших в мире. В этом году The Big 5 Global собрала 2000 экспонентов из более 80 стран и 8 тыс. посетителей-специалистов. Россия была представлена коллективной экспозицией «Сделано в России», где свои достижения продемонстрировали 30 российских компаний из 17 регионов страны. В том числе представила свой промышленный потенциал международному рынку и компания РОСТерм.

На стенде РОСТерм особое внимание специалистов вызвали трубы Ре-Ха/PP-RCT и фитинги — продукция с высоким уровнем надежности, полностью производимая в России. Эти материалы отличаются высокой прочностью, долговечностью и устойчивостью к коррозии, что делает их востребованными в современных инженерных и строительных проектах. Интерес к продукции, представленной из РФ, свидетельствует о растущей роли отечественных материалов в международных проектах, что является отличным индикатором их конкурентоспособности на глобальном рынке. В частности, благодаря мощностям производства и качеству, подтвержденному собственной лабораторией, решения РОСТерм вызвали интерес у представителей строительных компаний из ОАЭ, Саудовской Аравии, Египта и Катара.



Российский экспортный центр организовал программу деловых переговоров. Команда РОСТерм провела десятки встреч с потенциальными партнерами, дистрибьюторами и инжиниринговыми компаниями. Эти переговоры позволили обсудить сотрудничество, возможность реализации совместных проектов, что, безусловно, является важным шагом для распространения продукции РОСТерм за пределами страны.

Представители РОСТерм отмечают, что участие в выставке The Big 5 Global — это не только вклад самой компании, но и значимый вклад всей российской промышленности в укрепление международной деловой репутации страны. Мероприятие помогло показать позитивный образ России как поставщика современных инновационных

и конкурентоспособных решений. Вклад РОСТерм в формирование отечественной экспозиции укрепил положительный имидж страны на глобальной арене.

«Мы показали, что «Сделано в России» — это про стабильность, технологии и способность конкурировать на глобальном рынке. Есть понимание, что российский продукт востребован и вызывает реальный интерес у других стран. Уверены, что участие в таких международных выставках даст импульс к новому взаимовыгодному сотрудничеству и проектам в будущем. Такие мероприятия создают прочную основу для дальнейшего расширения экспортных возможностей и укрепления позиций России», — подчеркивают в компании РОСТерм.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА РОСТЕРМ

НЕЗАВИСИМАЯ
ОЦЕНКА
КВАЛИФИКАЦИИ

НОК



Наши преимущества:

- ✓ Работаем с 2015 года
- ✓ Гибкий график профессиональных экзаменов
- ✓ Возможность одновременной сдачи экзаменов для 10–12 соискателей
- ✓ Возможность сдачи экзаменов по направлениям: инженерные изыскания, архитектурно-строительное проектирование и строительство на одной экзаменационной площадке

Квалификации:

- ✓ Главный инженер проекта (специалист по организации инженерных изысканий) (7-й уровень квалификации)
- ✓ Главный инженер проекта (специалист по организации архитектурно-строительного проектирования) (7-й уровень квалификации)
- ✓ Главный инженер проекта (специалист по организации строительства) (7-й уровень квалификации)



Инженерные изыскания и архитектурно-строительное проектирование:
www.avoknw.ru
avoknw@avoknw.ru



Строительство:
www.spbnok.ru
info@spbnok.ru



ЦОК

Место проведения НОК:
197342, г. Санкт-Петербург,
Сердобольская ул.,
д. 65, литера «А»

+7 (812) 336-95-69



ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ ИНЖЕНЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

Wilo-Helix VE — энергоэффективный вертикальный многоступенчатый насос с синхронным мотором на постоянных магнитах для применения в системах водоснабжения.



Энергоэффективный насос с синхронным двигателем на постоянных магнитах

Широкий выбор настроек управления насосом и насосной системой (до 6-ти насосов)

Низкий уровень шума и компактный дизайн

Сенсорный экран с понятным и удобным интерфейсом управления

Функции защиты электродвигателя и гидравлики

Высокий гидравлический КПД благодаря минимальным зазорам между ступенями

www.wilo.ru
selectonline.ru

Аэропорт Левашово: «Взлет разрешаю»



АЭРОПОРТ ЛЕВАШОВО
САНКТ - ПЕТЕРБУРГ

Лариса Петрова / Год назад бывший строго военным аэродром Левашово в Выборгском районе Петербурга преобразился — превратился в аэропорт Левашово с уникальным пассажирским терминалом, построенным по самым современным технологиям. Хозяиничает там структура ПАО «Газпром» — «Газпром авиа». 🗑

Между ПАО «Газпром» и Министерством обороны РФ в 2021 году было заключено концессионное соглашение, в рамках которого ведется реконструкция бывшего военного аэродрома. По версии Минобороны, стоимость проекта должна была составить 10 млрд рублей. Но несколько лет назад «Газпром» называл цифру в 41 млрд рублей.

Как сообщали СМИ, планировалось вовлечь в гражданский оборот 198 га земель Минобороны, «Газпром» рассчитывал на 466 га.

Предполагалось разбить проект на шесть этапов, включая сооружение двух новых

аэровокзальных комплексов, штаб-квартиры «Газпром авиа», профилактория для летного состава, бизнес-центра, а также реконструкцию взлетно-посадочной полосы и строительство подъездных путей.

Природа и комфорт

Авторский коллектив архитектурно-строительного бюро «Ингмар «АСБ»» под руководством Ингмара Витвицкого спроектировал одноэтажный аэровокзальный комплекс общей площадью 3,5 тыс. кв. м.

Это главная постройка на территории аэропорта. Здание спроектировано по стандартам строительства WELL, который регламентирует целый ряд составляющих комфорта: системы вентиляции, количество растений, чистая вода, шумоизоляция, освещение, функциональные планировки и проч.

Фасады аэровокзала выполнены из структурного остекления с применением горизонтальных и вертикальных наружных ламелей — в зависимости от стороны света, то есть дневной освещенности. Северный и южный фасады украшает моллированное стекло с медиаэкранами над входами. Защитную функцию на входах выполняют светопрозрачные навесы.

Награды проекта Левашово

- ★ XXXII Международный архитектурный фестиваль «Зодчество-2024» — диплом Союза архитекторов России в номинации «Промышленная архитектура и инфраструктурные объекты».
- ★ Дипломант Национальной премии «Лидеры проектирования» в номинации «Проект года» в категории «Инфраструктура», 2024 год.
- ★ Победитель Национальной премии «Лидеры проектирования», 2024 год.
- ★ Лауреат конкурса инновационных проектов в сфере недвижимости GOOD INNOVATIONS Российской гильдии управляющих и девелоперов в номинации «Архитектура», 2022 год.
- ★ Бронзовый диплом раздела «Проекты» в номинации «Объект нового строительства» Российского смотра-конкурса с международным участием «Стекло в архитектуре» ArchGlass, 2022 год.

Фасады, где много стекла с зеркальным эффектом, отражают расположенные вокруг зеленые насаждения и валуны, повторяя их. Прослеживается тема северной природы — с соснами и гранитными камнями.

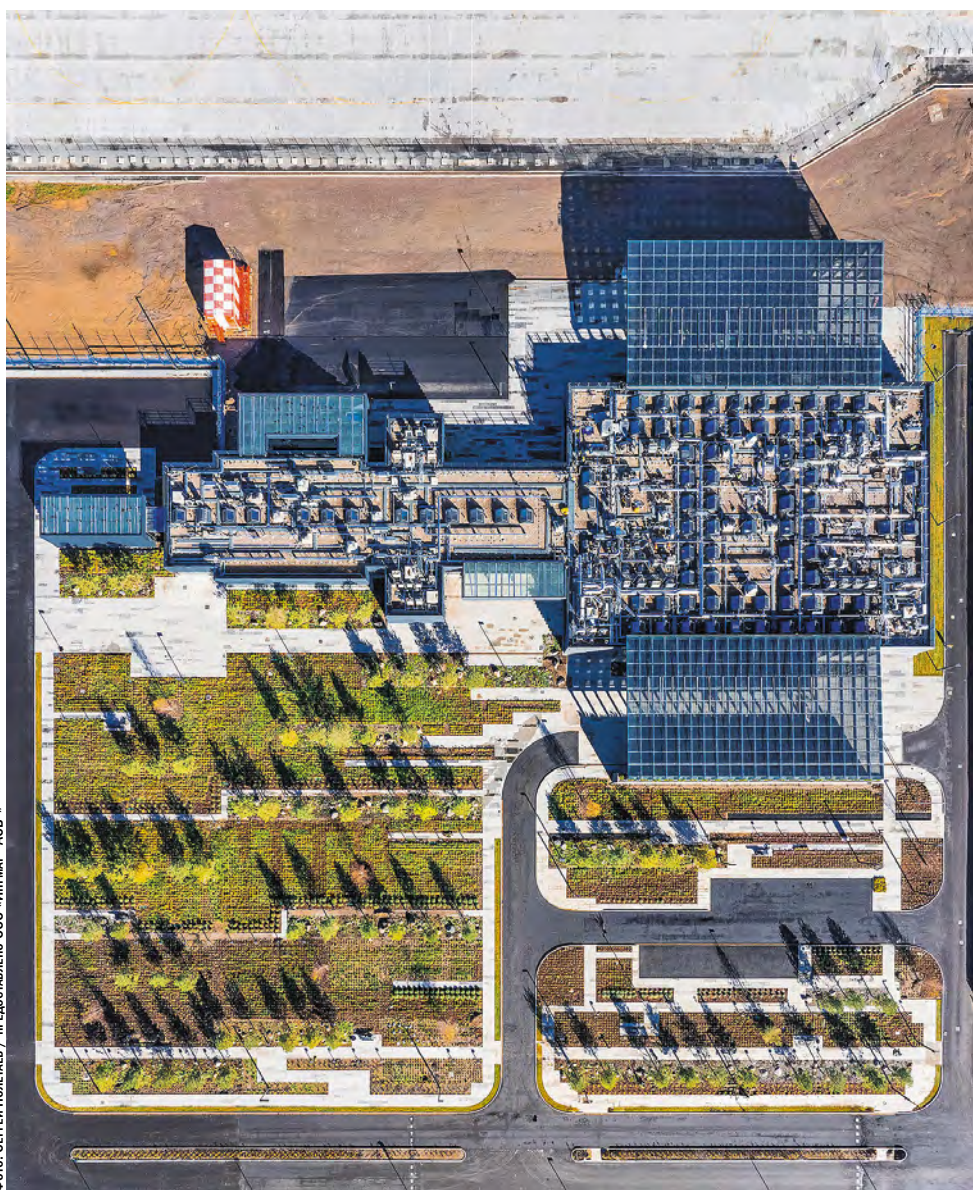
Над декоративным водоемом располагается малая архитектурная форма, символизирующая земной шар. Благодаря отражению солнечных лучей от водной поверхности на поверхности шара играют блики. По мнению авторов, это создает визуальное ощущение полета и парения над землей.

