



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

2

### Ленобласть смягчает климат для инвесторов

Оценка бизнесменов инвестиционного климата региона  
в Национальном рейтинге состояния  
инвестиционного климата улучшается

9

### Стандарты помощи петербургским инвесторам

Новый региональный инвестиционный  
стандарт должен привлечь больше  
инвестиций в город

32

### Классика и современность петербургской архитектуры

Михаил Копков — о петербургском  
градостроительном контексте и традиции

46

### Росавтодор нацелен на качество

Подрядчикам предстоит превращать дорогу  
в полноценную услугу для населения

4

## Николай Линченко: «Петербург был и остается в числе лидеров»

Петербург — большой город, который все время растет  
и развивается, в том числе за счет нового строительства,  
стараясь сохранить при этом свою историческую часть

### ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

тематическое приложение

7 ЖК «Лайнеръ»: квартиры с видом на Неву

42 Новые ЖК Петербурга и Ленобласти в апреле-мае: только «бизнес» и «комфорт»

43 Новые ЖК Москвы и Подмосквья в апреле и мае: на любой вкус

Фото: Администрация Петербурга

**Новый Лесснер**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ГОРОД ВЕСЬ ВЫ ОБОЙДЕТЕ,  
ЛУЧШЕ\* ДОМА НЕ НАЙДЕТЕ!

**ЗАПОМНИ ЭТУ МАРКУ!**

Представительство на объекте:  
ул. Александра Матросова д.8  
(812) 670-01-01  
www.newlessner.ru

**ОТДЕЛСТРОЙ**  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ООО «Специализированный застройщик «Отделстрой». Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., участок 1. Проектная декларация №78-001772 размещена на сайте НАШ.ДОМ.РФ. \* По мнению ООО «Специализированный застройщик «Отделстрой».

**БФА**  
DEVELOPMENT

**ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ**  
УЛ. МАРШАЛА ЗАХАРОВА / ПР. ГЕРОЕВ

ЗАСТРОЙЩИК  
ООО «ДУДЕРГОФСКИЙ ПРОЕКТ»  
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ  
НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ

**ОГНИ ЗАЛИВА**  
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

+7 812 611 0550

**РОСТЕРМ**  
производим совершенство

РОСТЕРМ расширил ассортимент аксиальных фитингов PPSU собственного производства

Санкт-Петербург +7 (812) 425 39 30  
Волхонское шоссе, д. 112 info@rosterm.ru

rosterm.ru

Ø 16-32 мм

видео

# Ленобласть смягчает климат для инвесторов

**Елена Зубова** / Ленинградская область в различных общероссийских рейтингах стабильно входит в первую десятку. Регион постоянно создает новые преимущества для развития бизнеса. Планомерная работа, на которую выделяются ресурсы, дает результат: оценка бизнесменов инвестиционного климата в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата улучшается. 📈

Инвестиционную привлекательность региона подтверждают девятая строчка в Национальном рейтинге — 2022 и постоянно растущий объем инвестиций в основной капитал (первый квартал 2023 года по полному кругу — 124,1% к аналогичному периоду 2022 года).

## Инфраструктура налаживается

Один из важных критериев для прихода в регион инвесторов — наличие необходимой инфраструктуры: транспортной, инженерной, цифровой. Регион — северо-западный транспортный хаб с крупнейшим портовым грузооборотом в стране (более 200 млн тонн за 2022 год). Здесь сходятся автомобильные, железнодорожные, водные и воздушные пути в створе международных транспортных коридоров из Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона в Северную и Западную Европу, а также на межконтинентальных маршрутах в Америку и Канаду.

В части инженерного обеспечения идет развитие головных инженерных сооружений Водоканала, опорных источников снабжения Россетей, строятся компрессорные газовые станции. Область входит в Программу газификации 2021–2025 ПАО «Газпром».

Заметным критерием стала цифровизация процессов, на которые завязан инвестор. В регионе разрабатываются новые сервисы, второй год действует личный кабинет инвестора, который позволяет организовать работу с ресурсоснабжающими организациями. Этого удалось добиться благодаря заключению соглашений об информационном обмене, а также системе «единого окна»: через личный кабинет инвестор может отслеживать ход заявки по своему обращению.

«Единым окном» для инвесторов выступает Агентство экономического развития Ленинградской области (АЭРЛО).

«На региональном уровне мы самостоятельно инициировали работу по реинжинирингу технических процедур, на которых спотыкается инвестор. В частности, в прошлом году проводили анализ услуги по



**На основе анализа составлена карта текущего состояния реинжиниринга, сформирован прозрачный перечень документов на получение услуги, а также дорожная карта оптимизации процесса**

вводу объекта в эксплуатацию, в первую очередь это касается ревизии документов от инвестора. На основе анализа составлена карта текущего состояния процесса, сформирован прозрачный перечень документов на получение услуги, а также дорожная карта оптимизации процесса. В этом году мы уже приступили к оптимизации процессов по получению разрешения на строительство и подключению к электрическим сетям», — говорит



**Егор Мищеряков, первый заместитель председателя Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности.**

## Барьеры становятся ниже

Систему работы с бизнесом в Ленобласти можно считать построенной, однако она продолжает совершенствоваться. «В регионе работает механизм сопровождения инвестиционных проектов по принципу "единого окна", создана интерактивная инвестиционная карта, действуют налоговые льготы как для новых проектов, так и для компаний, развивающих производство. Реализация проектов открыто обсуждается на Инвестиционном совете, что помогает оперативно решать земельные, градостроительные, экологические и инфраструктурные вопросы», — отметил Егор Мищеряков.

В прошлом году Ленобласть в числе пилотных регионов внедрила Региональный инвестиционный стандарт. По результатам его внедрения на территории региона в качестве лучших практик неоднократно признавались: инвестиционная карта Ленинградской области и заключенные соглашения с ресурсоснабжающими организациями по ускоренному рассмотрению обращений инвесторов.

С 2021 года в регионе реализуется «Зеленый коридор» — проект повышения эффективности межведомственного взаимодействия при работе с инвесторами. Его главное преимущество — понятный алгоритм и прозрачность работы, возможность отслеживать всю историю проекта через личный кабинет инвестора, уменьшение рисков и снижение транзакционных издержек за счет сокращения сроков на ответы. Проект объединил органы исполнительной власти, инфраструктуру поддержки, муниципалов и уже позволил сократить с месяца до семи дней получение ответа по возможности техприсоединения к электроэнергетике, водоснабжению или газу. Как было заявлено на одном из последних заседаний Совета по улучшению инвестиционного климата, следующим шагом на пути снижения барьеров станет реинжиниринг услуг по вводу объектов в эксплуатацию.

«Идет активная работа по оптимизации процедур выдачи разрешения на строительство, ввод объектов в эксплуатацию, техприсоединение. Мы запустили с "Ленэнерго" проект по снижению ограничений при реализации технологического присоединения в части взаимодействия с муниципалитетами и владельцами линейной инфраструктуры. В рамках проекта планируется реинжиниринг внешних процессов сетевой организации и создание единого цифрового пространства на базе ресурса Администрации Ленинградской области со всеми контрагентами, согласование трасс и документов предполагается в электронном виде в сокращенные сроки», — подчеркнул Егор Мищеряков.

Следующим этапом будет запуск инфраструктурной СЭД, общей информационной системы, которая объединит инвесторов,



органы исполнительной власти, органы местного самоуправления, сетевые компании и ресурсоснабжающие организации. Это должно сократить сроки согласования трасс и работ с 30 до десяти рабочих дней.

## Сохранить интерес

Мало заинтересовать инвестора, нужно удержать и помочь реализовать проект максимально быстро. В регионе создаются условия для работы бизнеса и привлечения инвестиций. Так, Ленобласть одной из первых в стране стала выделять земельные участки под создание промышленных парков. Формат индустриального парка позволяет инвестору разом решить проблемы с размещением, строительством мощностей, техприсоединением и проч. Среди двух десятков ИП — созданные региональными властями.

На очередной этап развития вышел созданный региональными властями индустриальный парк «Северо-Западный нанотехнологический центр» (СЗНЦ) в Гатчинском районе, предлагающий потенциальным резидентам для реализации проектов высокотехнологичных производств или готовые производственные здания в аренду, или подготовленные земельные участки под застройку.

Информация о специфике ИП, условиях инвестирования и наличии свободных участков размещена в инвестиционной карте — интегрированной региональной информационной системе «Инвестиционное развитие территории Ленинградской области».

Уровень регистрируемой безработицы в регионе по итогам 2022 года составляет всего 0,4%. Однако производства и другие сферы расширяются, поэтому всегда требуются специалисты. Наибольшую потребность испытывают сферы строительства, обрабатывающее производство. Во все сферы экономики требуются инженеры различных специализаций, операторы, водители, слесари, врачи и медсестры, педагоги и учителя.

Чтобы привлечь кадры, в том числе из других регионов, многие работодатели предоставляют жилье, компенсируют проезд в регион, оплачивают аренду жилья. Безработным гражданам при переселении в другой район Ленинградской области для трудоустройства оказывается однократно финансовая поддержка в размере десяти максимальных пособий по безработице, компенсируются затраты по проезду и провозу имущества. При этом средняя заработная плата, начисленная за январь-февраль 2023 года, составила 59 735 рублей, что на 13% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года (53 088 рублей).

Кроме того, Ленобласть продвигает возможности региона — что называется, занимается самопиаром. «Грамотная "упаковка" наших преимуществ — то, над чем мы постоянно работаем. Чтобы донести наши преимущества, разработан и постоянно обновляется инвестиционный портал Ленинградской области, выпущен "Навигатор инвестора", содержащий подробную



информацию обо всех шагах инвестора. Кроме того, у нас есть удобный онлайн-инструмент — интерактивная карта инвестиционных площадок ИРИС.



Своей задачей мы видим развитие удобной экосистемы поддержки инвесторов: мы получаем обратную связь о том, что нужно бизнесу, и предлагаем решения», — отметила **Анастасия Михальченко, директор Агентства экономического развития Ленинградской области.**

## В защиту инвестиций

Антироссийские санкции ударили по всем отраслям. Хуже всего пришлось промышленному комплексу — на предприятиях случились простои из-за отсутствия компонентов и комплектующих. Затем все столкнулись с необходимостью перестроить логистические цепочки, искать новых поставщиков и новые рынки сбыта.

В то же время в Ленобласти за редким исключением закрылись предприятия с иностранным капиталом. Иностранные собственники либо передали активы местному менеджменту компании, либо продали российским отраслевым игрокам. Часть предприятий уже вернулась к своей деятельности, остальные готовятся к перезапуску. Это лакокрасочная компания ООО «Литум» (бывшая ООО «Йотун Пэйнтс»), деревообрабатывающее предприятие ООО «Лузалес» (приобретение заводов ИКЕА в России), производство шин ООО «Айкон Тайерс (бывшая Nokian Tyres).

Помогают и логистические преимущества Ленобласти — возможность работать и на внутренний рынок, и на экспорт. Сейчас растет сотрудничество со странами СНГ, идет работа по выводу товаров на рынки стран Востока: Иран, Китай, Индию.

И если раньше в область приходили международные компании, ориентированные на потребительский рынок, например, производители бытовой техники, то сейчас в регионе активно развивается портовая инфраструктура, растет интерес по созданию новых терминалов, предприятий по переработке сырья в припортовой зоне для выполнения одной из основных задач — переориентация грузов и развитие экспорта.



## Работает механизм сопровождения инвестпроектов по принципу «единого окна», создана интерактивная инвестиционная карта, действуют налоговые льготы для новых проектов и для компаний, развивающих производство

В регионе сложилась мощная инфраструктура по поддержке экспорта, о чем свидетельствует положительный отклик предпринимателей в Национальном рейтинге, в том числе по показателю Б 5.1. Оценка эффективности институтов поддержки экспорта по итогам 2022 года — в категории А.

«Работа экономического блока правительства направлена на то, чтобы помочь предприятиям-экспортерам искать новые возможности по выходу на новые рынки, а импортерам — пути доставки комплектующих», — подчеркивают в Комитете экономического развития и инвестиционной деятельности.

Кроме того, сейчас на федеральном и региональном уровнях перезапускается механизм по защите и поощрению капиталовложений. Механизм СЗПК предусматривает стабилизацию налоговых и иных регуляторных условий реализации инвестиционных проектов на срок до 20 лет, а также возможность возмещения затрат на инфраструктуру, необходимую для реализации инвестиционных проектов, за счет уплаченных налогов и иных обязательных платежей от проекта. В рамках заключаемого с Ленинградской областью Специального инвестиционного контракта (СПИК 2.0) предприятия могут воспользоваться существенными преференциями по налогу на прибыль организаций (снижение ставки налога до 5%) и получить полное освобождение от уплаты налога на имущество организаций на срок до 15 лет при объеме инвестиций менее 50 млрд рублей и до 20 лет при объеме инвестиций более 50 млрд рублей.