Одно из дизайнерских решений — суперграфика с разметкой и следы покрышек приземляющегося самолета, расположенная фрагментарно по всей территории аэропорта.

Весь аэровокзальный комплекс — безбарьерная среда. Здесь нет ступеней и бордюров.

Инженерно-строительная составляющая

Над созданием и реализацией проекта трудилось много компаний. В качестве партнеров и соавторов выступали проектные организации ООО «Петрофиль Плюс», ООО «Техноград Норд», НП «ГПСК «Возрождение»», ООО «Астронис», ООО «Мартини Рус».



1937

Аэродром Левашово создан в 1937 году как аэродром авиаремонтного завода. Площадка, расположенная на юго-западе поселка Левашово, использовалась с первых дней Великой Отечественной войны.

2021

В октябре Министерство обороны РФ и ПАО «Газпром» заключили концессионное соглашение о реконструкции и переоборудовании военного аэродрома в гражданский аэродром совместного базирования. В ноябре КГА согласовал внешний вид нового аэропорта «Газпрома».

2022

В декабре состоялась официальное открытие аэродрома Левашово. На новую полосу первым сел многоцелевой транспортный самолет Ан-72.

2024

В июле получено разрешение на ввод в эксплуатацию IV очереди аэропорта, в рамках которой построена дорожная инфраструктура. В декабре достроен малый пассажирский терминал.



Фото: Сергей Полетаев / предоставлено ООО «Ингмар АСБ»



Фото: Ирина Денисова / предоставлено ООО «Ингмар АСБ»

Инженерные системы проектировала компания «СКВ». Специалисты компании скорректировали разделы проектной документации и разработали рабочую и сметную документацию по системам отопления, вентиляции и кондиционирования, индивидуального теплового пункта, водопровода и канализации.

Два серьезных технических решения разработало и реализовало инженерное бюро компании UNISTEM. В частности, это система для защитных навесов, выполненных из алюминиевых профилей с многоуровневой системой отвода воды и дополнительной защитой от осадков с помощью уплотнителей из вулканизированного каучука. Встроены стекла с интегрированными фотоэлементами. Также это применение солнцезащитных ламелей, которые не только защищают от солнца, но и выполняют декоративную функцию. Ламель имеет габаритные размеры 300 × 34 мм и выполнена в виде параллелограмма с углом наклона 30 градусов.

Соединила аэропорт с улично-дорожной сетью города компания «АБЗ-Дорстрой» (входит в группу компаний «АБЗ-1»). Был построен путепровод, разворотное кольцо и два съезда, соединяющие аэродром с КАД в районе 129 км — правоповоротный и левоповоротный (со строительством путепровода над проезжей частью). Длина основного путепровода составляет более 500 метров, длина каждого съезда — более 1,1 км.

Кроме того, было сделано переустройство инженерных сетей (водопровод, канализация, кабельные сети электропитания) общей протяженностью более 2800 метров, построены локальные

очистные сооружения, смонтирована система мониторинга инженерных сетей, сетей связи и наружное освещение объекта. Также проведен монтаж системы транспортной безопасности.

Ранее реконструкцию взлетно-посадочной полосы выполнили компании, входящие в «Газпром Инвест», «Газпром гражданское строительство».

Мечтать не вредно

Размах у проекта был серьезный — на шесть этапов.

Предполагалось, что малый терминал будет задействован для пассажиров внутренних рейсов, а для международных (на что ранее было получено разрешение) будет построен более просторный терминал. Пока терминалами пользуются в основном сотрудники ПАО «Газпром», вылетающие в командировки по всей стране.

Сейчас ситуация не самая лучшая для авиаперелетов — даже в смысле аэропортов назначения, но прежние планы, возможно, будут реализованы. Это означает строительство второго терминала с пограничным пунктом, увеличение пассажиропотока — если все прежние планы будут реализованы, он может составить до 2 млн человек в год.



Фото: Сергей Полетаев / предоставлено ООО «Ингмар АСБ»

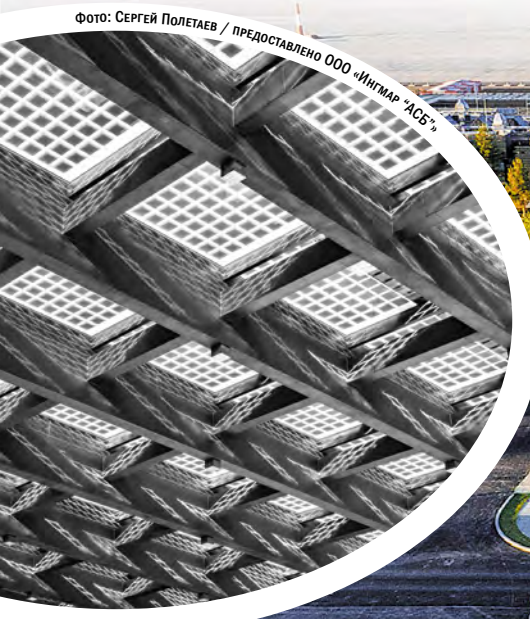


Фото: Сергей Полетаев / предоставлено ООО «Ингмар АСБ»



Фото: Сергей Полетаев / предоставлено ООО «Ингмар АСБ»

Инновации для снижения сроков строительства и финансовых затрат на этапах строительства и эксплуатации объекта

Методика снижения веса здания

- ➔ светопрозрачная кровля — система ETFE состоит из пневматических мембран-подушек, заключенных в алюминиевые профили и поддерживаемых легкой несущей конструкцией;
- ➔ шаростержневая конструкция кровли и части фасадов

Адаптивность и устойчивость к изменениям

- ➔ модульный конструктив (принцип конструктора — типовые решения с разным уровнем отделки);
- ➔ инженерные узлы в центре нагрузок с автономностью по уровням и объектам потребления (шумные технические помещения вынесены из здания, обслуживание инженерных систем скрыто от глаз посетителей);
- ➔ инженерные сети в фальшполах;
- ➔ электрика и слабые токи под потолком

Возобновляемая/зеленая энергетика

- ➔ солнечные панели (через инвертор направляется в сеть для потребителей 2-й категории);
- ➔ тепловые насосы;
- ➔ хладоцентры

Пассивная энергоэффективность

- ➔ светоотражение: наружные ламели — горизонтальные с южной стороны от «высокого» солнца и вертикальные на западе и востоке от «низкого» — устанавливаются по расчету экранирования солнечной энергии;
- ➔ напыление;
- ➔ рекуперация воздуха;
- ➔ фор-камеры;
- ➔ бадгиры

- ✓ Вакуумный мусоропровод
- ✓ Система снеготаяния
- ✓ Зарядки для электротранспорта

Источник: ООО «Ингмар АСБ»

Банкротные торги: кто сократит риски

Лариса Петрова / Покупка недвижимости через торги по банкротству дает возможность приобрести объект значительно ниже его рыночной стоимости, но есть нюансы юридического характера, с которыми не каждый покупатель справится. 📌

По данным ГИС «Торги», в 2025 году в базе размещены 2470 объявлений о торгах банкротной недвижимости и 581 — о продаже банкротных земельных участков. В 2024 году таких объявлений было 4367 и 982 соответственно. При этом, по данным компании «Долговой консультант», в прошлом году состоялись 3079 торгов, на которых продавались квартиры ипотечных должников.

По подсчетам компании «Долговой консультант», за первые восемь месяцев текущего года успешно завершились 1198 торгов, это число соответствует количеству проданных объектов жилой недвижимости (квартир, комнат, долей в праве собственности). В ходе торгов покупатели предложили стоимость на 15% выше первоначальной, кредиторы вернули 3,796 млрд рублей. В среднем стоимость одного жилого помещения по стране на торгах составила 3,168 млн рублей при выставленной на торги за 2,745 млн рублей.