Инвесторы также могут воспользоваться инвестиционным налоговым вычетом по налогу на прибыль организаций, позволяющим снизить областную часть налога по расходам на приобретение, изготовление, модернизацию, реконструкцию объектов основных средств подразделения «Машины и оборудование».

## С новыми идеями

Как бы ни менялись внешние условия, в регионе развиваются новые проекты. Год назад на Петербургском международном экономическом форуме подписано 30 соглашений на общую сумму 277 млрд рублей. Реализация проектов уже началась.

«Сейчас уже можно сказать, что мы пережили волну "санкционного шока": по итогам первого квартала инвестиции выросли на 24%, индекс промпроизводства за первые четыре месяца перешагнул психологическую отметку в 100%, а на сопровождение в Агентство экономического развития пришло уже 85 новых инвестпроектов», — отметил



**Александр Дрозденко, губернатор Ленинградской области,** проводя заседание Совета по улучшению инвестиционного климата.

Внешнее давление поспособствовало развитию внутреннего туризма. Сегодня наблюдается стабильный рост числа туристов из всех регионов России в Ленинградскую область. Туризм становится важным направлением развития региона. Сейчас разрабатывается комплексная маркетинговая стратегия развития туризма Ленобласти. Уже известно о необходимости увеличить количество гостиниц и нарастить номерной фонд. Большинство отелей в регионе



ФОТО: LENOBL.RU

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

**ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ**

**АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ**

**ПЛАЗМЕННАЯ ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА**

**ГИБКА, СВЕРЛОВКА**

www.szmetal.ru

# Николай Линченко: «Петербург был и остается в числе лидеров»

**Елена Зубова** / Петербург — большой город, который все время растет и развивается, в том числе за счет нового строительства, стараясь сохранить при этом свою историческую часть. Безусловно, не обходится без проблем. Как они решаются, «Строительному Еженедельнику» рассказал Николай Линченко, вице-губернатор Петербурга. 🗨



Фото: Администрация Петербурга

— **Застройщики нередко говорят об отсутствии больших участков в центре Петербурга и даже в спальных районах. Можно ли говорить об активизации строительства в пригородах?**

— Я бы не стал утверждать, что в пригородах строительство активизируется. В настоящее время на рассмотрении Градостроительной комиссии Санкт-Петербурга находятся два обращения застройщиков для реализации двух проектов жилищного строительства в Колпинском районе общей площадью 81,4 тыс. кв. м и два обращения по Курортному району общей площадью 61,9 тыс. кв. м.

Рекомендации комиссии по обеспеченности проектов жилищного строительства выданы по трем проектам жилищного строительства в Колпинском районе с общей площадью жилья 167,4 тыс. кв. м и по четырем проектам в Курортном районе с общей площадью квартир / номерного фонда 479,6 тыс. кв. м.

Отмечу также то, что из этих проектов три территории, расположенные в Курортном и Колпинском районах, были предоставлены застройщику на основании заключенного с Санкт-Петербургом договора развития застроенных территорий еще в 2010 году.

— **Может быть, активность застройщиков сдерживает отсутствие инфраструктуры в пригородах?**

— Чтобы не допустить дефицита социальных объектов, мы заблаговременно принимаем меры для определения источников финансирования объектов обслуживания жилой застройки, по подбору и последующему взаимодействию с потенциальными инвесторами для создания социальных объектов. Также ведется постоянный контроль над проектированием и строительством таких объектов.

Дефицит социальных объектов есть. Чтобы погасить его, проведена значительная совместная работа ИОГВ и инвесторов, приняты необходимые управленческие решения, утверждены источники финансирования и определены сроки создания объектов социальной инфраструктуры. Поэтому сегодня по ряду проблемных территорий социальная напряженность заметно снизилась.

Однако пока сохраняется дефицит мест в объектах образования и здравоохранения на локальных территориях в границах Санкт-Петербурга — на участке, ограниченном Пулковским шоссе, Дунайским проспектом, Московским шоссе и Южным полукольцом Октябрьской железной дороги, в Московском районе; на территории Невской губы Финского залива западнее Васильевского острова. По этим территориям продолжается активная работа по координации взаимодействия между ИОГВ и застройщиками для скорейшего устранения дефицита и снижения напряженности среди граждан.

## Инфраструктурная составляющая

— **Есть ли районы Петербурга, которые можно отнести к проблемным с точки зрения инфраструктурного обеспечения?**

— В Санкт-Петербурге все желающие обеспечены услугами образовательных организаций, однако некоторые функционируют с превышением расчетной мощности. Так, детские сады в городе переполнены: превышение фактической наполняемости над расчетной — до 9% в Выборгском, Приморском, Красногвардейском и Невском районах.

Аналогичная ситуация и в школах. В Красносельском, Приморском, Невском, Пушкинском, Калининском и Выборгском районах школы переполнены сверх нормы на 18%.

## В рамках заключенных соглашений на строительство социальных объектов:

- ▶ выданы разрешения на строительство 47 объектов (школы, детские сады, поликлиники и др.);
- ▶ ведется проектирование 25 объектов (школы, детские сады, поликлиники) в соответствии с установленными соглашениями сроками, по 11 объектам проектная документация готова на 50% и более;
- ▶ по трем объектам (детский сад на 160 мест, лицей на 550 мест, поликлиника на 320 посещений) получены положительные заключения экспертизы проектной документации;
- ▶ закончено строительство детского сада на 240 мест, получено разрешение на ввод в эксплуатацию.

По результатам проведенного Комитетом по экономической политике и стратегическому планированию мониторинга обеспеченности горожан объектами социальной инфраструктуры и прогноза потребности в них сформирована Адресная программа обеспечения объектами социальной инфраструктуры. Программа содержит информацию об объектах социальной инфраструктуры, которые необходимо построить до 2027 года.

В Адресную программу по состоянию на 1 февраля текущего года включены 286 объектов, в том числе 151 детский сад, 93 школы, 42 поликлиники, которые необходимо построить в первоочередном порядке.

— **Застройщики не слишком любят Градостроительную комиссию — относительно новую структуру в городе. Заметен ли эффект от ее работы?**

— За период работы комиссии с 2021 года достигнуты положительные результаты при реализации государственной политики в сфере обеспечения объектами обслуживания проектов жилищного строительства.

В 2021–2022 годах по рекомендации комиссии заключены 323 соглашения, предусматривающие создание объектов социальной и транспортной инфраструктуры, объектов благоустройства с дальнейшей передачей их в собственность города.

— **Насколько добросовестно исполняют обязательства по социалке застройщики?**

— Надо отдать должное строительному бизнесу: у него есть правильное понимание ответственности в отношении строительства социальной, инженерной, транспортной инфраструктуры. Нет ни одного застройщика, который не знал бы наизусть, сколько мест предусмотрено в детских и учебных заведениях или посещений в поликлинике в расчете на тысячу жителей.

Более того, решая вопросы привлекательности жилых комплексов, застройщики берут дополнительные обязательства. Где-то строят центры образования, где-то пытаются участвовать в развитии объектов улично-дорожной сети.

## Историческая составляющая

— **В последнее время часты суды, которые обязывают пользователей объектов культурного наследия провести те или иные работы. Причина — внимание Следственного комитета?**

— Когда выявляются незаконные действия, связанные с попыткой причинения вреда объекту культурного наследия или сноса исторического здания, их пресекает КГИОП в рамках, установленных законом.

## Доля импортных материалов в российском строительстве:

- ☑ объекты массового жилищного строительства — **5%**
- ☑ инженерные сооружения — **10%**
- ☑ административные здания, включая социальные объекты — **25%**
- ☑ промышленные объекты — **35%**

Источник: Минстрой РФ

В 2022 году нарушения такого характера послужили основанием для составления КГИОП 339 протоколов об административных правонарушениях и 63 заявлений о преступлениях.

В большинстве случаев суды удовлетворяют иски о возмещении ущерба от устранения нарушений, в том числе о восстановлении испорченного перестройками облика памятников и исторических зданий. В прошлом году КГИОП предъявил 388 исков.

Кроме того, в 2023 году КГИОП в целях предупреждения противоправных действий в адрес различных организаций направил 830 предостережений о недопустимости нарушения обязательных требований законодательства об объектах культурного наследия.

— **Вокруг каких объектов и почему идут судебные споры?**

— Здание по адресу: Рижский проспект, 26 («Дом Лапина»), не является и никогда не являлось объектом культурного наследия. В 2021 году в КГИОП был представлен эскизный проект реконструкции под многоквартирный дом, которым предусматривается сохранение конструкций, исторических зданий (лит. Б2 и Б7); разборка аварийных конструкций исторических зданий, не формирующих уличный фронт (лит. Б5, Б10, Б12, Б13); разборка конструкций исторических зданий (лит. А, Б1, Б3, Б4, Б6, Б8, Б9 и Б11).

Тогда же КГИОП выдал заключение о соответствии проектных решений требованиям режима зон охраны.

Почти через год, в августе 2022-го, Куйбышевский районный суд Петербурга отказал в удовлетворении исковых требований о признании незаконным заключения КГИОП. Уже в начале 2023 года городской суд оставил это решение без изменений.

Здание на 20-й линии В.О., 19, лит. А («Манеж лейб-гвардии Финляндского полка»), не является и никогда не являлось объектом культурного наследия. Правообладатель — ООО «Легенда». Бывшее здание манежа в конце 1960-х перестроено и приспособлено под хлебозавод Свердловского района. В результате изменился архитектурный облик и утрачено объемно-пространственное решение.

В декабре 2019 года в КГИОП поступило заявление о включении здания в перечень выявленных объектов культурного наследия. Комиссия по установлению историко-культурной ценности пришла к выводу, что здание не представляет исторической, архитектурной и градостроительной ценности. КГИОП отказал заявителю.

В сентябре 2021 года Куйбышевский районный суд признал незаконными технические учет здания (ПИВ Василеостровского района, 2012); заключение КГИОП о соответствии режимам зон охраны; разрешение на строительство, выданное Госстройнадзором Петербурга в конце 2020 года.

Источник: Администрация Петербурга

В апреле прошлого года в результате рассмотрения апелляционных жалоб КГИОП и ПИБ Василеостровского района городским судом решение от районного суда отменено, в удовлетворении требований административных истцов отказано в полном объеме.

В настоящее время на рассмотрении Санкт-Петербургского городского суда находится административный иск по обжалованию распоряжения КГИОП об отказе включить объект в перечень выявленных ОКН. Первое заседание назначено на 13 июня.

К объектам культурного наследия КГИОП отказывается отнести здание на Малом проспекте Петроградской стороны, 4, — Бани Екимовой, корпус бывшего Васильевского винного городка на Уральской улице и т. д. Все они подвергались перестройке в то или иное время и утратили особенности, которые стали основанием для включения их в реестр объектов культурного наследия. По этому поводу и проходит много судов.

**— Есть ли какой-то результат по делу о сносе зданий-памятников?**

— КГИОП в рамках своих полномочий сотрудничает со следствием и предоставляет объективную информацию по уголовным делам, которые в настоящее время находятся в стадии расследования.

При этом высокая степень политизированности темы сохранения наследия негативно влияет на готовность инвесторов работать с памятниками истории и культуры. А это, в свою очередь, крайне неблагоприятным образом сказывается на их сохранности.

**Современная составляющая**

**— Решена ли, по-вашему, проблема импортозамещения в строительном комплексе?**

— По данным Минстроя РФ, материалы для массового строительства сегодня по большей части производят в России.

**Территории, на которых снижена социальная напряженность:**

- ▶ пос. Шушары в Пушкинском районе («Центральная усадьба»). Заключены соглашения между Санкт-Петербургом и ООО «Агропром» о создании трех детских садов, на 440 мест каждое, и школы на 1925 мест;
- ▶ кварталы ЮЗПЧ. ООО «Дудергофский проект» ведет активную работу по исполнению взятых на себя обязательств на основании заключенных с городом соглашений по проектированию и строительству детской поликлиники на 320 посещений в смену, детского сада на 190 мест, а также двух школ: на 825 и 1100 мест;
- ▶ жилой комплекс «Северная долина» в Выборгском районе. ООО «Главстрой-СПб специализированный застройщик» ввело в эксплуатацию детский сад на 280 мест, предусмотрен ввод в кратчайшие сроки детской поликлиники на 384 посещения в смену и взрослой поликлиники на 960 посещений в смену. Кроме этого, ведется активное строительство трех детских садов, на 280 мест каждое, и двух школ: на 825 и 1750 мест;
- ▶ жилой комплекс «Балтийская жемчужина» в Красносельском районе. В Адресной инвестиционной программой предусмотрено проектирование и строительство детского сада на 305 мест и школы на 1125 мест;
- ▶ заключены пять концессионных соглашений о создании двух школ, на 550 мест каждая, одной школы на 1100 мест и двух школ, на 1375 мест каждая, в Пушкинском, Выборгском, Красносельском, Невском и Василеостровском районах.