«Результат за восемь месяцев по количеству проданных объектов и по увеличению цены — впечатляющий. В прошлые годы в среднем на торгах ежегодно продавались по 4 тыс. квартир при росте цены на 25% и более. Причин несколько. Должники стали разговаривать с кредиторами и начинают погашать долги, не доводя ситуацию до судов и последующих торгов. На торгах отсутствует покупатель. Третье, менее очевидное объяснение, — кредиторы предпочитают взять жилье «на баланс», чтобы продать его после того, как улучшится экономическая ситуация», — пояснил **Денис Аксенов, генеральный директор коллекторского агентства «Долговой Консультант».**

Минимизация рисков

Потенциальных покупателей, которые разбираются в процессах на рынке недвижимости, интересуют банкротные объекты — их можно купить с дисконтом. Но это только в теории. Торги проводятся на десятках электронных торговых площадок, каждая из них имеет уникальный интерфейс и индивидуальный регламент. Любой неверный шаг лишает возможности купить нужное имущество, а то и потерять деньги.



«Я много раз наблюдал сделки по банкротным торгам и вижу, как они меняют рынок. Формально такие продажи дают шанс получить недвижимость с дисконтом до 30% от рынка. На практике этот дисконт получает не каждый: порог входа высокий не только из-за денег. Юридические нюансы требуют опыта, и без него человек быстро попадает в ловушку», — отмечает **Константин Анохин, эксперт по банкротным торгам, управляющий партнер агентства «Генератор Недвижимости».**

Разобраться в происходящем действительно непросто. Например, электронная торговая площадка ЭТП ВТБ-Центр аккредитована на полусотне ЭТП. Поэтому ВТБ запустил цифровой сервис «Агент на торгах», чтобы сопровождать клиентов при покупке недвижимости на торгах по результатам банкротств — от консультации и регистрации на электронной площадке до участия в аукционе и оформления сделки. Такой формат снижает риск ошибок и избавляет клиентов от необходимости самостоятельно разбираться в юридических тонкостях торгов по банкротству.

В ВТБ отмечают, что сделки по банкротным торгам юридически полностью безопасны. Право собственности оформляется по результатам публичной процедуры, утвержденной арбитражным судом, что исключает возможность ее оспаривания.



«Инициатива ВТБ может упростить отдельные технические шаги, но она не меняет суть самой работы. Самые серьезные трудности начинают появляться задолго до подачи заявки: нужно проверить объект, понять его реальное состояние и разобраться в ситуации вокруг него. Ошибки здесь приводят к затяжным спорам и нередко — к непредсказуемым решениям суда», — указывает **Валерий Летенков, генеральный директор «Агентства инвестиций в недвижимость Москвы».**

По его словам, сами торги — только верхушка процесса. Они требуют аккуратной подготовки: собрать документы, оформить электронную подпись, подстроиться под требования площадки. Если банк предложит сервисы, которые снимут часть этой рутины, это облегчит жизнь покупателям. Но основная нагрузка все равно остается на человеке. Нужно оценить рыночную стоимость квартиры, просчитать риски, выстроить стратегию, проверить документы, запросить информацию у управляющей компании, разобраться с историей собственника. Эти шаги нельзя автоматизировать полностью.

Кроме обычных торгов в практике торговых площадок есть торги на понижение цены, когда дисконт может достигать 60%. Если предыдущие торги прошли неуспешно, следующие проходят с понижением стартовой цены на 10–15%. Затем следует публичное предложение, где дисконт может достигать пошагово в процессе торгов 80%.

Источник: Торги.ру

«Покупка на торгах подходит не всем. Это инструмент для тех, кто готов тратить время, вникать и работать руками. Особенно если речь идет о банкротной недвижимости: примерно в восьми случаях из десяти после сделки начинаются суды. Условный «дисконт» в объявлении часто скрывает спорные ситуации, которые превращают покупку в долгий процесс», — резюмировал Валерий Летенков.

СТАТИСТИКА ПО ТОРГАМ В БАНКРОТСТВЕ

Год	Кол-во торгов	Кол-во успешных торгов	Кол-во лотов	Кол-во проданных лотов	Сумма проданного, млрд руб.
2022	185 938	58 846	281 062	84 323	296
2023	191 203	65 208	288 590	87 808	247
2024	192 168	56 421	265 438	74 050	194
2025	177 940	43 672	224 379	53 746	155,5

Источник: Торги России

РЕАЛИЗОВАННОЕ НА ТОРГАХ ЗА 2024 ГОД ЖИЛЬЕ ДОЛЖНИКОВ

сортровка в алфавитном порядке	Количество состоявшихся торгов жилой недвижимости в 2024 году, ед.	Начальная цена (старт торгов), млн руб.	Финальная цена (завершены торги), млн руб.	Изменение цены	Средняя цена одного объекта недвижимости на торгах, руб.
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	3079	7858,3	9365,1	19,2%	2 552 240
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	749	2996,8	3537,2	18,0%	4 001 064
Белгородская область	27	63,1	72,3	14,5%	2 337 578
Брянская область	8	13,0	14,5	11,5%	1 625 670
Владимирская область	31	44,3	57,0	28,6%	1 430 388
Воронежская область	61	170,1	220,3	29,5%	2 789 182
Ивановская область	25	34,5	41,3	19,7%	1 379 956
Калужская область	13	16,7	21,7	29,6%	1 286 941
Костромская область	23	23,3	28,6	23,1%	1 939 105
Курская область	16	37,1	46,9	26,4%	2 316 457
Липецкая область	9	13,3	18,3	37,6%	1 476 602
Московская область	251	933,7	948,6	1,6%	3 719 726
Орловская область	9	24,5	25,8	5,5%	2 721 636
Рязанская область	25	45,5	59,9	31,7%	1 819 458
Смоленская область	24	36,7	41,1	12,0%	1 529 428
Тамбовская область	4	8,0	10,7	33,4%	2 011 904
Тверская область	21	32,7	36,9	12,6%	1 558 818
Тульская область	24	37,1	42,9	15,7%	1 544 028
Ярославская область	39	93,7	106,1	13,1%	2 403 820
Москва	150	1369,4	1744,4	27,4%	9 129 442

Источник: Долговой Консультант

Набирая обороты

По мнению участников рынка, банкротные торги будут проходить активнее. Электронных торговых площадок в стране много, на рынке появились консультанты-сопровождающие, количество банкротств не сокращается.

«Сегодня лотов стало больше, и среди них действительно встречаются интересные объекты. Но найти их — отдельная работа. Недостаточно просто «взять что-то с торгов». Если объект не проходит проверку или не имеет понятной перспективы, никакая скидка не спасает — покупка превращается в убыток», — предостерегает Валерий Летенков.

В то же время он называет участие в банкротных торгах нишевой историей: «Те, кто умеют работать с такими объектами, продолжают этим заниматься. Остальным важно понимать: торги привлекают только на первый взгляд, а выгода появляется не из-за площадки, а из-за тщательной проверки каждого объекта».

Константин Анохин не советует входить в банкротные торги без специалиста, который умеет проверять объект, историю должника, требования кредиторов и сценарии развития споров. Самостоятельные попытки нередко заканчиваются потерями.

По его словам, когда частный покупатель приходит с мыслью «у меня есть полмиллиона, хочу выиграть что-нибудь выгодное»,



Рынок недвижимости на торгах по банкротству может стать одним из драйверов для роста инвестиционной активности. Есть возможность приобрести ликвидные активы с дисконтом

он часто недооценивает риск. «Покупка на торгах по банкротству, по сути, превращается в предпринимательскую сделку: ее результатом должна стать прибыль, а любой предпринимательский шаг несет риск. Если нет компетенций, высока вероятность ошибиться. Случаи успешных покупок встречаются, но встречаются и обратные истории — порой гораздо чаще. И рынок тут не станет проще. Закредитованность растет, количество банкротств увеличивается, поэтому лотов станет больше. Торги будут набирать обороты, но интерес к ним будет идти в первую очередь от тех, кто работает с перепродажей и флиппингом. Для профессионалов этот инструмент дает пространство для маневра», — полагает Константин Анохин.

По его мнению, частному покупателю выгоднее смотреть в сторону срочных выкупов: там меньше юридических рисков и более прозрачный процесс, чем на торгах, где каждая ошибка превращается в цепочку проблем.

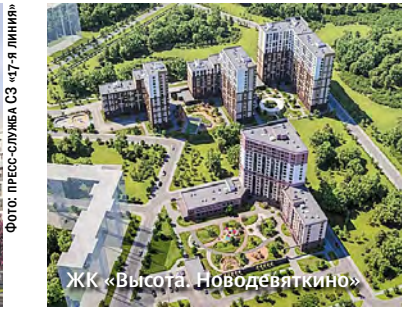
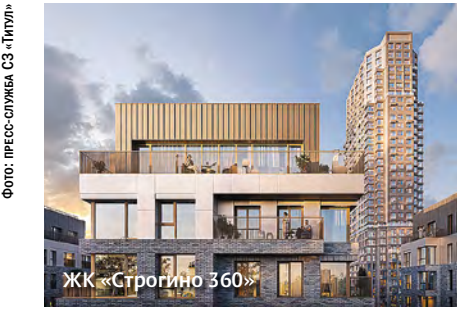
По оценке экспертов ВТБ, рынок недвижимости на торгах по банкротству может стать одним из драйверов для роста инвестиционной активности. Покупатели получают возможность приобрести ликвидные активы с дисконтом, а бизнес — инструмент для выхода на новые сегменты рынка.

СТАТИСТИКА ТОРГОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 17 НОЯБРЯ 2025 ГОДА

Год	Земельные участки				Недвижимость (за исключением земельных участков)			
	Кол-во объявлений	Начальная цена, млрд руб.	Итоговая цена, млрд руб.	Повышение в ходе торгов, %	Кол-во объявлений	Начальная цена, млрд руб.	Итоговая цена, млрд руб.	Повышение в ходе торгов, %
2022	259	0,327	0,652	99,26	2064	4,9	9	83,59
2023	723	1,39	1,68	21,25	5185	14,71	22,28	51,42
2024	982	1,14	1,54	13,5	4367	15,57	17,68	13,5
2025	581	0,926	1,14	22,94	2470	8,08	9,35	15,64

Источник: ГИС «Торги»

Новые жилые комплексы столичных регионов, выведенные в продажу в октябре-ноябре 2025 года



	МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ			САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ				
Название ЖК	NEXUS by Akvilon (МФК)	Начало	Строгино 360	17-я линия	Высота. Новодевятино	Галерная Гавань	Финский Квартал (Панорама Юкки)	Речной квартал
Класс ЖК	Бизнес	Элитный	Бизнес (серия ПИК+)	Бизнес	Стандарт	Бизнес	Комфорт	Комфорт
Адрес	Кунцевский район, Ярцевская улица	Пресненский район, улица Сергея Макеева, 7, на территории бывшего КБ Мотор	Район Строгино, улица Маршала Прошлякова, вл. 12, корп. 4	Василеостровский район, 17-я линия В. О., 54, корпус 6, на территории бывшего эскалаторного завода им. Котлякова	ЛО, Всеволожский район, Новое Девятино	Василеостровский район, Шкиперский проток, 16-18, территория бывшего завода им. Кулакова	ЛО, Всеволожский район, Юкковское поселение, деревня Лупполово	Невский район, Октябрьская набережная
Ближайшая станция метро	Молодежная, 3 мин. пешком	Улица 1905 года, 19 мин. пешком	Строгино, 17 мин. езды на общественном транспорте	Василеостровская, 15 мин. пешком	Девятино, 23 мин. езды на общественном транспорте, 10 мин. езды на автомобиле	Приморская, 10 мин. езды на общественном транспорте	Проспект Просвещения, 25 мин. езды	Ломоносовская, 21 мин. езды
Материал стен	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич
Энергоэффективность	Класс А	Класс А+	Класс С	Класс А	Класс В	Класс В	Класс В	Класс А
Кол-во этажей	46	3-11-28-48	10	9-10	8-10-18	8-12	6-9	23-24
Застройщик	СЗ Титул	СЗ Начало	СЗ Луч	СЗ 17-я линия	ГК Стоун	СЗ Проект-С-37 (ПСК)	СЗ Развитие Вектор	СЗ Строительный трест
Участники проекта	Группа Аквилон, бюро Остоженка, архитектурное бюро SCAPE	ГК Донстрой, бюро Генпро	ГК ПИК	Проектная Культура, физические лица, аффилированные с компанией Отделстрой		Архитектурное бюро Интерколумниум, Проектное Бюро ЗД, бюро А4	ГК Развитие	ГК Трест, архитектурное бюро Интерколумниум, студия интерьера Inderoom, студия ландшафтного дизайна URBAN GREEN
Фасады, архитектура	ЖК и бизнес-центр на общем стилобате. Фасады выполнены из стеклофибробетона, алюминиевых кассет и панорамного остекления	Футуристический проект со стеклянными фасадами; на нижних этажах — облицовка натуральным камнем	Фасады с треугольными эркерами натуральных оттенков с текстурной плиткой и вкраплениями металла	Голландский стиль, центральная часть — каскады с открытыми террасами на выступах; бежево-коричневые фасады, остекление	Фасады выполнены в палитре шпукатури с элементами искусственного камня	Баварская кладка из клинкерного кирпича, архитектурная подсветка	Разновысотные дома со светлыми фасадами, оформленными цветными вставками	Навесные вентилируемые фасады с облицовкой керамогранитом, графитового и белого тонов; декоративная подсветка
Выведено корпусов	1	4	3	2	1	3	2	3 (1-я очередь)
Всего корпусов в проекте	1	8	3 (1-я очередь)	2	4	6	4	7
Выведено лотов	639	288	462	540	391	409	178	337
Всего лотов в проекте	639	1250	462 (1-я очередь)	805	1137	813	638	598 (1-я очередь)
Квартирография	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 28,6-93,5 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 33,5-263,9 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 28-114,9 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 28-93 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 24,7-79,4 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 29,5-134 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 22,5-148,7 кв. м	От одно- до трехкомнатных площадью 37,1-87,4 кв. м
Особые квартиры	Видовые квартиры, пентхаусы, варианты с угловыми комнатами	Варианты с балконами, лоджиями, террасами, с полукруглыми окнами в пол, окнами в ванной	Варианты с дополнительными санузлами, гардеробными, мастер-спальнями, террасами, балконами	Варианты с балконами, лоджиями, верандами, террасами	Варианты с балконами, лоджиями	Варианты с видами на Галерную гавань, Финский залив и Неву, с французскими балконами, террасами, мастер-спальнями, свободными планировками	Варианты с террасой, верандой, гардеробными, дополнительными санузлами, балконами, лоджиями, мастер-спальнями	Варианты с мастер-спальнями, гардеробными, постирочными, террасами, кладовыми
Потолок, м	2,85-3,55	3,4-4,1	2,76-3,22	2,73	2,53	3,02	2,76	2,7
Варианты отделки	✓ предчистовая	✓ без отделки ✓ чистовая	✓ чистовая	✓ предчистовая ✓ чистовая	✓ чистовая	✓ предчистовая ✓ чистовая бизнес-класса с вариациями цветовых решений	✓ предчистовая	✓ без отделки ✓ чистовая в двух вариантах
Цена лота, руб.	19 млн — 59,7 млн	51,8 млн — 308,6 млн	16,4 млн — 42,8 млн	11,2 млн — 41,4 млн	4,2 млн — 15,1 млн	14,3 млн — 51,2 млн	2,6 млн — 47,8 млн	7,9 млн — 21,6 млн
Опции ЖК	✓ гранд-лобби с лаунж-зоной для резидентов, гостиной с камином и зимним садом, зоной ожидания для гостей и курьеров ✓ кладовые ✓ колясочные ✓ панорамные окна ✓ детский игровой исследовательский центр ✓ фитнес ✓ эксплуатируемая кровля	✓ лапомойки ✓ кладовые ✓ колясочные ✓ детский сад ✓ школа ✓ комьюнити-центр ✓ фитнес-центр с бассейном ✓ детский клуб ✓ лаунж-зона на входе ✓ почтовая зона	✓ лобби ✓ колясочные ✓ школы ✓ детские сады ✓ общественные пространства ✓ спортивный центр ✓ коворкинг ✓ библиотека ✓ офисы ✓ центр инноваций ✓ центр культуры	✓ детский сад на 75 мест ✓ детский досуговый центр ✓ кладовые	✓ детский сад ✓ кладовые	✓ панорамные окна высотой 2,1 м ✓ дизайнерские лобби ✓ детский сад на 160 мест ✓ школа на 1375 мест ✓ ресторан ✓ фитнес-центр ✓ кабинет семейного врача ✓ колясочные ✓ комьюнити-клуб ✓ кинозал	✓ колясочные в корпусе 6	✓ колясочные ✓ школа на 475 мест с бассейном и стадионом ✓ детский сад на 110 мест
Нежилые помещения первого этажа	✓ торговая галерея со стороны бизнес-центра	✓ 34 коммерческих помещения, в том числе с террасами	✓ помещения площадью до 182,8 кв. м	Встроенные помещения площадью 95,3 кв. м; встроенные помещения общей площадью 84,1 кв. м	✓ магазины ✓ сервисы ✓ помещения площадью 43,6-3712,3 кв. м	292 + 316 помещений площадью 4,3-459,5 кв. м	6 помещений в корпусе 6 площадью 56,65-78,67 кв. м	✓ магазины ✓ выставочный центр
Дворовое пространство	✓ многоуровневое пространство с амфитеатром и вертикальным дендрарием ✓ оранжерея с зимним садом ✓ пешеходный бульвар ✓ площадь с арт-объектом возле входа в бизнес-центр ✓ двор-терраса на высоте 7 метров: зоны релаксации под навесами, качели, площадки для воркаута и утренней йоги, уличные коворкинги	✓ игровые площадки для детей ✓ ручей и зоны для семейного отдыха (Млечный путь) ✓ спортивный двор с воркаут-зоной ✓ Метеоритный сад ✓ Космический сад ✓ зеленая зона для прогулок на уровне третьего этажа (променад) ✓ рекреационные зоны на крыше	✓ пешеходный бульвар с магазинами, кафе и зонами отдыха до набережной ✓ памп-трек ✓ кроссфит-зоны	✓ двор-парк ✓ детские и спортивные площадки ✓ велодорожки	✓ детские и спортивные площадки ✓ зоны отдыха ✓ малые архитектурные формы	✓ общественное пространство на набережной с променадом ✓ восстановленные исторические здания, которые станут частью благоустройства ✓ фонтан ✓ беседки для тихого отдыха ✓ детские и спортивные площадки	✓ ландшафтный дизайн ✓ детские и спортивные площадки ✓ пешеходная аллея ✓ места для выгула собак	✓ площадка для воркаута с амфитеатром ✓ коворкинг ✓ детские и спортивные площадки ✓ зоны тихого отдыха ✓ зона настольных игр
Парковка	Подземная двухуровневая с зарядными станциями, 209 м/м; гостевая	Подземная, 897 м/м; гостевая	Подземная, 180 м/м (1-я очередь)	Подземная, 253 м/м с зарядными станциями для электромобилей; гостевая	Гостевая	Подземная, 532 м/м с зарядной станцией для электромобилей и местами для хранения	Гостевая	Подземная, 423 м/м, в том числе зависимых, гостевая
Срок сдачи выведенных объектов	III квартал 2029 года	II квартал 2029 года	IV квартал 2028 года (1-я очередь)	III квартал 2028 года	II квартал 2030 года	III квартал 2028 года	II квартал 2028 года	IV квартал 2028 года
Передача ключей выведенных объектов	31.12.2029	31.12.2029	30.12.2028 (1-я очередь)	01.08.2029	22.12.2030	31.12.2028	31.12.2028	30.09.2029
Срок сдачи проекта	III квартал 2029 года	I квартал 2030 года		III квартал 2028 года	II квартал 2030 года	III квартал 2029 года	II квартал 2028 года	
Передача ключей	31.12.2029			01.08.2029	22.12.2030	31.12.2029	31.12.2028	

Машино-места встали на тропу квартир

Марина Лебедева / На рынке новостроек на фоне растущих цен сокращаются не только продажи квартир, но и машино-мест в паркингах жилых комплексов. 📉

По данным «Движение.ру», по итогам полугодия продажи машино-мест значительно сократились во всех крупных российских городах. При этом продажи машино-мест упали на 20%, жилья — на треть. Всего в городах-миллионниках в строящихся домах было продано 21,5 тыс. машино-мест.