Материалы среднего и высокого ценового сегмента имеют весомую часть импорта. От импорта зависит и значительная часть инженерных систем: кондиционирование, вентиляция, насосное оборудование, системы пожарной безопасности, оповещения, запорная и регулирующая сантехническая арматура, системы автоматического управления. Доля иностранного программного обеспечения субъектов строительной отрасли составляет 40%.

Но процесс импортозамещения в строительстве начался еще в 2014 году, поэтому сегодня российские застройщики несущественно зависят от зарубежных поставок материалов и техники. Подавляющее большинство компаний прошли через более ранние кризисы и сумели адаптироваться, уже тогда придерживались политики импортозамещения в своем сегменте и снизили зависимость от импортных строительных материалов.

В итоге в массовом сегменте удалось заменить до 90% материалов, комплектующих и оборудования. Несмотря на уход ряда иностранных компаний из России, на рынке существуют альтернативы в лице производителей из Китая, Турции, Индии, Беларуси и других стран. Хотя в премиальном сегменте недвижимости доля импорта может достигать 50% от общей стоимости строительно-монтажных работ.

**— Как вы оцениваете инвестиционный климат Петербурга? В каком направлении надо еще работать?**

— Петербург всегда был и остается в числе лидеров по инвестиционному климату и условиям ведения бизнеса среди регионов.

Инвестиционная привлекательность имеет важное значение в нашей работе, т. к. именно она свидетельствует об устойчивости региона к кризисным явлениям. И в этом мы смогли убедиться, как говорится, на практике.

Чтобы остаться на плаву в условиях беспрецедентного санкционного давления и экономических виражей последних лет, безусловно, решающим фактором стала эффективная адаптация к новым реалиям.

И в этом нам помогает деловое сообщество. В Петербурге выстроена масштабная система мер поддержки для предпринимателей всех уровней, налажены прямые каналы обратной связи, что позволяет быстрее получать запрос со стороны бизнеса.

Результатом стали новые инструменты получения налоговых и имущественных льгот, усовершенствование законодательства — мы устраняем избыточные административные барьеры и помогаем в более короткие сроки запустить инвестпроекты.

Яркий пример — Региональный инвестиционный стандарт, все элементы которого были разработаны совместно с предпринимательским и экспертным сообществом Санкт-Петербурга. Это новый инструмент поддержки инвестиционных проектов федерального уровня, концепция которого сформирована Минэкономразвития России.

Другим трендом региональной инвестиционной политики становится расширение федеральной поддержки инфраструктурных проектов. Это и инфраструктурные бюджетные кредиты, благодаря которым в Петербурге сейчас строятся новые развязки, линии метро, идет обновление трамвайного состава, а также инфраструктурные облигации и средства Фонда национального благосостояния. Федеральное софинансирование получают и ГЧП-проекты в социальной сфере: в Петербурге уже пять концессионных школ прошли отбор по госпрограмме «Развитие образования».

Отмечу, именно инвестиционный вектор, связанный с реализацией, позволит Петербургу в будущем не только сохранить устойчивость экономики, но и трансформироваться в динамичный и современный мегаполис.

Источник: Администрация Петербурга

# ИЖС подрастает в кредит

**Лариса Петрова** / В России растет объем кредитования строительства индивидуальных жилых домов. По прогнозам, до конца 2023 года он составит 180–200 млрд рублей. Драйвером выступает льготное кредитование с господдержкой, а банки расширяют количество ипотечных программ в сегменте индивидуального жилищного строительства (ИЖС). 

По подсчетам аналитиков ВТБ, в 2023 году объем рынка ипотеки на ИЖС достигнет 180 млрд рублей — почти на треть больше результата 2022-го.

По данным ВТБ, с начала 2023 года выдано более 2,5 тыс. кредитов на загородную недвижимость на сумму свыше 16,5 млрд рублей — почти на 40% выше показателя за аналогичный период 2022 года. Регионы-лидеры по объему выданных средств в сегменте загородной недвижимости — Москва и Подмосковье (почти 4,6 млрд рублей с начала года), Республика Татарстан (более 940 млн) и Краснодарский край (около 720 млн). Средний чек в мае составил около 6,5 млн рублей, сократившись относительно начала года на 8%.

На состоявшейся в начале года конференции «Тренды развития рынка загородной недвижимости в 2023 году» эксперты ДОМ.РФ озвучили цифры: реальный запрос на кредитование ИЖС оценивался более чем в 100 тыс. потенциальных заявок. Однако для наращивания ипотечных портфелей в этом сегменте банки должны более активно включаться в процесс. Кроме того, оставалась проблема оценить предмет залога: неслучайно речь идет об индивидуальных домах, очень и очень разных.

## Есть повод

По мнению участников рынка, причин для активности ипотечных заемщиков в сегменте ИЖС как минимум две. Во-первых, у граждан растет интерес к жизни за городом и в собственном доме. Рост активизировался под влиянием пандемии и трендом на удаленную работу.

Во-вторых, постепенно расширяется действие льготных программ, смягчаются условия выдачи займов, а позже кредитование распространилось на строительство частных домов хозспособом, без привлечения подрядчика.

По данным соцопросов, до 70% граждан хотели бы жить в частном доме, но всегда были сложности с наличием финансовых инструментов.

Пилотную программу льготного кредитования на строительство частных жилых домов правительство запустило летом 2022 года. Результатом, по данным ДОМ.РФ, стало кратное увеличение количества выданных кредитов и объемов кредитования, но также объемов ввода домов ИЖС. По итогам прошлого года в эксплуатацию сдано 57,2 млн кв. м против 49,1 млн кв. м годом раньше.

При этом на льготные программы в прошлом году пришлось около 80% выданных в России ипотечных займов на ИЖС.

Средние рыночные ставки кредитования на строительство индивидуальных домов сегодня составляют 11–11,5% годовых, льготные — 4,8–6%.

## Строго индивидуально

По итогам первого квартала, утверждают данные Росстата, доля индивидуального строительства в объеме вводимого жилья составила 58%.

Как ранее говорил Марат Хуснуллин, вице-премьер РФ, поставлена задача сохранить объем ввода домов ИЖС на уровне 50%, т. е. строить по 50 млн кв. м ежегодно. Он назвал несколько причин, которые, помимо льготного кредитования, повлияли на рост интереса к частным домам: обновленная программа согазификации, пандемия, ускорение процедур в Росреестре.

По подсчетам ВТБ, в 2023 году объем ввода частных жилых домов достигнет 55–58% от общей площади жилья. Наибольшие темпы роста ожидаются в республиках Саха, Марий Эл и в Крыму, а также в Волгоградской и Тверской областях.

«Решая жилищный вопрос, россияне все чаще делают выбор в пользу покупки или строительства частного дома. Растущий спрос на индивидуальное жилье прежде всего подогревает его комфортность и большая ценовая доступность в сравнении с многоквартирным. Свой вклад в динамику вносит

активное развитие транспортно-логистической инфраструктуры вокруг городов — центров занятости, выход на рынок крупных строительных компаний и появление комплексов типовых домов, а также проникновение льготных ипотечных программ. Не менее важные факторы роста — сохранение удаленного или гибридного формата работы более чем 80% работодателями и продление дачной амнистии», — отмечает Анатолий Печатников, заместитель президента-председателя правления ВТБ.

## На первый-второй...

В то же время Анатолий Печатников пока оценивает проникновение кредитования в сегменте ИЖС как низкое, поэтому ВТБ будет увеличивать количество программ на приобретение участков под ИЖС и строительство частных домов и перезапускать их. Предполагается предоставить на цели ИЖС около 34 млрд рублей в течение года.

Так, в середине мая банк перезапустил программу кредитования ИЖС хозспособом по сниженной ставке.

Однако пока за счет ипотечного кредита строится каждый десятый частный дом. Виталий Мутко, генеральный директор ДОМ.РФ, пообещал: к 2026–2028 годам граждане будут чаще получать кредиты на индивидуальное жилищное строительство — с участием ипотечного кредита будет строиться каждый второй дом.

**Более 2,5 тыс.**  
кредитов выдал ВТБ с начала 2023 года на загородную недвижимость



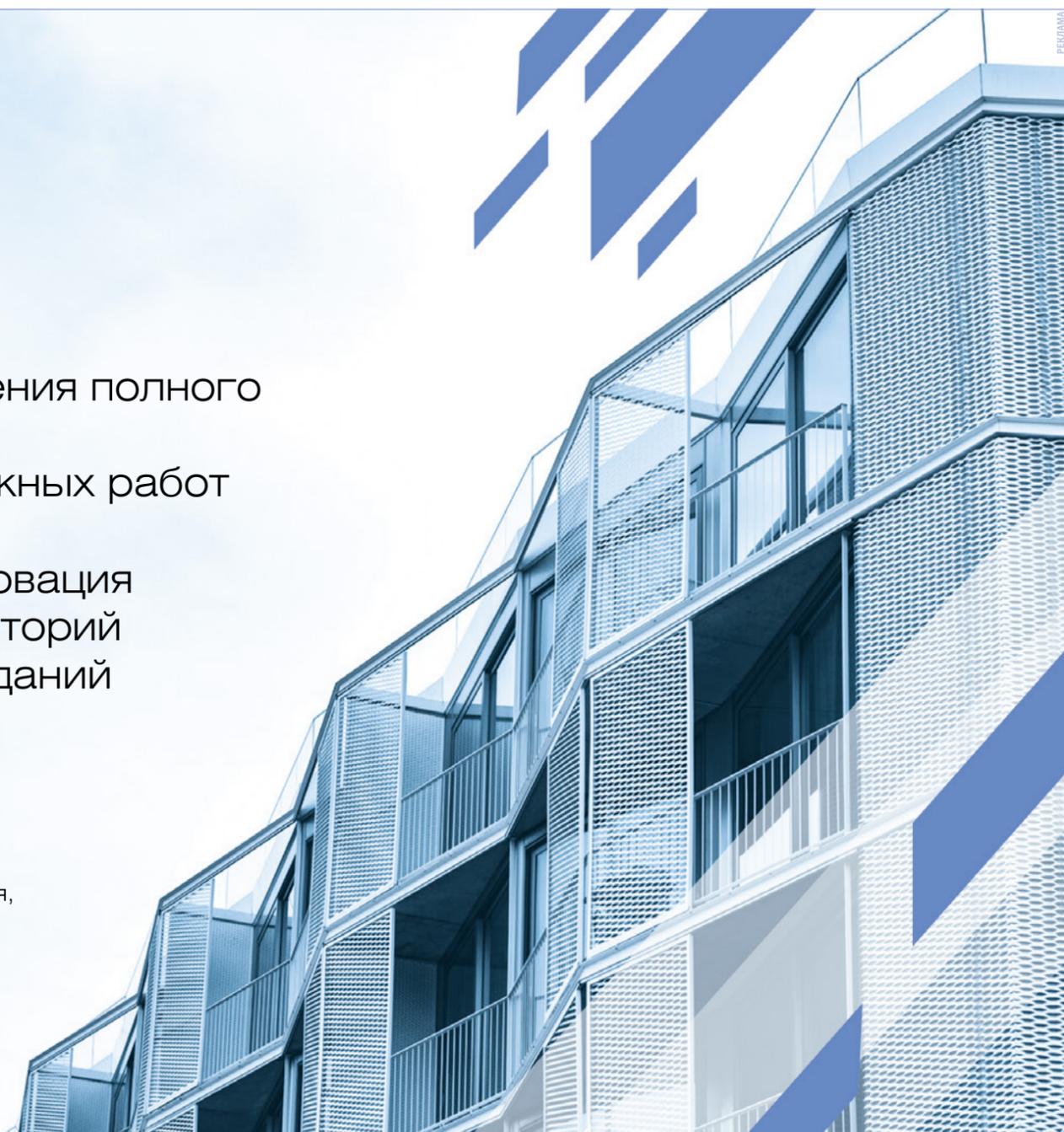
Генеральный подряд.  
Организация выполнения полного комплекса проектных и строительско-монтажных работ

Редевелопмент и реновация промышленных территорий и отдельно стоящих зданий



Москва, 127051  
ул. Садовая-Самотечная,  
д. 12, корпус 1, оф. 26  
+7 (495) 980-10-05  
office@lenox.ru

[lenox.ru](http://lenox.ru)



# ЖК «Лайнерь»: квартиры с видом на Неву

Планировки на сайте



**Татьяна Рейтер** / В апреле стартовали продажи квартир в новом жилом комплексе комфорт-класса «Лайнерь» на Октябрьской набережной. Застройщик — холдинг «РСТИ» (Росстройинвест). Впечатляющие виды на Неву, оригинальная архитектура и разнообразные планировки — вот лишь некоторые его преимущества. 📍

## Курс на комфорт

В архитектурном облике жилого комплекса «Лайнерь», разработанном бюро Futura Architects, прослеживается образ комфортабельного круизного судна. Четкие линии, переменная высотность от 12 до 17 этажей, наклонный торцевой фасад придают зданию динамичность рассекающего волны лайнера. Сходство усиливает стильная отделка фасадов из тонкослойной штукатурки белого, серо-голубого, серо-коричневого и красно-коричневого цветов, а также металлических декоративных элементов.