В Москве спрос на парковочные места сократился на 19,8%, в Петербурге — на 28,9%.

«В 2025 году снижение объемов реализации парковочных мест в жилых комплексах наблюдается на уровне общего снижения спроса на квартиры, которое произошло после отмены программы льготной ипотеки. При этом отмечу, что, начиная с июля, в Петербургской агломерации фиксируется положительный прирост продаж квартир в новостройках», — заявила **Ольга Трошева, директор Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (входит в холдинг Setl Group)**.

По мнению экспертов, спрос заметно связан с классом жилья. Для домов высокого ценового сегмента подземный паркинг, в который можно спуститься из квартиры на лифте буквально в тапочках, — обязательный атрибут, поясняет **Наталья Кукушкина, начальник отдела продукта и аналитики Группы ЦДС**. «При этом нужно понимать, что не все покупатели, вне зависимости от класса жилья, приобретают машино-места. У кого-то нет машины, у кого-то машина стоит не так дорого, чтобы оправдать покупку паркинга, у владельца

дорогой квартиры может быть личный водитель, который ставит машину в гараж в другом месте, часть людей не хотят связываться с покупкой места и предпочитают по возможности его арендовать», — рассуждает она.

По словам Натальи Кукушкиной, в паркингах сегодня продается до 50% машино-мест, что считается неплохим показателем. «Сегодня мы имеем тупиковую ситуацию: застройщику дорого строить машино-места, а жителям дорого их покупать. Решения этой проблемы пока нет. Себестоимость строительства машино-мест растет вместе с удорожанием всех строительных материалов и рабочей силы. При этом покупатели часто не готовы приобретать даже места, которые продаются по себестоимости, с большим дисконтом», — утверждает она.

Объем спроса подтверждает **Кирилл Сиволобов, основатель ГК Bau City Development**: «Оптимальный объем машино-мест, который можно быстро реализовать, — это 50% от общего числа квартир».

По его словам, обеспеченность машино-местами в разных проектах различна. Идеальный вариант — ЖК высокого класса на несколько сотен квартир, где количество машино-мест и квартир почти одинаковое. «Однако даже в этом случае паркинг может оставаться полупустым и продаваться годами после ввода объекта в эксплуатацию», — указывает Кирилл Сиволобов.

В массовом сегменте обеспеченность машино-местами гораздо ниже, чем в дорогом. Однако, отмечает эксперт, парковочные места

здесь никогда не пользовались высоким спросом. Как правило, интерес к машино-месту появляется через несколько лет после покупки квартиры. Многие паркинги и спустя пять лет после ввода стоят нераспроданными.

«В бизнес- и премиум-классах ситуация иная: клиенты чаще делают комплексную покупку, приобретая жилье для жизни и место для своего автомобиля. У многих семей сегодня две машины, поэтому наличие паркинга для них — необходимость. Аналогичная тенденция наблюдается и в сегменте рентабельных апартаментов», — добавил Кирилл Сиволобов.

Надежда Ильина, директор по развитию ГК «Лидер Групп», оценивает спрос на парковочные места в комфорт-классе как умеренный. Соответственно, строительство масштабных паркингов в таких проектах нецелесообразно. «Важно учитывать, что после ввода дома в эксплуатацию нераспроданные паркинги становятся для застройщика обременительным активом, поскольку расходы на их содержание ложатся на его плечи», — подчеркнула она.



Как результат — предложения от многих застройщиков получить машино-место в подарок при покупке квартиры.

В ЖК более высокого класса на парковочные места спрос достаточно высок, утверждает Надежда Ильина. По ее словам, компания фиксирует рост спроса с середины весны, а пик приходится на октябрь.

Жадная рука рынка

«Невидимая рука рынка» (по Адаму Смиту) предполагает, что цены приходят в равновесие благодаря согласию продавца и покупателя — «продукта непротивления сторон» (по Ильфу и Петрову). Однако равновесие в сегменте парковочных мест достигается очень извилистым путем.

При сокращении спроса стоимость машино-мест росла. В Москве, по разным оценкам, с начала года цена выросла на 12–18%. При этом цена в ЖК стандарт-класса может составлять 0,5 млн рублей, в более

Динамика продаж машино-мест в новостройках, I пол. 2025 г. к I пол. 2024 г., %		
Город	Динамика продаж машино-мест, %	Динамика продаж квартир, %
Омск	-66,9%	-28,4%
Красноярск	-61,5%	-51,1%
Краснодар	-57,4%	-53,0%
Волгоград	-49,4%	-32,6%
Уфа	-44,4%	-43,2%
Тюмень	-39,7%	-30,6%
Ростов-на-Дону	-38,6%	-28,1%
Санкт-Петербург	-28,9%	-39,1%
Челябинск	-27,6%	-39,3%
Нижний Новгород	-25,3%	-2,7%
Москва	-19,8%	-11,5%
Казань	-16,5%	-19,2%
Новосибирск	-15,8%	-41,0%
Екатеринбург	4,8%	-37,5%
Пермь	18,5%	-25,0%
Воронеж	31,9%	-21,9%
Самара	98,7%	-46,3%

Источник: Движение.ру

EKF Impulse: новое имя в зарядке электротранспорта

Компания «Электрорешения», официальный представитель бренда EKF в России, выводит на рынок решение по организации зарядной инфраструктуры для электромобилей — EKF Impulse: это комплексный подход к проектированию, развертыванию и эксплуатации зарядной инфраструктуры. 📈



Опыт и экспертиза в электротехнике и разработке облачных программных продуктов компании «Электрорешения», а также возрастающий спрос на зарядные станции легли в основу решения по созданию зарядной инфраструктуры EKF Impulse, которое сочетает в себе аппаратную часть, программное обеспечение и сервисное обслуживание.

«Анализ рынка электротранспорта показал, что в 2024 году в России продано рекордное количество новых электромобилей, и есть высокий спрос на индивидуальные электрозаправочные станции для ИЖС, а также на комплексное решение для многоквартирных домов и коммерческих объектов. Экспертиза нашей компании в области электротехники и ИТ-продуктов нашла отражение в зарядной станции EKF Impulse, подходящей для разных типов

заказчиков — от владельца электромобилей до застройщиков и управляющих компаний», — отметил Артем Сергеев, руководитель бизнес-юнита «Новые бизнесы».

Компактные зарядные станции Impulse мощностью 7, 11 и 22 кВт предназначены для зарядки одного электромобиля любого производителя. Зарядные станции комплектуются коннекторами GB/T и Type 2 и обеспечивают надежную и безопасную зарядку благодаря двенадцати типам защиты. Минималистичный дизайн с LED-индикацией статуса и LCD-экраном для вывода информации впишется в любое городское пространство. Зарядные станции подходят как для коммерческого, так и для личного использования, включая установку в подземных паркингах, крытых парковках и на открытом воздухе.

Для эффективного использования мощности на объекте разработано коробочное



справка о компании

EKF — международный бренд электрооборудования, комплексных энергоэффективных решений по электроснабжению и автоматизации промышленных предприятий, гражданских и инфраструктурных объектов. Также под брендом EKF разрабатывается программное обеспечение: умный дом EKF Connect Home и IIoT EKF Connect Industry для промышленности. В актив компании ООО «Электрорешения», которая представляет бренд EKF в России, входят две производственные площадки во Владимирской области, сеть логистических центров, а также собственный отдел R&D и испытательная лаборатория, оснащенная новейшим оборудованием. Приоритетное направление работы компании — разработка комплексных энергоэффективных решений для промышленных предприятий, проектирования и строительства энергетических, гражданских и инфраструктурных объектов.



решение — шкаф динамической балансировки мощности. Установленное внутри шкафа оборудование подключается к облачному решению EKF и позволяет вычислять и распределять мощность для зарядной инфраструктуры, что эффективно решает проблему нехватки мощности в часы пикового потребления.

Владельцы электромобилей могут бронировать зарядные станции и оплачивать зарядку с помощью мобильного приложения EKF Charge, в котором предусмотрена возможность быстрого выбора, бронирования станции и управления зарядной сессией.