Больше половины квартир в доме — видовые, выходят окнами на Неву, Большой Охтинский вантовый мост и новые городские кварталы, где расположен самый высокий жилой дом в Санкт-Петербурге — ЖК «Князь Александр Невский», также построенный холдингом «РСТИ».

С другой стороны здания предусмотрен озелененный уютный двор с зонами отдыха, детскими и спортивными площадками. Небольшие открытые парковки проектировщики разместили на внешних границах участка, отдавая двор пешеходам. В проекте есть просторный теплый подземный паркинг на 151 место с прямым доступом на лифте: жителям будет удобно им пользоваться. Двор и паркинг оснастят системами контроля доступа и охранного видеонаблюдения. Помещения первого этажа предназначены для коммерческих арендаторов и размещения диспетчерских.

Жилой комплекс состоит из двухсекционного здания, которое возводится по монолитной технологии. Полностью завершить строительство планируется в III квартале 2025 года.

Удачное расположение, продуманные планировочные решения, подземный паркинг и коммерческие помещения на первом этаже сделают жизнь в ЖК «Лайнерь» по-настоящему комфортной.

## Планировки на любой вкус

На продажу выставлен 271 лот общей площадью 12,9 тыс. кв. м. В доме предусмотрены квартиры с разными планировками и метражом — от студий площадью 22–27 кв. м до трехкомнатных в 75–99 «квадратов». Треть из них выполнена в евроформате с просторной кухней-гостиной площадью от 18 до 27 кв. м. Двух- и трехкомнатные квартиры спроектированы таким образом, что детская и родительская зоны в них разведены. Несмотря на оригинальный фасад, все жилые помещения имеют правильную геометрическую форму с шириной комнат не менее 2,9 м, благодаря чему жилое пространство можно использовать максимально эффективно. На этаже размещается всего 5–11 квартир, или 2–6 в каждом крыле.

Планировочные решения отвечают последним трендам в проектировании жилой недвижимости и предусматривают индивидуальный подход к формированию жилого пространства для людей с разным стилем жизни. Во всех лотах предусмотрены зоны хранения: ниши под шкаф-купе или гардеробная. В санузлах выделено место для установки стиральной машины. Большинство квартир имеют остекленную лоджию с выходом преимущественно из кухни, но есть варианты, когда на лоджию можно попасть из нескольких помещений.

В квартирах применены современные инженерные решения: горизонтальная периметральная разводка труб в стяжке пола, радиаторы с регулировкой температуры, система трехступенчатой доочистки воды. На лоджиях есть места для установки наружного блока кондиционера.

Застройщик предлагает покупателям редкие и нестандартные форматы: студии с двумя окнами и возможностью зонирования, квартиры с окном в ванной комнате, 12 квартир на верхних, 16-м и 17-м, этажах с увеличенной высотой потолка (3,11 м) и увеличенной площадью остекления. Все это дает возможность создать индивидуальный интерьер. В проекте есть восемь квартир с открытыми просторными террасами, где можно обустроить зону для отдыха или занятий спортом.

Клиентам доступны два варианта отделки квартир: полная Comfort в современном дизайне и предчистовая White box (стоимость обоих вариантов отделки включена в ДДУ). Квартиру также можно приобрести без отделки и самому воплотить в жизнь любое дизайнерское решение.

Что касается мест общего пользования, то они отвечают стандартам застройщика для жилья комфорт-класса: вход в парадную с уровня земли без ступеней и пандусов, вестибюли с просторным холлом, дизайнерская отделка с улучшенной освещенностью, электрический подогрев крылец и тамбуров, обязательные помещения для колясок и велосипедов, короба для хранения уличных игрушек.

ЖК «Лайнерь» аккредитован ведущими банками-партнерами. Как альтернатива ипотеке для покупателей квартир действует предложение рассрочки от застройщика до окончания строительства. Можно также воспользоваться схемой trade-in («квартира в зачет») и материнским капиталом.

## Развитие инфраструктуры

Благодаря удачному расположению жилого комплекса «Лайнерь» его жителям будет доступна вся существующая транспортная и социальная инфраструктура Невского района. К тому же сегодня правый берег Невы активно застраивается современным жильем, одновременно продолжает развиваться инфраструктура, благоустраиваются прилегающие территории, включая расположенное вблизи Архиерейское подворье с недавно восстановленной Свято-Троицкой церковью.

Участок под застройку находится недалеко от таких ключевых транспортных магистралей, как Октябрьская набережная, проспект Большевиков, Народная улица, проспект Обуховской Обороны. Крупные развязки и близость неразводного моста позволяют за считанные минуты выехать на КАД и далее оперативно добираться до центра города, аэропорта Пулково, одного из крупнейших торговых комплексов «Мега-Дыбенко», пригородов Колпино, Шлиссельбург, Всеволожск и др. Ближайшая станция метро, «Пролетарская», располагается в 15 минутах езды на общественном транспорте. Примерно такое же время понадобится, чтобы доехать до станций «Ломоносовская», «Улица Дыбенко», «Обухово» на личном транспорте. В перспективе прилегающая к участку застройка Русановская улица будет расширена до четырех полос, а трамвайная сеть района станет частью будущей трамвайной линии «Новосаратовка — Санкт-Петербург».

Сейчас в шаговой доступности от строящегося ЖК находятся несколько детских садов, спортивных и медицинских учреждений, школа, аптеки, продовольственный магазин. В ближайшие годы рядом с ЖК будут построены школа на 550 учеников, детский сад на 200 мест и поликлиника на 420 посещений в смену.

Одно из преимуществ локации — близость благоустроенных парковых зон, среди которых Невский лесопарк площадью 600 гектаров, зеленая зона «Сосновка», сад «Спартак», парки им. Бабушкина и «Куракина Дача».

Фото: ПРЕСС-СЛУЖБА «РСТИ»

На продажу выставлен 271 лот общей площадью 12,9 тыс. м<sup>2</sup>





# Экспертиза — базовый элемент, с которого начинается этап жизненного цикла объекта капстроительства

**Татьяна Рейтер / ГАУ «Леноблгосэкспертиза»** — одно из 85 региональных учреждений госэкспертизы, деятельность которого направлена на повышение качества проектирования и строительства, внедрение информационных технологий, развитие компетенций экспертов. Об итогах работы и ближайших планах организации «Строительному Еженедельнику» рассказывает ее начальник Денис Горбунов. 📍

— 30 мая в Доме Правительства Ленинградской области прошло расширенное заседание по Северо-Западному федеральному округу, посвященное развитию института экспертизы. Кто принимал участие в мероприятии? Какие ключевые вопросы обсуждались?

— Мероприятие, которое состоялось 30 мая, — знаковое для всего федерального округа. Впервые на одной площадке собрались представители Минстроя, Главгосэкспертизы, Ассоциации экспертов России, главы отраслевых органов власти, региональные экспертные организации. В совещании приняли участие губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко, начальник ФАУ «Главгосэкспертиза России» Игорь Манылов, президент Ассоциации экспертов России Леонид Ставицкий, по ВКС с докладом о роли экспертизы в цифровизации строительной отрасли выступил заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик.

Основные задачи, над которыми сейчас идет активная работа на всех уровнях, — развитие цифровой вертикали управления стройкомплексом с использованием технологий информационного моделирования. В планах Минстроя уже в этом году запустить единую информационную систему обеспечения градостроительной деятельности для всех субъектов Российской Федерации. Основная цель — сделать доступной и прозрачной информацию об объектах капитального строительства, собрать все достоверные сведения на одной платформе.

По словам замминистра Константина Михайлика, экспертиза — это важнейшая часть всей вертикали, базовый элемент, с которого начинается этап жизненного цикла объекта капстроительства. Именно поэтому в регионах сейчас так активно внедряется Единая цифровая платформа экспертизы (ЕЦПЭ).

Застройщики Ленинградской области уже освоили инструменты, предлагаемые Единой цифровой платформой экспертизы. Наше учреждение полностью перешло на ЕЦПЭ, в том числе при проведении экспертного сопровождения проектов.

— Как прошло внедрение ЕЦПЭ? Застройщики довольны?

— Наши эксперты сделали все, чтобы переход на эту услугу прошел без потрясений и максимально удобно для пользователей: выпустили методические рекомендации, провели круглые столы, разместили на нашем сайте видеоинструкции. Сейчас, когда работа с ЕЦПЭ полностью отлажена, мы получаем положительные отклики от изыскателей и проектировщиков. Можно сказать, что новый формат подачи документации стандартизировал деятельность заказчиков. Но портал стандартизировал и работу экспертов: теперь сама программа определяет четкий порядок, контроль и своевременность прохождения экспертизы. Поэтому как руководитель я отношусь позитивно к этим изменениям и вижу в них очередной шаг к цифровизации строительной отрасли.

— Можно ли говорить о том, что внедрение ЕЦПЭ повысило качество проектирования в регионе?

— К сожалению, напрямую внедрение ЕЦПЭ не может повлиять на качество проектирования, но может усилить контроль. В последней версии эксперту добавлена возможность отмечать аварийно опасные проектные решения. Такая информация будет обрабатываться и направляться в СРО.

Качество проектирования также обсуждалось в рамках межрегионального совещания. Начальник Главгосэкспертизы Игорь Манылов привел печальную статистику — 76% объектов не выходят вовремя из экспертизы. По большинству из них по инициативе заявителя сроки продлеваются несколько раз. В Ленинградской области таких проектов — 63%.

В этой связи был поднят вопрос о роли экспертизы в повышении уровня заказчиков и проектировщиков. Государственная экспертиза рассматривается сегодня не

— Это поправки в областной Закон от 18.05.2012 № 38-оз, который устанавливает случаи, при которых не требуется получения разрешения на строительство на территории Ленинградской области.

Речь идет об объектах, предназначенных для осуществления производственной деятельности промышленного предприятия, например, складов, гаражей, подстанций, даже если они не относятся к основной деятельности, как было указано в предыдущей редакции. Кроме того, в изменениях упомянуты линейные объекты, сельхозпредприятия, зоны рекреации. Проектировщики, застройщики, инвесторы могут обратиться к тексту закона и уточнить, в каких случаях им не нужно разрешение на строительство тех или иных объектов.

Принятие этих поправок приносит для экономики области позитивный эффект. Прежде всего повышается самоконтроль и ответственность у организаций, строящих объекты без разрешения или без проекта,

цифровому развитию строительной экспертизы и Комитет по развитию профессиональных компетенций.

В правлении ассоциации решают актуальные для отрасли задачи: от составления рекомендаций по внесению изменений в федеральное законодательство до разработки профессионального кодекса эксперта. Идет большая совместная работа с участием специалистов со всей страны, которая нацелена на систематизацию и алгоритмизацию всех региональных госэкспертиз, а также составление программ и планов работы, бюджета объединения, создание рабочих групп и комитетов.

— Строительная отрасль сейчас в процессе постепенного перехода на использование технологий информационного моделирования на стадии проектно-изыскательских работ. Расскажите, пожалуйста, какие плюсы у ТИМ-моделей? Насколько велика доля проектов с применением ТИМ, которые поступают на экспертизу?

— Начиная с 2018 года мы постоянно работаем над развитием инфраструктуры и переподготовкой сотрудников учреждения для того, чтобы работать с ТИМ: обновили программный комплекс, приобрели новое компьютерное оборудование, сотрудники прошли обучение. Сегодня все проекты обрабатываются только в электронном формате. Более того, наши специалисты участвуют в рабочих группах Ассоциации экспертов России и занимаются разработкой дорожной карты по переходу отрасли на информационное моделирование. Проекты в ТИМ к нам пока не поступали, кроме пробных моделей, но с нашей стороны все готово для работы с цифровыми технологиями, и мы хорошо осознаем все преимущества инновации.

Цифровая модель хороша тем, что заставит проектировщика прорисовать все узлы до мельчайших деталей, позволит увидеть все применяемые материалы, объемы работ, затраты, необходимые для выполнения задачи. В результате застройщик получает полную картину строительства и работает максимально быстро без задержек на ликвидацию нестыковок, а это влияет и на его кредитную линию, и на предоставление бюджетного финансирования.

Цифровизация в строительстве развивается огромными темпами, многие крупные российские застройщики используют сквозные цифровые процессы вплоть до обработки данных, полученных дистанционно с использованием аэро съемки. То есть с помощью современных технологий можно дистанционно проверить геометрию кладки, рассчитать кубометры залитого бетона, определить утечки тепла, отметить расположение сетей, оценить объемы разрыхленного грунта — а это невероятная экономия человеческих ресурсов! Конечно, пока это точечная практика, впереди еще большой пласт работы, который коснется тех, кто строит и эксплуатирует здания, но будущую результативность цифровой реальности нам даже сложно представить.

**1318**  
заклучений  
экспертизы  
выдано  
в 2022 году



просто как согласовательный орган, а как центр компетенций и уникальных знаний в регионе.