Для владельцев зарядной инфраструктуры разработан веб-клиент, который позволяет в режиме реального времени удаленно мониторить статус станций, управлять тарифами и отслеживать аналитику.

Все программные решения реализованы на российской облачной платформе, что гарантирует надежную защиту данных и стабильную работу сервисов.

Особенность EKF Impulse — открытая архитектура и возможность подключить к существующей системе EKF Charge и решению по балансировке новые зарядные станции, поддерживающие ОСРР протокол, от любых производителей.

Сервисная поддержка решения организована на всех этапах жизненного цикла. Опытные специалисты компании «Электрорешения» разработают проект зарядной инфраструктуры под ключ, подберут необходимые компоненты, проведут монтаж и пусконаладку, а также подключат зарядную инфраструктуру к сети и настроят динамическую балансировку мощности.

высоком — от 3,5 млн рублей. Одновременно есть предложения за 20–30 млн рублей.

По словам Ольги Трошевой, стоимость стандартного машино-места в Петербурге сегодня варьируется в широком диапазоне в зависимости от локации и класса проекта. Так, в жилых комплексах массового сегмента, расположенных за пределами КАД, цены составляют в среднем 600–900 тыс. рублей. В городских спальных районах и более статусных локациях стоимость машино-мест выше — порядка 1,5–2 млн рублей.

В проектах высокого класса цена машино-места достигает 7,5 млн рублей.

При этом, отмечает **Алексей Лякин, директор агентства «Дорогая, я дома»**, цены стремительно растут и на вторичном рынке парковочных мест, где минимальная цена сегодня составляет

1,7 млн рублей. «Спрос на паркинги стабильно превышает предложение. Дефицит толкает цены вверх, и место для автомобиля дорожает быстрее, чем сама квартира. Для автомобилистов это выбор без выбора: либо покупать место по высокой цене, либо каждый день искать парковку во дворе», — говорит он.

Возможно, удорожание связано с сокращением предложения — сегодня на рынок выводится меньше проектов, чем, например, год назад. «Стоимость машино-мест растет не из-за спекуляций, а из-за реального дефицита. Уже сегодня в крупных комплексах Петербурга сложно найти вариант дешевле 1,7 млн рублей, и эта планка продолжит повышаться», — подчеркнул Алексей Лякин.

Как утверждает **Светлана Денисова, начальник отдела продаж ГК «БФА-Девелопмент»**, рост цен на машино-места обусловлен в первую очередь растущей себестоимостью строительства.

«Реальный спрос на машино-места остается не очень высоким, за исключением объектов бизнес- и элит-класса, а при текущих стандартных

ипотечных ставках выделить дополнительный бюджет на паркинг клиентам стало еще сложнее», — уточнила она.

«Себестоимость строительства парковочных мест ежегодно возрастает, но у девелоперов нет другого выбора: нормативы не позволяют сокращать их количество», — констатирует Кирилл Сиволобов.

На парковку приходят зарядные станции

Подземные парковки в ЖК теперь не только место для хранения автомобилей. Здесь могут располагаться кладовые, автомойки, комнаты для водителей и т. д. Все чаще в паркингах появляются зарядные станции для электромобилей.

«Современные парковки в Москве уже давно перестали быть просто местами для хранения автомобилей. Сегодня они оснащаются

системами видеонаблюдения, автоматическими шлагбаумами, датчиками занятости мест, динамическими табло, а в новых комплексах — и полноценной цифровой навигацией. Однако



ключевой тенденцией последних лет стала электрификация: наличие зарядных станций перестает быть бонусом и становится обязательным элементом инфраструктуры», — подтверждает **Ирина Никулина, руководитель направления телекоммуникаций и электрозаправочных станций компании «Электрорешения» (бренд ЕКФ)**.

По официальным данным, на конец первого полугодия 2025 года в России было зарегистрировано около 138,5 тыс. электромобилей и гибридов. При этом действуют лишь 8 тыс. зарядных станций. Это в десять раз меньше целевых показателей, установленных Концепцией развития производства и использования электрического автомобильного транспорта в Российской Федерации. В конце октября в Госдуме внесен законопроект, согласно которому регионы обязаны внести в градостроительные документы норматив — минимальную долю машино-мест, оснащенных зарядными устройствами. Минимум составляет 5% от общего количества мест на стоянке.

«В Москве такой норматив действует. В текущем году 5% парковочных мест должны быть оснащены зарядками, в 2026-м — 10%, в 2027-м — 15%», — рассказал **Андрей Гурленов, генеральный директор Sitronics Electro**.

Как рассказал **Александр Мироненко, заместитель генерального директора по развитию PUNKT E**, подземные паркинги в ЖК обычно оснащаются «медленными» зарядными станциями на индивидуальных парковочных местах владельцев электромобилей. Зарядка происходит

Динамика доступности парковочных мест по сравнению с жильем, I пол. 2025 г. к I пол. 2024 г.

Город	Доля цены м/м в цене лота, I пол. 2024 г.	Доля цены м/м в цене лота, I пол. 2025 г.
Тюмень	6%	8%
Краснодар	9%	11%
Казань	9%	11%
Волгоград	15%	11%
Москва	13%	13%
Санкт-Петербург	14%	14%
Новосибирск	15%	15%
Ростов-на-Дону	17%	17%
Екатеринбург	19%	19%
Воронеж	21%	20%
Нижний Новгород	17%	20%
Пермь	22%	21%
Уфа	17%	21%
Самара	15%	22%
Красноярск	16%	22%
Омск	24%	23%
Челябинск	35%	29%

Источник: Движение.ру

по тарифу для физического лица (он в разы ниже, чем для организаций или при зарядке в публичной сети). На уличных парковках в ЖК можно установить «быстрые» зарядные станции. «Это удобно для жителей без собственных парковочных мест, электротакси или служб доставки», — пояснил эксперт.

По словам Андрея Гурленова, чтобы не увеличивать выделенную мощность и использовать электросети эффективнее, в ЖК часто устанавливают системы балансировки мощности, которые позволяют подключать больше зарядных станций без дополнительной нагрузки на электросеть.

«Оптимальное количество зарядных точек — 5–10% от общего числа машино-мест, но по факту в большинстве проектов этот показатель редко превышает 1–2%. Причины понятны: высокая стоимость оборудования, необходимость модернизации электросетей и опасения девелоперов, что спрос пока не догнал предложение.

Продолжение на стр. 26

Изменение цен на машино-места в новостройках, I пол. 2025 г. к I пол. 2024 г.

Город	I пол. 2024, м/м, цена, млн Р	I пол. 2025, м/м, цена, млн Р	Изменение цены, %
Самара	1,02	1,63	60,2%
Красноярск	0,99	1,45	46,4%
Краснодар	0,58	0,77	31,7%
Уфа	1,12	1,45	30,1%
Казань	0,93	1,21	29,5%
Тюмень	0,42	0,53	24,8%
Нижний Новгород	1,48	1,83	23,5%
Москва	2,42	2,95	21,6%
Санкт-Петербург	1,30	1,45	12,2%
Ростов-на-Дону	1,02	1,13	11,0%
Новосибирск	0,99	1,08	9,4%
Екатеринбург	1,21	1,32	8,9%
Пермь	1,39	1,47	5,9%
Воронеж	1,15	1,21	5,8%
Омск	1,84	1,86	1,1%
Челябинск	1,76	1,78	0,8%
Волгоград	0,78	0,60	-23,0%

Источник: Движение.ру



XXIII СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ Санкт-Петербурга

10 декабря 2025 года | начало в 15.00

Исторический парк «Россия — моя история», атриум

Санкт-Петербург, ул. Бассейная, д. 32



Генеральный информационный партнер



Официальный информационный партнер



При поддержке: НАВИГАТОР



#строителипитера

www.stroysoyuz.ru

Подробности: ssoo_pr@mail.ru, ssoobux@mail.ru

ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 24

Тем не менее рост числа электромобилей в Москве делает откладывание инвестиций стратегической ошибкой», — подчеркнула Ирина Никулина.

Александр Мироненко полагает, что в целевом варианте количество парковочных мест с зарядками должно соответствовать числу электромобилей с учетом их прогнозируемого роста (10% от автопарка к 2030 году). При этом в жилых комплексах бизнес- и премиум-класса это количество может достигать 50% — с учетом текущей динамики продаж электромобилей и подзаряжаемых гибридов, которая уже составляет более 30% от всех машин премиум-категории.

«Наличие зарядной инфраструктуры, особенно заложенное на этапе строительства, позволяет избежать многих бюрократических сложностей, возникающих при установке зарядных станций в уже построенных многоквартирных домах», — отметил он.

По словам Александра Мироненки, еще в 2022 году Минстрой внес изменения в СП 42.13330.2016*, дополнив его требованиями к размещению зарядных устройств на автомобильных паркингах, в том числе и в многоквартирных жилых домах, обязав застройщиков предусматривать не менее 5% от общего числа машино-мест в паркингах для электромобилей, и в том числе оборудовать их зарядными устройствами. Поэтому спрос на зарядки в жилых комплексах стабильно растет, хотя для полноценной реализации законодательных требований есть ряд барьеров.

«Эффективным решением по реализации зарядной инфраструктуры на объектах недвижимости с соблюдением всех нормативных требований видится балансировка мощности электростанций, которая позволяет гибко добавлять новые зарядные станции по мере роста спроса, предусматривая масштабирование при росте количества электромобилей», — добавил он.

Андрей Гурленов указывает на разные варианты собственников зарядных станций. Первый — основной, она может принадлежать владельцу

машино-места. «Либо человек получил разрешение на ее установку, либо купил парковочное место вместе с ней», — пояснил он.

Второй вариант — станции относятся к общедомовому имуществу и находятся в управлении УК. По словам эксперта, девелоперам удобно передавать зарядную инфраструктуру УК сразу после строительства.

Третий вариант — УК сдает место в аренду оператору, который устанавливает станцию и работает по коммерческой модели.

Малогабаритная идея

В конце лета в Петербурге началось обсуждение идеи сократить площадь машино-мест в будущих новостройках. Мысль прозвучала в ходе экспертного совета Национального объединения строителей. Предполагается уменьшить площадь с 13,5 кв. м до 9 кв. м.

По мнению участников рынка, сокращение площади удешевит конечный продукт, однако на рост спроса рассчитывать нельзя.

«Площадь машино-мест — не тот фактор, который стоит рассматривать как основной инструмент повышения продаж. В проектах массового сегмента размеры машино-мест уже близки к нормативным. А в премиальном сегменте наблюдается спрос на парковки увеличенной площади», — утверждает Надежда Ильина.

У Ирины Никулиной идея сократить площади в паркинге, которая периодически обсуждается в отрасли, вызывает опасения: «При оптимизации периметра проще всего убрать то, что занимает место и требует затрат на обслуживание, — именно зарядные станции попадают в группу риска. Но это путь назад: мегаполису нужны не просто компактные, а технологически готовые парковочные пространства».

Светлана Денисова также не видит в этом смысле — это только усложнит парковку для жителей. «Кроме того, в домах сложной конфигурации зачастую невозможно избежать увеличенных мест. Они востребованы для хранения прицепа, мотоцикла и т. п. Норматив сегодня для классов «эконом» и «комфорт» уже

Региональные нормативно-правовые акты с расчетными показателями по количеству машино-мест при строительстве многоквартирных домов

Регион	Дом на 100 кв. пл. 5,5 тыс. кв. м	РНП/МНП/ПЗ
Челябинская область	200	Решение об утверждении МНП г. Челябинска от 17.02.2015 № 6/8
Камчатский край	164,18	Постановление об утверждении РНП от 31.01.2024 № 29-п
Брянская область	150	Постановление об утверждении РНП от 04.12.2012 № 1121
Республика Адыгея	150	Решение об утверждении МНП г. Майкопа от 26.10.2017 № 279-рс
Республика Тыва	150	Решение об утверждении МНП г. Кызыла от 28.08.2019 № 52
Курганская область	150	Постановление об утверждении РНП от 31.03.2009 № 178
Смоленская область	150	Постановление об утверждении РНП от 19.02.2019 № 45
Чукотский автономный округ	150	Постановление об утверждении РНП от 30.12.2011 № 569
Республика Бурятия	120	Решение об утверждении МНП г. Улан-Удэ от 22.12.2016 № 281-27
Республика Дагестан	120	Постановление об утверждении РНП от 30.12.2021 № 372
Республика Ингушетия	120	Постановление об утверждении РНП от 26.05.2022 № 79
Республика Северная Осетия — Алания	120	Решение об утверждении МНП г. Владикавказа от 28.04.2020 № 8/14
Республика Татарстан (Татарстан)	120	Постановление об утверждении РНП от 27.12.2013 № 1071
Республика Хакасия	120	Приказ об утверждении РНП от 07.02.2022 № 090-30-п
Амурская область	120	Постановление об утверждении ПЗЗ г. Благовещенска от 30.01.2025 № 479
Ивановская область	120	Решение об утверждении ПЗЗ г. Иванова от 27.02.2008 № 694
Новгородская область	120	Постановление об утверждении РНП от 24.08.2020 № 8
Орловская область	120	Постановление об утверждении РНП от 01.08.2011 № 250
Пермский край	120	Приказ об утверждении РНП от 30.12.2021 № 31-02-1-4-2250
Тамбовская область	120	Приказ об утверждении РНП от 03.10.2024 № 292-О
Тульская область	120	Постановление об утверждении РНП от 30.09.2021 № 635
Еврейская автономная область	120	Постановление об утверждении РНП от 03.05.2018 № 146-пп
Республика Крым	120	Постановление об утверждении РНП от 26.04.2016 № 171
Чеченская Республика	120	СП 42.13330.2012
Иркутская область	120	СП 42.13330.2012
Краснодарский край	120	Приказ об утверждении РНП от 16.04.2015 № 78
Костромская область	120	Постановление об утверждении РНП от 01.10.2010 № 344-а
Приморский край	110	Постановление об утверждении МНП Владивостокского г. о. от 30.01.2020 № 61-пп
Алтайский край	110	Постановление об утверждении РНП от 29.12.2022 № 537
Кабардино-Балкарская Республика	100	Решение об утверждении МНП г. о. Нальчик от 30.07.2019 № 251
Республика Калмыкия	100	Приказ об утверждении РНП от 14.06.2018 № 133-п
Липецкая область	100	Приказ об утверждении РНП от 20.09.2016 № 173
Магаданская область	100	Постановление об утверждении РНП от 10.03.2020 № 153-пп
Саратовская область	100	Решение об утверждении МНП г. Саратова от 28.05.2020 № 67-536
Тверская область	100	Постановление об утверждении РНП от 18.11.2019 № 455-пп
Томская область	100	Решение об утверждении ПЗЗ г. Томска от 25.12.2020 № 89
Ненецкий автономный округ	100	Постановление об утверждении РНП от 21.06.2019 № 171-п (недейств.)
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	100	Постановление об утверждении ПЗЗ г. Ханты-Мансийска от 08.04.2022 № 369
Республика Башкортостан	92	Приказ об утверждении РНП от 10.02.2025 № 18
Республика Алтай	90	Приказ об утверждении РНП от 01.04.2025 № П-07-01/0180
Оренбургская область	90	Приказ об утверждении МНП г. Оренбурга от 14.10.2024 № 36/164-од
Тюменская область	85	Постановление об утверждении РНП от 19.03.2008 № 82-п

В Санкт-Петербурге обсудили качество строительства и деловой среды

13 ноября 2025 года — во Всемирный день качества — «Союзпетрострой» провел XXIII практическую конференцию «Качество строительства и деловой среды Санкт-Петербурга и Ленинградской области». Мероприятие прошло при поддержке правительства Санкт-Петербурга, правительства Ленинградской области, Российского Союза строителей и Национального объединения проектировщиков и изыскателей (НОПРИЗ). Титульными партнерами выступили ГК «ЦДС» и ГК «Эталон».

В ходе обсуждений участники — представители научных, экспертных, изыскательских, проектных и строительных организаций — проанализировали актуальные вызовы отрасли, включая кадровый дефицит, реформу технического регулирования и внедрение инноваций. Конференция подтвердила роль профессионального сообщества в возможности совместного решения стоящих перед отраслью непростых задач.

Открывая конференцию, президент «Союзпетростроя» Юрий Юрьевич Грудин

подчеркнул значение качества в строительной сфере и городской среде: «Качество пронизывает все аспекты нашей жизни: и профессиональной, и личной, поэтому трудно преуменьшить его значение в нашей работе. Качество стройки, качество города, который мы строим, — это та среда, в которой мы живем. С решением строительных задач, обсуждаемых на конференции, качество нашей среды будет возрастать». Его слова задали тон дальнейшему обсуждению проблем отрасли.

Советник генерального директора Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга Игорь Иванович Шикалов рассказал о создании научно-технического совета «Союзпетростроя», целях и задачах, которые перед ним ставит строительная отрасль.

Анатолий Иванович Котов, специальный представитель губернатора Санкт-Петербурга по вопросам экономического развития, обозначил направления совершенствования системы разрешительного-согласовательных процедур в строительстве, отметил ее влияние на инвестиционный климат и сроки реализации проектов.

Участники обсудили широкий спектр тем качества строительства: дефицит кадров и модернизацию образования; инженерные изыскания и риски; системы вентиляции и кондиционирования; энергоэффективность, экологичность и качество; систему ответственности и компетентность; проблемы проектировщиков и доступность объектов; цифровые инструменты для контроля качества; согласования проектов; научно-технические аспекты (фасады, окна, стандарты, микрокремнезем в бетоне, дорожные технологии); планирование инвестиций, гарантийные обращения, ИИ для документации и процедуры согласований.

Конференция «Союзпетростроя» вновь подтвердила статус ключевой профессиональной площадки, где объединяются уси-

«Мероприятие собрало более 100 экспертов, представителей власти, бизнеса и науки, став площадкой для обмена опытом и поиска решений по сохранению и развитию стройкомплекса»

лия науки, бизнеса и власти для повышения качества городской среды, совершенствования строительных технологий и подготовки квалифицированных кадров.