Наши специалисты постоянно, иногда несколько раз в месяц, проводят семинары, чтобы в максимально доступной форме донести информацию об актуальных вопросах отрасли. Мы свободно формируем тематику этих мероприятий и всегда запрашиваем наших партнеров — проектировщиков и застройщиков — о вопросах, которые им хотелось бы рассмотреть в первую очередь. Семинары и презентации спикеров общедоступны, видео идут в прямой трансляции и в записи на сайте, в соцсетях.

— В Ленобласти с октября 2022 года расширен список объектов, по которым не нужно получать разрешения на строительство при наличии положительного заключения госэкспертизы. С чем связано такое решение?

требующего экспертного заключения. Во-вторых, расширяются возможности инвесторов, работающих на территории Ленобласти.

— Недавно вы были избраны в члены правления Ассоциации экспертов России. Какие планы и перспективы вы с этим связываете?

— Главный план — работать. 30 мая мы провели первое выездное заседание правления АЭР в Правительстве Ленинградской области. Формат мероприятия всем настолько понравился, что решили по аналогии проводить подобные мероприятия и в других федеральных округах.

Хочу отметить, что за последние полтора года ассоциация превратилась из площадки для обсуждения наболевших вопросов в экспертной области в системную организацию с федеральным статусом. Образованы четыре комитета, в два из которых включены представители ГАУ «Леноблгосэкспертиза»: это Комитет по

# Стандарты помощи петербургским инвесторам

**Ирина Карпова** / На площадке Петербургского международного экономического форума Петербург готовится презентовать новую систему Регионального инвестиционного стандарта (далее — РИС или Стандарт). Он должен стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в город, что позволит улучшить инвестиционный климат Северной столицы. 📍



По результатам Национального рейтинга инвестиционного климата в 2022 году Петербург улучшил позиции и занял шестое место среди российских регионов.

По словам **Ивана Складчикова, врио председателя Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга**, формирование благоприятного делового климата в Петербурге — одно из ключевых направлений инвестиционной политики. «Нам важен прямой диалог власти и предпринимательского сообщества, умение конструктивно обсуждать новые инициативы, выявлять слабые места и сокращать административные барьеры. Только так мы сможем адаптироваться и продолжать работу в непростых экономических реалиях», — отметил он.

Важным инструментом в этом направлении станет новый инструмент, который разрабатывается городом совместно с деловым сообществом, — Региональный инвестиционный стандарт.

## Идеи для инвестиций

Региональный инвестиционный стандарт — разработка Министерства экономического развития, утвержденная приказом министерства в 2021 году. Стандарт разработан с учетом лучших региональных практик по привлечению бизнеса и внедрению стандарта Агентством стратегических инициатив.

В пилотном режиме РИС начал действовать с 2021 года в Москве, Московской, Волгоградской, Воронежской, Нижегородской, Новгородской, Сахалинской, Тульской, Челябинской областях, в Республике Татарстан, Мордовии и Забайкальском крае. В конце прошлого года стандарт действовал в 45 регионах, в 2023-м инвестстандарт распространится по всем российским регионам.

Задача Стандарта — сократить и упростить алгоритм действий инвестора, нацеленного на реализацию проекта, а также унифицировать по всей стране внедрение свода инвестиционных правил.

Регионы, подтвердившие внедрение Стандарта, могут претендовать на дотацию по инвестиционному налоговому вычету. Сумма дотаций на 2023 год запланирована в объеме 3 млрд рублей.

Кроме того, с 2023 года Агентство стратегических инициатив будет учитывать соответствие Стандарту, составляя рейтинг инвестиционной привлекательности регионов.

## Инвестстандарт по-петербургски

В составе РИС — пять элементов, которые должны дать регионам базовый инструментарий для привлечения бизнеса и устранить административные барьеры на пути предпринимателя. Петербург должен подтвердить и внедрить все элементы в 2023 году, они уже доступны на Инвестиционном портале Санкт-Петербурга. <img alt="QR code linking to the investment portal" data-bbox="438 425 493 466"/>

**Инвестиционная декларация** — содержит стратегию развития региона и обязательство главы субъекта по неухудшению условий ведения бизнеса.

**Агентства развития** — занимаются привлечением частных инвестиций, сопровождением проектов и консультацией предпринимателей. В Петербурге функции агентства выполняет Комитет по инвестициям и подведомственное ему СПб ГБУ «Управление инвестиций». В городе также действует «Единое окно» для инвесторов.

**Инвестиционные комитеты** — работают под руководством главы региона для оперативного разрешения спорных вопросов. Работа такого комитета в Петербурге идет на базе Штаба по улучшению условий ведения бизнеса при губернаторе Санкт-Петербурга.

**Инвестиционная карта** — содержит информацию о территориальном планировании региона, ресурсной базе, инфраструктуре, мерах поддержки и тарифах.

**Свод инвестиционных правил** — состоит из оптимальных алгоритмов действий инвестора и сроков для подключения к инфраструктуре.



**В составе РИС — пять элементов, которые должны дать регионам базовый инструментарий для привлечения бизнеса и устранить административные барьеры на пути предпринимателя. Петербург должен внедрить их в 2023 году**

«Мы рассчитываем презентовать новую систему на площадке Петербургского международного экономического форума. Подчеркну, что Петербург имеет многолетний успешный опыт реализации инвестиционных проектов, в городе создана масштабная система поддержки предпринимателей», — уточнил Иван Складчиков.

По его словам, отдельные элементы стандарта уже не первый год работают в Петербурге: реализовывать проекты инвесторам помогает инвестиционный блок правительства, совершенствуется профильное законодательство, действует рабочая группа по инвестициям, разработаны прозрачные алгоритмы взаимодействия с исполнительными органами власти при реализации инвестиционных проектов и многое другое.

Кроме того, информационно-консультационное содействие, необходимое для старта инвестпроекта, можно получить в «Едином окне» для инвестора. Оно уже несколько лет функционирует на базе подведомственного комитету «Управления инвестиций».

Пять элементов нового Стандарта и информация о них доступны инвесторам. На Инвестиционном портале Санкт-Петербурга опубликованы инвестиционная карта, свод инвестиционных правил и многое другое. Указанные ресурсы помогут потенциальному инвестору получить необходимую информацию о возможностях и ресурсах города, наглядно пройти все этапы «клиентского пути» и тем самым сократить время принятия решения и запуска проекта.

Работа по привлечению инвестиций и улучшению условий ведения бизнеса не прекращается. Подготовку к внедрению РИС город ведет совместно с представителями

бизнеса, предпринимательским и экспертным сообществом и профильными органами власти.

«Мы стремимся обеспечить для инвестора единую, понятную и прозрачную систему поддержки проектов, сделать работу бизнеса в Петербурге удобной и простой. Именно поэтому в разработке региональных элементов нового Стандарта решающая роль отводится непосредственно деловому сообществу», — прокомментировал Иван Складчиков.

Так, рабочая группа по улучшению инвестиционной деятельности Штаба по улучшению ведения бизнеса приобретает новую функцию по защите прав и законных интересов инвесторов, разрешения их разногласий и споров.

## Свод инвестиционных правил Санкт-Петербурга включает в себя:

- ♦ алгоритм действий инвестора для получения разрешения на строительство;
- ♦ алгоритм действий инвестора для получения разрешения на ввод в эксплуатацию;
- ♦ алгоритм действий инвестора по процедурам подключения к сетям;
- ♦ алгоритм действий инвестора для получения земельного участка в аренду для целей строительства;
- ♦ алгоритм действий инвестора по процедурам оформления прав собственности на введенный в эксплуатацию объект;
- ♦ алгоритм действий инвестора по обеспечению доступа к дорожной инфраструктуре путем строительства или реконструкции пересечений и (или) примыканий к автомобильным дорогам.



## ПРОГРАММА ПРАЗДНИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ:

**6 ИЮЛЯ** — Гала-концерт финалистов 6-го сезона вокального конкурса «Нам песня строить и жить помогает»

**20 ИЮЛЯ** — Спортивный праздник «За труд и долголетие» — финал XX сезона спартакиады строителей

**ИЮЛЬ — АВГУСТ** — Церемонии награждения работников строительного комплекса

**10 АВГУСТА** — Праздничный полуденный выстрел из пушки Петропавловской крепости

**10 АВГУСТА** — Праздничный концерт в СКК «Ледовый дворец»

2023  
**День строителя**

Генеральный партнер



Партнеры:



Генеральный информационный партнер



Официальный информационный партнер



Подробности: ☎ (812) 570-30-63 ✉ ssou\_info@mail.ru

#СТРОИТЕЛИПЕТЕРА

# «Метрополис»: определены победители специальной лиги «Архитектура, проектирование и строительство» инженерного чемпионата CASE-IN

«CASE-IN» — это международная система соревнований по решению инженерных кейсов. Партнером новой специальной лиги «Архитектура, проектирование и строительство» выступила компания «Метрополис» — лидер архитектурно-строительного проектирования в России. 🏆

Эксперты компании «Метрополис» представили кейс, требующий разработки решений по разным разделам проектирования, включая архитектуру, конструктивные и инженерные решения. Участники разрабатывали комплексную концепцию четырехзвездочной гостиницы в Калининграде с номерным фондом не менее 200 единиц и общей площадью не более 12 000 м<sup>2</sup>.

Цель чемпионата — сократить разрыв между академическим образованием и потребностями бизнеса. Подобные соревнования помогают студентам развить soft skills и hard skills, а также обратить на себя внимание потенциального работодателя.

К участию приглашались студенты бакалавриата, специалитета и магистратуры факультетов «Архитектура», «Строительство», «Информационные системы и технологии» из семи вузов: НИУ МГСУ, СПбГАСУ, КГАСУ, ННГАСУ, СПГУ, СПбПУ Петра Великого, Мосполитех.

## Александр Ворожбитов, генеральный директор компании «Метрополис»:

— Данный проект — это не только возможность для студентов получить практические навыки, но и новый этап в развитии нашей компании. Обучались не только студенты, но и мы как команда.

Благодаря чемпионату мы встречались с новым опытом, идеями, подходами, проявляли себя и делились знаниями с поколением будущих коллег.

Все участники продемонстрировали высокий уровень знаний, лидерские качества, а также креативный подход к решению задач. Мы рады, что часть участников CASE-IN станут нашими сотрудниками. Можно сказать, сейчас фактически формируется будущее нашей команды и растут будущие эксперты рынка.

Всего в соревнованиях приняли участие более 400 студентов, которые объединились в 52 команды. В каждой команде ребята выбрали главного инженера проекта (ГИПа) и распределили роли архитектора, конструктора, специалистов инженерных направлений и BIM-координатора.

Во время отборочных этапов, помимо консультаций от вузовских наставников, более 30 экспертов компании «Метрополис»

провели более 300 консультаций для студенческих команд.

По результатам двух отборочных этапов («Концепция проекта» и «Проектирование»), которые прошли онлайн, жюри определило десять команд-финалистов, которых пригласили на финальный очный этап 1 июня. Финал Специальной лиги прошел в Москве на площадке Национального исследовательского технологического университета МИСИС.



**Победителем стала команда БРОЙЗ, представляющая Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого!**

Итого, три призовых места заняли:

**1-е место** — БРОЙЗ, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого;

**2-е место** — PROPECTUS, Санкт-Петербургский горный университет;

**3-е место** — КГАСУ-1, Казанский государственный архитектурно-строительный университет.

Победителям и финалистам компания «Метрополис» предложила стажировки и возможность дальнейшего трудоустройства в своих филиалах в Москве, Санкт-Петербурге, Казани или Нижнем Новгороде. Также команды-победители получили денежные призы в размере от 100 000 до 300 000 рублей.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «МЕТРОПОЛИС»



Дом культуры ГЭС-2

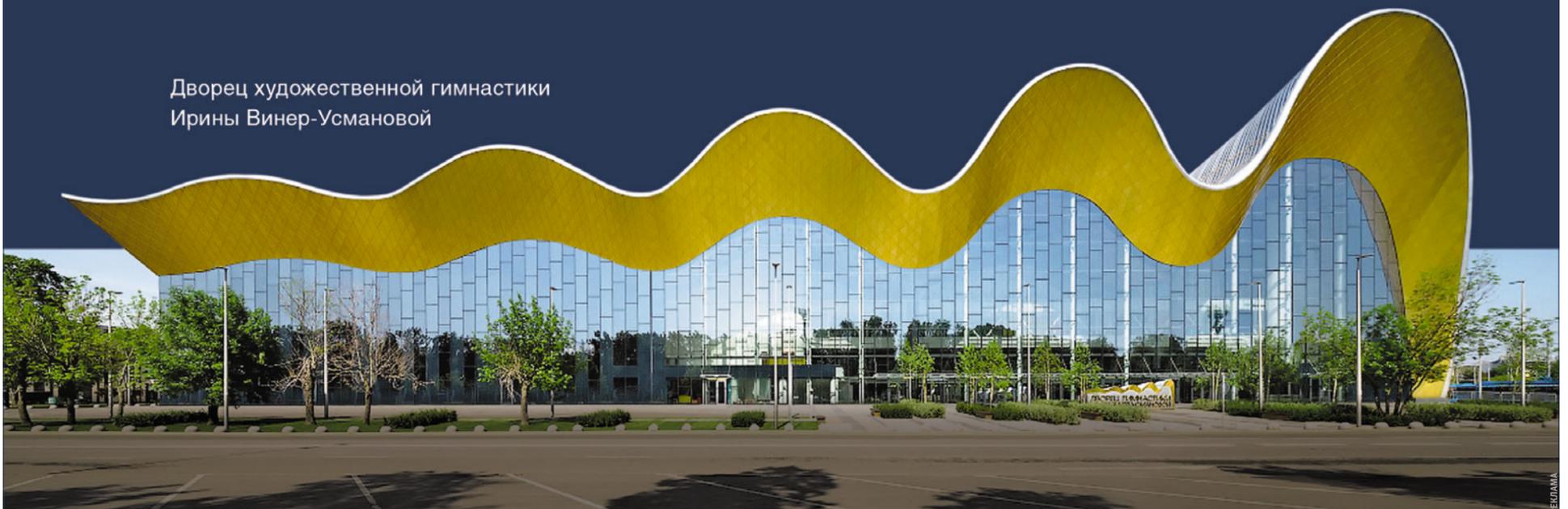


**METROPOLIS**

[www.metropolis-group.ru](http://www.metropolis-group.ru)

Генеральное проектирование объектов  
гражданского строительства

Дворец художественной гимнастики  
Ирины Винер-Усмановой





## Владимир Трекин: «Успешен тот, кто быстрее реагирует на вызовы времени»

**Антон Жарков** / 19 мая группа компаний «КВС» отмечает 20-летие. В честь юбилея холдинга мы поговорили с Владимиром Трекиным, сооснователем и первым заместителем генерального директора, о том, почему он выбрал строительство делом своей жизни и как менялась компания и рынок в целом в последние два десятилетия.

— **Владимир Владимирович, почему вы выбрали профессию строителя?**

— Скорее профессия нашла меня. Я окончил Ленинградский строительно-архитектурный техникум. Учиться мне нравилось, преподавали профессионально. Высшее образование получил в СПбГАСУ, совмещая учебу с работой в строительных организациях. Меня быстро продвигали — я начал с простого рабочего-штукатура, а с наступлением 90-х годов уже трудился в должности директора строительного управления.

— **С 90-х годов ведут историю многие нынешние бизнес-империи. Почему вы основали компанию не в этот благоприятный период для открытия своего дела, а позднее?**

— Я бы не назвал это время благоприятным для открытия частного строительного бизнеса. Для торговли — наверное, да. Строительство гораздо сложнее. Любой объект возводит цепочка подрядных организаций. В те годы деньги быстро обесценивались, приходилось работать по бартеру, придумывать сложные схемы взаимозачетов, рассчитываться с подрядчиками квартирами, выдавать зарплату сотрудникам продуктами питания. Компании, которые шли этим путем, быстро окрепли, в отличие от тех, кто стремился получать оплату своей работы только деньгами.

В то время происходило становление строительного рынка. В Санкт-Петербурге большую роль в выстраивании взаимоотношений между застройщиками, подрядчиками, дольщиками и властью сыграл Владимир Анатольевич Яковлев, который был губернатором с 1996 по 2003 год.

— **«КВС» начала свою работу, когда рынок сформировался?**

— Да, мы поступательно развивались, пережили «переворот» на рынке, связанный с принятием ряда федеральных законов, регламентирующих взаимодействие строительного бизнеса и государства, затем кризис 2008–2009 годов.

— **Кризис считается временем не только спада, но и возможностей. Что позитивное он принес рынку?**

— Тогда строители перешли от расчетов в условных единицах (долларах) на рубли, с рынка ушли многие западные компании, на их место пришли отечественные, что, кстати, происходит и сейчас, стало больше российской строительной техники и материалов. Рынок успешно «переваривал» все экономические трудности. Компании, настроенные заниматься своим делом, несмотря ни на что, в конце концов решили свои финансовые проблемы.

Наша компания маневрировала: например, в случае спада продаж на рынке жилья акцентировала свою деятельность на бюджетных

заказах. А когда мы взялись за первый девелоперский проект, ЖК «GUSI-Лебеди», рынок был на подъеме, для нас все удачно сложилось. Мы прошли путь от субподрядчика до строительного холдинга полного цикла во многом благодаря продуманной рыночной политике. Успешен тот, кто быстрее реагирует на вызовы времени.

— **В результате вы пришли от возведения отдельных зданий к комплексному освоению территорий...**

— Мы не отказываемся от строительства отдельных зданий. Это более рентабельные проекты, чем КОТы. Ведь комплексное освоение территории подразумевает существенные вложения в инфраструктуру, большие расходы на подключение к инженерным сетям, огромные затраты труда на согласование линейных объектов. Но каждый проект КОТ — это стабильный долгосрочный заказ, который обеспечивает работой сотрудников и позволяет более спокойно переживать бури и потрясения в экономике.

— **А какие проекты сейчас у вас в работе?**

— Мы реализуем пять проектов комплексного освоения территории. Три из них расположены на территории Петербурга: жилые комплексы «Континенты» в Выборгском районе, «Любоград» в Стрельне и олимпийские кварталы «ЮгТаун» на границе Московского



**Каждый проект КОТ — это стабильный заказ, который обеспечивает работой и позволяет легче пережить кризис**

и Пушкинского районов города, которые возводятся в девять очередей и планируются к завершению в 2030-е годы. Мы обеспечили себя работой минимум на десятилетие вперед. Два проекта КОТ во Всеволожском районе Ленобласти находятся на завершающей стадии строительства: «Новое Сертолово» к северу от города и «Ясно.Янино» к востоку.

Из отдельно стоящих зданий возводим бюджетные объекты по заказу Комитета по строительству Санкт-Петербурга — школы, детские сады. В работе — жилой дом на улице Солдата Корзуна.

Сегодня мы не только загрузили свои мощности на 100%, но и привлекаем подрядные организации, поскольку на выполнение всех заказов собственных ресурсов не хватает. Мы обеспечили себя работой на перспективу. А это важно. Ведь главное — уверенно смотреть в будущее, зная, что завтра есть чем заняться, есть куда прикладывать усилия.



### ЛентИСИЗ

Инженерные изыскания  
Основан в 1962 г.

Работаем на всей европейской части России от Усинска до Калининграда, от Архангельска до Краснодара

**ЗАО «Ленинградский трест инженерно-строительных изысканий» (ЗАО «ЛентИСИЗ»).**

Самая крупная грунтовая лаборатория в Санкт-Петербурге

Собственный авто-парк изыскательской техники

Более 14500 выполненных объектов в сфере инженерных изысканий

39 специалистов в реестре НОПРИЗ

Выполняем инженерные изыскания под проекты реновации до демонтажа существующих строений, а также для реставрации объектов культурного наследия

### ВЫПОЛНЯЕМ ВСЕ ВИДЫ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА

- геодезические
- гидрометеорологические
- комплексные изыскания
- наземное лазерное сканирование, изыскания в BIM
- геологические
- экологические изыскания
- линейных объектов



Найдете нас в каждой 4-й проектной декларации объектов жилищного строительства в Петербурге

190031, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 113, лит. А

Тел. (812) 310-75-67, e-mail: [info@lentisiz.ru](mailto:info@lentisiz.ru), [www.lentisiz.ru](http://www.lentisiz.ru)

# «Время совершать ошибки прошло»

Татьяна Рейтер / Глава Группы компаний «ГЕОИЗОЛ» Елена Лашкова дает интервью нечасто, но всякий раз это реакция руководителя на текущую ситуацию в отрасли здесь и сейчас. А сейчас, по ее мнению, обстановка в строительстве лучше, чем год назад, хотя объективных предпосылок к этому нет. 📍

— Елена Борисовна, в одном из недавних интервью вы говорили, что в Группу компаний «ГЕОИЗОЛ» стоят длинные очереди из заказчиков.

— Мир изменился, сегодня выбираем не мы, а нас. Как и другие строительные компании, мы боремся за заказы на тендерах, иногда проигрываем, иногда выигрываем контракты на не самых выгодных для себя условиях, но это единственная возможность развиваться и наращивать свои компетенции. С другой стороны, может, к нам очередь уже не стоит, но и мы пороги не оббиваем, ниже определенного уровня себестоимости не падаем и имеем неплохой портфель проектов. У нас сложился основной пул из государственных заказчиков, поэтому особенно бережно и внимательно мы сегодня относимся к договорам с коммерческими компаниями.

— Что сейчас, в нынешних экономических и политических условиях, является самым сложным для такого крупного высокотехнологичного бизнеса, как Группа компаний «ГЕОИЗОЛ»? Какие проблемы пришлось решать компании в последние месяцы?

— Прежде всего растут цены на стройматериалы и технику. Конечно, по проектам с бюджетным финансированием мы получаем поддержку от государства и имеем возможность по ряду контрактов компенсировать дополнительные расходы согласно Постановлению Правительства РФ № 1315, но кассовый разрыв все равно возникает, а это негативно сказывается на оборотных средствах.

Падает качество проектно-сметной документации. Приходится переделывать: заново проводить обследования, менять технические решения, проходить экспертизу — а это время наших проектировщиков, сметчиков и это наши прямые затраты.

Работа с госсектором и Минобороны предполагает жесткую ответственность. Договориться, как это случалось с коммерческими заказчиками, здесь не получится, значит, необходимо усиливать дисциплину в компании.

Наконец, если раньше мы старались не отставать от передовых изменений в строительной отрасли, то теперь резко ускорились процессы, связанные с замещением импорта. Получается, что сегодня то и дело меняется логистика параллельного импорта материалов и оборудования, а завтра уже приходится искать зарубежным поставкам аналоги в других странах или самим производить, сертифицировать и внедрять, чтобы не сорвать проект. Утешаемся тем, что мозг всегда в работе.

— Рынок строительных работ, скорее всего, сократится. Это означает, что профессиональные компетенции компаний станут еще важнее в условиях конкуренции. Насколько сложно сегодня поддерживать квалификацию персонала, приобретать новое оборудование, вкладываться в ПО?

— Сегодня как никогда важно, в каком состоянии оборудование, особенно для специализированных работ — как обстоит дела с запчастями, нужно ли брать технику в аренду, а цены у арендодателей астрономические. Спасает Пушкинский машиностроительный завод, который входит в Группу компаний. Там налажен выпуск комплектующих и деталей, разрабатывается свое оборудование по новым направлениям работы компании.

Если говорить о конкурентоспособности, то мы вступили в это непростое время с уже сформированными специализациями. Это



фото: МАРИЯ СЫЛКИНА

до 50%  
работ мы делаем  
собственными  
силами



«ГЕОИЗОЛ» всегда идет за рынком: если требуются новые технологии, то мы их осваиваем или разрабатываем самостоятельно

реставрация, гидротехника, нулевой цикл, инженерная защита территории и общестроительные работы. За исключением общестроя (на этом рынке мы далеко не единственные) у нас собраны действительно уникальные специалисты. К примеру, лучших профессионалов по гидроизоляции в Петербурге не найти. Или возьмем управление механизации — «УМ Геоизол». Это мобильная структура, руководители которой в основном выходцы из военной среды. Они умеют работать вахтовым методом в любых условиях и в любом регионе и, главное, абсолютно самостоятельно. Компания специализируется на нулевом цикле, устройстве «щебеночных», буронабивных свай, «стены в грунте» и пр. Не побоюсь сказать, что в этом «УМ Геоизол» имеет самую высокую квалификацию в стране.

«ГЕОИЗОЛ» — генподрядчик. При этом до 50% работ мы делаем собственными силами. Но генподряд сейчас продать сложно — рынок наводнен организациями, которым кажется, что можно выиграть тендер, а уже потом позаботиться о подрядчиках. На самом деле генподрядчик обязан разбираться во всем. Для этого надо обрастать грамотными специалистами, что мы всегда делали и продолжаем делать. Ведь 90% успеха в генподряде — это квалификация управленцев и линейного персонала.

— Новые разработки и методы, которые «ГЕОИЗОЛ» выводит на рынок, — это ответ на сложность проектов, локализация зарубежного опыта или поиск оптимальных решений?

— «ГЕОИЗОЛ» всегда идет за рынком: если требуются новые технологии, то мы их осваиваем или разрабатываем самостоятельно. Сегодня мы можем позволить себе спокойно относиться к зарубежному опыту — в настоящее время для нас нет непознанного. Да, есть проблемы с инженерным оборудованием или слаботочкой, но это не катастрофа. Звучит парадоксально, но ситуация в строительстве сегодня лучше, чем казалась год назад, хотя объективных предпосылок к этому нет. Думаю, что, помимо усилий со стороны государства и Центробанка, которые постарались снизить последствия санкций, огромную роль сыграли инициативность и живучесть российского бизнеса. Больше всего в настоящее время не хватает линейного персонала. Не знаю, правильно ли сегодня мне и моим замам возвращаться в прорабы, но время того требует.