Мероприятие собрало более 100 экспертов, представителей органов власти, бизнеса и науки, став яркой площадкой для обмена опытом и поиска решений по сохранению и развитию строительного комплекса в современных реалиях. «В непростых условиях технологического прогресса, непрерывных изменений эволюции строительных стандартов и слишком короткого для строительной отрасли горизонта планирования, только объединившись, мы можем не только сохранять потенциал строительной отрасли, но и планомерно развиваться», — подчеркнула модератор конференции директор «Союзпетростроя» Ирина Геннадьевна Толдова.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ»

Региональные нормативно-правовые акты с расчетными показателями по количеству машино-мест при строительстве многоквартирных домов

Красноярский край	84,62	Постановление об утверждении РНПП от 23.12.2014 № 631-п
Псковская область	84	Постановление об утверждении РНПП от 22.01.2013 № 18
Чувашская Республика — Чувашия	80	Постановление об утверждении РНПП от 27.12.2017 № 546
Владимирская область	80	Решение об утверждении МНПП г. Владимира от 26.12.2023 № 177
Кировская область	80	Постановление об утверждении РНПП от 29.11.2024 № 523-п
Пензенская область	79	Постановление об утверждении РНПП от 13.04.2015 № 189-пП
Ставропольский край	75	Приказ об утверждении РНПП от 10.10.2022 № 532
Калужская область	75	Решение об утверждении ПЗЗ г. Калуги от 14.12.2011 № 247
Карачаево-Черкесская Республика	74	Приказ об утверждении РНПП от 22.11.2013 № 92 (недейст.)
Астраханская область	70	Постановление об утверждении РНПП от 21.03.2018 № 109-П
Калининградская область	70	Постановление об утверждении РНПП от 18.09.2015 № 552
Забайкальский край	70	Постановление об утверждении РНПП от 11.07.2017 № 273
Ямало-Ненецкий автономный округ	70	Постановление об утверждении РНПП от 31.01.2018 № 69-П
Московская область	69,7	Постановление об утверждении РНПП от 17.08.2015 № 713/30
Республика Коми	68,75	Приказ об утверждении РНПП от 30.06.2020 № 268-ОД
Ленинградская область	68,75	Постановление об утверждении ПЗЗ г. Санкт-Петербурга от 21.06.2016 № 524
Сахалинская область	68,75	Приказ об утверждении РНПП от 10.10.2023 № 1-3-39-626/23
Свердловская область	68,75	Постановление об утверждении МНПП г. Екатеринбурга от 29.12.2023 № 3549
Санкт-Петербург	68,75	Постановление об утверждении ПЗЗ г. Санкт-Петербурга от 21.06.2016 № 524
Ярославская область	67,73	Постановление об утверждении РНПП от 16.10.2024 № 1052-п
Ростовская область	67,7	Постановление об утверждении МНПП г. Ростова-на-Дону от 20.06.2023 № 516
Мурманская область	65	Приказ об утверждении РНПП от 30.07.2021 № 75
Нижегородская область	64,7	Постановление об утверждении РНПП от 31.12.2015 № 921
Республика Карелия	64	Приказ об утверждении РНПП от 25.04.2016 № 111
Рязанская область	64	Постановление об утверждении РНПП от 28.02.2024 № 69-п
Омская область	61	Приказ об утверждении РНПП от 08.07.2019 № 1-п
Белгородская область	60	Постановление об утверждении РНПП от 25.04.2016 № 100-пп
Курская область	59	Постановление об утверждении РНПП от 28.04.2021 № 442-па
Удмуртская Республика	58,9	Постановление об утверждении РНПП от 04.06.2019 № 228
Кемеровская область — Кузбасс	55	Постановление об утверждении РНПП от 14.10.2009 № 406
Республика Марий Эл	55	Постановление об утверждении РНПП от 31.03.2022 № 159
Республика Саха (Якутия)	55	Приказ об утверждении РНПП от 14.03.2025 № 29
Хабаровский край	50	Постановление об утверждении РНПП от 27.05.2013 № 136-пр
Вологодская область	50	Решение об утверждении МНПП г. Вологды от 21.12.2017 № 1382
Новосибирская область	50	Постановление об утверждении РНПП от 12.08.2015 № 303-п
Самарская область	50	Постановление об утверждении ПЗЗ г. Самары от 26.04.2001 № 61
г. Севастополь	50	Постановление об утверждении РНПП от 02.12.2022 № 618-ПП
Архангельская область	40,7	Постановление об утверждении РНПП от 19.04.2016 № 123-пп
Республика Мордовия	40	Приказ об утверждении РНПП от 28.08.2024 № 171
Ульяновская область	40	Приказ об утверждении РНПП от 18.03.2020 № 45-пр
Воронежская область	36,67	Решение об утверждении ПЗЗ г. Воронежа от 20.04.2022 № 466-V
Москва	28,27	Постановление об утверждении РНПП от 23.12.2015 № 945-пп
Волгоградская область	25,82	Приказ об утверждении РНПП от 18.10.2024 № 63-ОД

Источник: «Кучаев и партнеры» / портал ЕРЗ

кажется завышенным: посмотрите, сколько паркингов в сданных современных комплексах стоят годами полупустыми. Для рационального использования пространства разумнее добавлять в проекты паркингов семейные двоянные машино-места», — добавила она.

Однако Андрей Гурленов положительно относится к замыслу, поскольку серьезных рисков для развития зарядной инфраструктуры не видит: «Владельцы электромобилей — это аудитория, которая выбирает комфорт и готова платить за инфраструктуру: и за машино-место, и за персональную зарядную станцию. Для девелопера такие клиенты — не издержки, а способ усилить продукт и повысить привлекательность проекта. Гибкое нормирование парковок, которое обуславливается на уровне правительства, коснется электромобилистов мало. В том числе благодаря господдержке — в ряде регионов владельцы электромобилей могут парковаться бесплатно на муниципальных парковках».

Инструмент для заработка

При росте цен на парковочные места и снижении спроса в отдельных сегментах участники рынка предлагают рассматривать машино-места как неплохой инвестиционный актив. Тем более что с августа 2025 года машино-место можно выделить в самостоятельный объект недвижимости.

Светлана Денисова полагает возможным рассматривать парковочное место как объект инвестиций для обладателей сравнительно небольшой суммы — под дальнейшую сдачу или перепродажу в будущем. Второй вариант более характерен для домов высокого ценового сегмента, где парковочные места зачастую полностью выкупаются еще в период строительства.

В то же время Кирилл Сиволобов указывает: этот инструмент работает только в отдельных сценариях: объективный дефицит парковок в округе, например в центре города; покупка машино-места в проекте с низкой обеспеченностью парковками, где спрос стабильно превышает предложение; машино-место, стоимость которого включена в аренду апартаментов.

Надежда Ильина добавляет: «Инвестирование в машино-места не является распространенной практикой. Тем не менее после отмены ипотеки с господдержкой летом 2024 года на рынке складывалась интересная ситуация: покупатели с ограниченными суммами накоплений активно обращались к данному виду инвестирования, чтобы уберечь свои сбережения от высокой инфляции».

Наталья Кукушкина указывает: «Это возможно при наличии инвестора, желающего выкупить пул машино-мест для их организованной сдачи в аренду. Но здесь также есть свои ограничения. Эта схема хорошо работает с отдельно стоящими паркингами. Для подземных паркингов такое решение, наоборот, крайне нежелательно, так как из них посторонний человек может попасть на жилые этажи дома, что нарушает концепцию безопасного проживания. Очевидно, что такая ситуация создаст конфликт жителей и инвестора, сдающего места в аренду».

Компания AFI Development провела опрос покупателей в офисах продаж, сравнив выгоду от инвестиций в приобретение машино-места и квартиры. Вывод: инвестировать в покупку машино-места в два раза выгоднее. Так, средняя стоимость аренды квартиры в границах старой Москвы составляет 50 тыс. рублей. Срок окупаемости инвестиций — порядка 20 лет. При этом нужно учесть затраты на ремонт и его срок. Стоимость одного машино-места в среднем в границах старой Москвы в массовом сегменте составляет 2,7 млн рублей, то есть на ту же сумму с учетом стоимости ремонта можно купить пять машино-мест. Средняя месячная аренда машино-места, по подсчетам аналитиков, в массовом сегменте Москве варьируется от 10 тыс. рублей до 20 тыс. рублей в зависимости от района и условий. Согласно отчетам экспертов, за последние годы наблюдается тенденция роста стоимости аренды в сравнении с предыдущими годами. То есть при покупке пяти машино-мест в уже сданном ЖК доходность будет составлять 100 тыс. рублей в месяц. И такая инвестиция окупится быстрее — примерно через десять лет.

РосРитейл оценивает доходность от сдачи в аренду машино-мест в 7–12% годовых в зависимости от местоположения и спроса.

AIRVent 3–6.02.2026
Москва, Крокус Экспо

4-я Международная выставка климатического оборудования

Разделы выставки

- Вентиляционное оборудование
- Оборудование для кондиционирования
- Комплектующие для кондиционирования и вентиляции
- Системы коммерческого и промышленного холода
- Автоматизация зданий / программное обеспечение
- Системы контроля качества воздуха
- Инструменты
- Услуги

Получите бесплатный билет по промокоду **ASNINFO**
airventmoscow.ru

Одновременно и на одной площадке с крупнейшей в России выставкой комплексных инженерных решений для отопления, водоснабжения, канализации и бассейнов

33 aquafame

Организатор: ITE, 0+ РЕГИОНА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

BIM '25
ФОРУМ ЗИМА

1С
ФИРМА "1С"

16-17 ДЕКАБРЯ 2025

XI МЕЖДУНАРОДНЫЙ BIM-ФОРУМ

AMBER PLAZA,
МОСКВА, М. НОВОСЛОБОДСКАЯ,
КРАСНОПРОЛЕТАРСКАЯ УЛИЦА, 36

BIM-ФОРУМ — это ежегодное профессиональное мероприятие в сфере цифрового строительства. Формат форума объединяет насыщенную дискуссионную программу и экспозицию ведущих программных и программно-аппаратных продуктов и сервисов.

BIMFORUM.PRO



ГК «СНОССТРОЙИНВЕСТ»
ДЕМОНТАЖ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ С 2002 ГОДА

Трансформируем
прошлое
для вашего
масштабного
будущего



8(800)550-57-80
snosstoyinvest.ru