— Вас практически в каждом интервью спрашивают о наиболее значимых или интересных проектах. Какие из них запоминаются больше: удачные, неудачные, масштабные, необычные?

— Может быть, это прозвучит несправедливо по отношению к нашим знаковым объектам, но мне запоминаются самые неудачные. Кажется, что удачный проект дается легко, он приносит прибыль и награды, становится новым достижением. Знаете, за проектом всегда стоит команда, и, по моему опыту, любой проект можно вытянуть, если есть хорошие исполнители, заточенные на его выполнение. А неудача — это всегда недоработка руководителя: он изначально принял неверное решение, понадеялся на авось, ошибся в кадрах... Я помню каждый свой провальный проект

(к счастью, их единицы), но заказчик об этом никогда не узнает, ведь нужный результат — реализованный проект — мы дали.

— Расскажите, пожалуйста, о перспективах деятельности дочерних компаний «ГЕОИЗОЛ» в качестве резидентов особой экономической зоны в Калининградской области. Инвестиции в эти стартапы значительные...

— Мы давно работаем в Калининградской области над несколькими масштабными проектами: завершили строительство нового променада в Светлогорске, сейчас идет реконструкция набережной и намыв пляжа шириной 70 м с защитными сооружениями, приступаем к строительству грузопассажирского порта со зданием пассажирского терминала в городе Пионерском по заказу «Росморпорта».

Под этот пул заказов мы создали в ОЭЗ отдельное подразделение — «ГЕОИЗОЛ ФРАХТ», приобрели гидротехническое оборудование для работ в шельфовой зоне, формируем производственный кластер на базе филиала Пушкинского машиностроительного завода для обслуживания техники и производства всего необходимого на месте. Также планируем частично перевести туда управляющую компанию. Работать в калининградском анклав, развивать новые компетенции и уже оттуда масштабировать гидротехнические проекты — экономически более выгодно.

Получается, что мы вкладываем средства в экономику другого региона, но и Калининград много инвестирует в свое развитие: область возглавляет молодой прогрессивный губернатор с амбициозными планами, например, по созданию туристического кластера, превосходящего Юрмалу.

— Какой опыт вы получили, занимаясь реставрацией?

— Прежде всего это ощущение причастности к большому, благородному и вдохновляющему делу. Благодаря таким проектам понимаешь, что жизнь в профессии прожита не зря. Все-таки у нас не так много поводов для радости. Поэтому говорить о проблемах, неизбежных сегодня для реставраторов, даже не хочется.

Приезжайте в Федоровский городок через год, когда мы начнем делать интерьеры, иконостас, мебель, церковную утварь. В этом году мы должны закончить общестроительные работы, а в следующем начнем заниматься «красотой».

Приступая к реставрационным работам на объекте культурного наследия, генподрядчик должен понимать, что тем самым он вписывает свое имя в историю города. Это не только почетно, но и очень ответственно.

— Какие задачи стоят перед Группой компаний «ГЕОИЗОЛ» на ближайшее будущее?

— Если кратко, необходимо уделять внимание производственному и финансовому планированию, потому что все наши проекты по времени реализации длительные. Четко и вовремя эти планы выполнять. Время совершать ошибки прошло. Нет ничего важнее сегодня, чем выполнить законченные договоры — объекты культурного наследия «Форт «Кроншлот» в Кронштадте, Федоровский городок в Пушкине, кадетский корпус Следственного комитета РФ в Петергофе, учебный корпус Северо-Западного института управления — филиала РАНХиГС на Каменноостровском пр., 66, и другие, не менее значимые. Ну и получить новые объекты.



# Контроль качества стекла доверяйте специалистам

**Станислав Чесноков, Дмитрий Бруев (АО «Институт стекла»)** / Во избежание проблем с остеклением при сдаче объекта в эксплуатацию необходимо принимать меры в ходе приемки стеклопакетов и других изделий из стекла на строительной площадке. В частности, рекомендуется проводить входной контроль качества стеклосодержащей продукции силами специализированной организации. 📍

Практически каждая строительная компания уверяет, что осуществляет контроль качества на всех стадиях своего технологического процесса, в том числе изделий, поступающих на площадку, включая продукцию, содержащую стекло. Тогда почему случаются нештатные ситуации с остеклением в ходе строительно-монтажных работ и по их завершении? Почему возникает так много замечаний к конструкциям из стекла уже на стадии сдачи объектов в эксплуатацию? Почему нередко судебные иски в адрес производителей и поставщиков стеклосодержащей продукции? Давайте разбираться.

## Причины нештатных ситуаций с остеклением

Во-первых, недооценивается важность остекления для любого строительного объекта, поэтому ему уделяется внимание по остаточному принципу. Но ведь остекление во многом формирует архитектурный облик здания, защищает помещения от внешних воздействий, регулирует поступление солнечной энергии, обеспечивает оптический контакт с окружающей средой и комфорт в помещениях, преобразует энергию и др. Кроме того, роль стекла в строительстве сегодня возрастает. Достаточно отметить, что в современных зданиях доля остекления может занимать 80% и более от площади фасада.

Во-вторых, изделие из стекла — это, как правило, технически сложный продукт. В конструкции остекления может комбинироваться множество видов стекла и других компонентов, различных по своим физическим и химическим свойствам. Основной составляющей современного остекления является изолированный стеклопакет, где различные стекла объединяются и дополняются камерами, заполненными инертным газом, дополненными дистанционной рамкой, осушителем, внутренним и внешним герметиком. Многие нюансы, связанные с качеством столь непростых изделий, ускользают от взора сотрудников компаний-подрядчиков, осуществляющих надзор за проведением работ.

Недооценка важности стекла для объекта, сложность конструкции изделий — все это приводит к ошибкам строителей во время приемки продукции из стекла, а затем к нештатным ситуациям, которые влекут за собой дорогостоящую замену остекления или длительные и затратные судебные разбирательства с производителями и поставщиками.

## Решение проблемы

Выход из сложившейся ситуации очевиден — в ходе приемки стеклопакетов и других изделий из стекла на площадке строителям нужна компетентная профессиональная помощь.

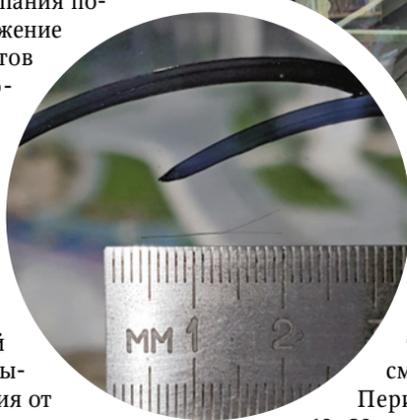
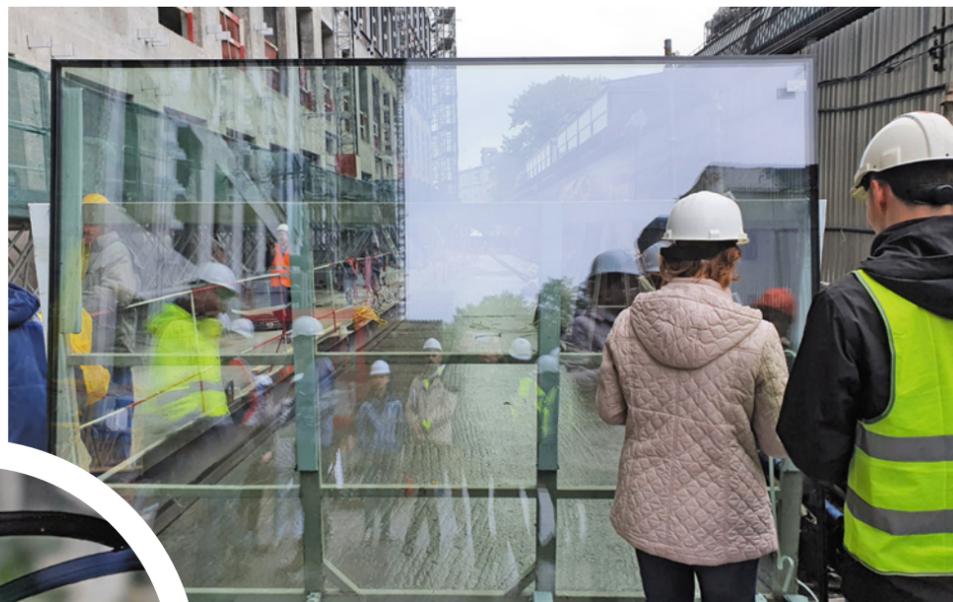
Специалисты АО «Институт стекла» успешно проводят входной контроль качества поступающей стекольной продукции. Они обладают компетенциями исследователей стекла, разработчиков новых материалов и процессов по их изготовлению, а также технологов по их производству.

Привлекая к сотрудничеству наш институт, строительная компания получает в свое распоряжение не просто специалистов по стеклу, а высококвалифицированных экспертов. В ходе визуального осмотра, контроля геометрических параметров, упаковки, маркировки и условий транспортировки поступающих изделий сотрудник института быстро выявит отклонения от нормы и при необходимости оперативно организует требуемые лабораторные испытания. «Институт стекла» обладает одной из лучших испытательных лабораторий стекольной продукции в России, оснащенной всем необходимым оборудованием.

Услуги по контролю качества изделий из стекла могут предлагать строителям и другие организации, обладающие похожим лабораторным инструментарием. Но наш институт специализируется на стекле и является носителем уникальных знаний в данной области на протяжении более сотни лет. Высокий профессиональный уровень контроля качества обеспечивает именно профильная специализация.

## Уникальный опыт

«Институт стекла» ведет свою историю с 1918 года, когда была основана Государственная испытательная стекольно-керамическая станция. В 1922 году ее преобразовали в Государственный экспериментальный институт силикатов. В марте 1930 года из



стекольного отдела Института силикатов был создан Государственный экспериментальный институт стекла (ГЭИС), который в процессе развития сменил несколько названий. Период расцвета пришелся на 60–80-е гг. прошлого века, когда сложилась сильная научная школа, было образовано проектно-конструкторское бюро, открылись пять филиалов.

Учеными и инженерами института разработаны многие высокоэффективные технологии по изготовлению стекла, созданы новые составы стекол и других материалов, автоматизирован ряд производственных процессов.

«Институт стекла» успешно продолжает научно-исследовательскую и экспертную деятельность и вносит весомый вклад в развитие промышленности стройматериалов. Опыт и квалификация сотрудников института представляют бесспорную ценность для строительной отрасли.

## Комплекс услуг

Очевидно, что нештатную ситуацию легче и дешевле предотвратить, чем преодолевать ее последствия. Привлечение специализированной организации к контролю качества поступающих изделий из стекла на площадке даст существенную экономию материальных и трудовых затрат.

### справка

#### АО «Институт стекла» Направления деятельности

- Разработка и производство уникальных стекол и стеклокристаллических материалов
- Лабораторные исследования и испытания стекольной продукции
- Проектирование производств стекольной продукции
- Стандартизация
- Экспертиза остекления
- Метрологическая экспертиза
- Математическое моделирование и расчет остекления
- Организационно-методическая деятельность

Однако если ЧП все-таки произошло, «Институт стекла» готов провести квалифицированную независимую экспертизу остекления. Эксперты смогут подтвердить или опровергнуть наличие нарушений, определить, на каком этапе и в каком компоненте мог возникнуть тот или иной дефект. Это позволит заказчику должным образом выстроить взаимодействие с контрагентами, в том числе и в зале суда. Наш институт обладает большим опытом проведения подобных экспертиз, которые включают в себя как обследование остекления на объекте, так и всестороннее исследование образцов изделий в лаборатории.

В связи с усилением роли стекла в зданиях и сооружениях важно уделять остеклению больше внимания на стадии проектирования. Институт оказывает консультации проектным предприятиям по выбору систем остекления для конкретных объектов. Это позволит избежать серьезных ошибок в проектной документации и, как следствие, сэкономить затраты на их исправление.

Таким образом, АО «Институт стекла» выполняет комплекс услуг для строительных организаций в области остекления зданий и сооружений: консалтинг на стадии проектирования, контроль качества изделий на площадке и экспертизу смонтированного остекления на объекте.



# Деревянные перспективы

**Виктор Краснов** / В стране растет спрос на индивидуальное деревянное домостроение. Также в ближайшей перспективе может появиться и многоэтажное жилье из дерева. 

По данным Росстата, по итогам 2022 года в России было возведено 14,2 млн кв. м деревянного жилья. В сравнении с годом ранее объемы домостроения из дерева выросли более чем на треть. Схожие цифры в своем исследовании дают и эксперты Россельхозбанка. Аналитики отмечают, что доля деревянного домостроения в стране по итогам прошлого года в ИЖС составила 25%. Регионами — лидерами по введенной площади жилых домов, построенных населением (ИЖС), в 2022 году стали Московская область с 9,5 млн кв. м — 36% из которых построены из дерева, Краснодарский край — 4,5 млн кв. м — 11% из дерева, Ленинградская область — 2,6 млн кв. м — 34% из дерева, Башкортостан — 1,9 млн кв. м — 57% из дерева, Татарстан — 2,2 млн кв. м — 11% из дерева.

По оценкам экспертов Россельхозбанка, строительство деревянных многоквартирных жилых зданий имеет высокий потенциал для развития в России. Общая площадь таких зданий к 2030 году достигнет порядка 15 млн кв. м и займет до 7% от объемов всего жилищного строительства. Домостроение из дерева, подчеркивают аналитики, более экологично и сможет решить вопросы строительства на сельских, труднодоступных и отдаленных территориях.

## Новые тренды



**Директор компании Сизалти РУС, руководитель Департамента развития малоэтажного строительства при Всероссийском центре**

**национальной строительной политики Дмитрий Zubov** выделяет в деревянном строительстве следующие технологии: рубленые дома, дома из оцилиндрованного бревна, дома из профилированного бруса (массив), дома из клееного бруса, дома из CLT-панелей. Также, по его словам, к деревянному строительству можно отнести и каркасные дома, где силовой каркас и отделочные материалы выполнены из дерева.

Рубленые дома, рассказывает Дмитрий Zubov, уже ушли в эксклюзив и более актуальны для бань. Но в глубинке, в регионах нередко строят и дома. Есть и отдельное направление, например, дома из кедра или сухостойной сосны (Kelo), дома относятся к премиум-продукту и строго на любителя. Очень популярное в прошлом оцилиндрованное бревно сейчас используется в основном для дач, бань, небольших загородных домов. Из минусов: усадка и требует дополнительных затрат при эксплуатации (заделка и герметизация щелей и стыков). Дома из профмассива относятся к эконом-классу. Минусы — как и в оцилиндрованном бревне. Популярность падает. Дома из клееного бруса более подходят для постоянного проживания. Минимальная усадка, стабильность конструкций, значительное количество производителей, а сейчас и доступная цена — факторы, поддерживающие спрос на клееный брус. По данной технологии



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АО «ЛЕНОБЛАИЖК»

наблюдается тенденция по увеличению высоты бруса. Наиболее популярному сечению 180h x 200 все более предпочитают высоту 240, 280 мм, несмотря на более высокую стоимость.

«Дома из CLT-панелей постепенно выходят в тренды. Главные преимущества технологии — скорость строительства, прочность и архитектурные возможности. Она отлично подходит для коммерческих зданий: отели, рестораны и т. д. Кроме того, из CLT уже построены первые многоквартирные дома. В ближайшие год-два Минстрой обеспечит нормативную базу для строительства домов в пять и более этажей», — отмечает представитель рынка.

По мнению специалистов, в сегменте деревянного ИЖС нет явных сложностей с изысканиями. «Для строительства деревянных объектов, как и для любых других, нужен полный комплект изысканий — геодезия, геология, гидрометеорология, экология, геотехника, при необходимости — специальные виды инженерных изысканий. Различия и особенности могут появиться уже дальше, на стадии проектирования. Какие фундаменты будут заложены, какие проектные решения будут использованы и т. д. — ответы на эти вопросы проектировщики предлагают как раз на основе собранных данных. При этом



**нельзя сказать, что какие-то грунты однозначно подходят, а какие-то точно нет. Это опять же вопрос принятия правильных конструктивных решений», —**

**отмечает заместитель генерального директора по изысканиям АО «МегаМейд» Елена Максимова.** «При развитии деревянного многоэтажного домостроения, — добавляет она, — при проведении инженерных изысканий для строительства многоэтажных деревянных объектов мы руководствуемся все тем же существующим сводом правил. Необходимость в дополнительных регламентирующих документах возникнет только после накопления опыта по реализации таких проектов, и то при условии, что

действующих нормативов будет недостаточно. Пока же именно для инженерных изысканий об этом говорить не приходится».

## Выполнить поручение Президента

Стоит добавить, что Ленинградское областное агентство ипотечного жилищного кредитования («ЛенОблАИЖК») рассматривает возможность строительства деревянных малоэтажных домов с

использованием CLT-технологий для расселения аварийного жилья в Ленобласти. Таким образом предполагается реализовать поручение Президента России Владимира Путина, утвержденное по итогам совещания по вопросам развития лесопромышленного комплекса, которое предусматривает выделение в 2023 и 2024 годах бюджетных средств на строительство малоэтажных деревянных домов с использованием домокомплектов российского производства для осуществления мероприятий по расселению аварийного жилья.



**По словам генерального директора АО «ЛенОблАИЖК» Степана Федорова,** специалисты организации уже достаточно длительное время внимательно изучают

имеющийся опыт строительства малоэтажных домов из дерева с использованием CLT-технологий, оценивая возможность их применения в Ленинградской области при выполнении программы расселения жителей аварийных домов. «Переход к строительству домов из CLT-панелей может позволить увеличить количество возводимого жилья и сократить сроки строительства домов в рамках программы расселения аварийного жилья. Экологичность и скорость строительства — очевидные преимущества новой технологии, но для нас чрезвычайно важно также высокое качество строительства, безопасность и надежность», — добавил он.

# ЖДИТЕ!





ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ДОХОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЗАРУБЕЖНАЯ И КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ДИЗАЙН И ИНТЕРЬЕР ДОМОВ И КВАРТИР



## ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

[WWW.Y-EXPO.RU](http://WWW.Y-EXPO.RU)

# 08-10 СЕНТЯБРЯ 2023

## ЭКСПОФОРУМ

Организатор:  
ООО «Форум «Ярмарка недвижимости»

Генеральный Партнер



Деловой Партнер



### мнение

**Дмитрий Zubov, директор компании Сизалти РУС, руководитель Департамента развития малоэтажного строительства при Всероссийском центре национальной строительной политики:**

— На сегодня Правительством анонсированы меры поддержки деревянного домостроения, но, на мой взгляд, они являются недоработанными. Да и по факту те же субсидии 10% на домокомплекты на сегодняшний день пока не работают. Нужно снизить процентную ставку по кредитам на деревянные промышленные дома до 2-3%, повысить предельную стоимость домокомплекта по субсидиям с 3,5 млн хотя бы до 5 млн рублей, упростить вход строительных компаний, являющихся дилерами заводов-производителей.



Узнайте больше про современные дома из клееного бруса по QR-коду или на сайте [holz-house.ru](http://holz-house.ru)





# Маргарита Ли: «В России за технологией CLT — будущее»

**Светлана Лянгасова / Segezha Group** прочит большое будущее проектам по строительству домов из CLT-панелей. Уже сегодня четырехэтажки поставлены в нескольких регионах, а до конца года появится возможность возводить дома высотой в шесть и девять этажей без разработки спецтехусловий в сфере пожарной безопасности. Помимо этого, в планах компании возведение ФАПов и жилья для специалистов на селе, объектов в сфере туризма и оздоровительного отдыха, а также участие в программе по расселению аварийного фонда. Детали и перспективы использования технологии раскрыла Маргарита Ли, вице-президент, руководитель дивизиона «Домостроение» Segezha Group (входит в АФК «Система») в интервью «Строительному Еженедельнику». 

— **Маргарита Енхеновна, расскажите, в каких регионах на данный момент запущен проект малоэтажного строительства?**

— Первые в России жилые многоэтажные дома из CLT-панелей, ЖК «Соколики», мы построили в городе Соколе Вологодской области. Вторым проектом стало двухэтажное модульное общежитие для студентов, построенное совместно с «Росатомом», в городе Сарове Нижегородской области. Выбрали для начала город Сокол просто потому, что здесь расположены наши производства — АО «Сокольский деревообрабатывающий комбинат» и ООО «Сокол СиЭлТи». Они являются крупнейшим в России промышленным кластером деревянных домокомплектов из клееной древесины, непрерывно работающим с 1942 года. В феврале 2021 года к АО «СДОК» добавился завод ООО «Сокол СиЭлТи» — его запустили в официальную эксплуатацию. Уже в апреле 2022 года началось строительство первых многоэтажных домов в Соколе, который успешно завершили в августе 2022 года.

При поддержке лично губернатора Вологодской области Олега Кувшинникова и его команды мы не просто создали производство, но и продемонстрировали преимущества технологии CLT для строительной отрасли России. И самое главное — решили вопрос обеспечения жильем своих нынешних и будущих специалистов, ведь привлечение квалифицированных кадров на завод в российской глубинке всегда начинается с решения жилищного вопроса.

Что касается второй площадки, в Сарове, то ее выбор тоже закономерен. Это столица российских атомщиков. Всем известно, что «Росатом» уделяет большое внимание инновационным и экологичным технологиям, и наши панели отлично вписались в их систему корпоративных ценностей. Так и родился совместный проект.

— **Какие результаты показало тестирование панелей?**

— Здесь ситуация, как и с любым другим строительным материалом, — при соблюдении правил эксплуатации дома из CLT имеют срок службы 50 лет, все то же самое, что и для каменных строений. А вот класс энергетической эффективности конструкций CLT — А+. Фактически экономия теплоэнергии в среднем составляет порядка 30–40% по сравнению с похожими зданиями из других материалов. Конечно, и в железобетонных зданиях можно добиться класса А+, но для этого придется использовать намного больше утеплителя, чем в домах из CLT.

— **Вы используете типовые решения для возведения домов?**

— Типовые решения домов в настоящее время разрабатываются. Учитывая, что отрасль промышленного деревянного

домостроения только формируется, основная задача — обеспечить специалистов инструментами, необходимыми для работы. На сегодня разработан, утвержден и выложен на сайте компании в свободном доступе Каталог типовых узлов изделий из перекрестно-клееной древесины (CLT). Он содержит уже опробованные типовые узлы и соединения, оптимальные для проектирования, производства и строительства. Аналогов нашему каталогу на российском рынке пока нет, это уникальный продукт. Также готовим к выпуску каталог для архитекторов — он даст возможность использовать все преимущества CLT в архитектуре.

— **Какие квартиры могут быть запроектированы в данных домах? Стоимость квадратного метра сопоставима с «квадратом» в кирпичных или панельных домах?**

— CLT отлично сочетается с любыми другими конструкционными материалами как с технической, так и с эстетической точек зрения, поэтому квартира может быть запроектирована буквально любая — ограничением служат лишь мастерство проектировщика и пожелания заказчика. Стоимость квадратного метра пока составляет порядка 100 тысяч рублей, но благодаря распространению технологии, ее внедрению при возведении типовых про-

высококласным жильем его сотрудников, в том числе с семьями. Такие проекты могут стать дополнительным аргументом в пользу трудоустройства молодых медиков в сельской местности — ведь решается проблема обеспечения их достойным жильем.

— **Каковы дальнейшие планы по развитию?**

— В России за технологией CLT — будущее. Во-первых, мы — богатейшая лесная страна, а это возобновляемый ресурс. Использование древесины в качестве строительного материала на внутреннем рынке правильно и закономерно. Во-вторых, одновременно с запуском производства, строительством пилотных многоэтажек продолжается активная работа по формированию нормативно-правовой базы. Уже сегодня строительство МКД до четырех этажей не требует разработки специальных технических условий в сфере пожарной безопасности, а с июня 2023 года это будет возможно и для домов высотой в шесть этажей, до конца года — и в девять этажей. В-третьих, в 2023 и 2024 годах на строительство из домокомплектов промышленного производства, согласно поручению Президента, будет выделено 20 млрд рублей. Это очень хорошее подспорье для развития CLT-технологии. Целый ряд муниципалитетов, субъектов Федерации уже заявили о своей заинтересованности.

Неоспоримые преимущества CLT — всепогодность строительства, легкость и энергоэффективность — могут помочь в решении вопросов расселения аварийного жилья в северных регионах. Надеюсь, уже скоро наши дома появятся в таких городах, как Норильск, Сыктывкар, Мурманск, Салехард, в других населенных пунктах. Благодаря этой технологии удастся обеспечить северные территории жильем для привлечения квалифицированных специалистов — работников промышленных отраслей, учителей, врачей.

Значительный потенциал CLT-панели имеют и с точки зрения сейсмостойкого строительства. В России это особенно актуально для Кавказа, Забайкалья, Сахалина, Курильских островов. В ближайшее время состоятся практические испытания наших панелей на сейсмостойкость. В июне будет построен многоэтажный жилой дом в городе Байкальске Иркутской области. Его испытают на сейсмобезопасность специалисты ЦНИИСК имени Кучеренко. По результатам испытаний будут приняты соответствующие изменения в федеральные стандарты и правила строительства.

Наряду с жильем экономически оправданно возведение из CLT и туристской инфраструктуры — строительство гостиничных комплексов от глэмпингов до отелей. В стране динамично развивается внутренний туризм, экологические маршруты. Это настоятельно требует расширения гостиничного номерного фонда в регионах. Скорость и качество — преимущества CLT, которые позволяют инвесторам и девелоперам все более склоняться к решению о замене традиционных материалов на CLT.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА SEGEZHA GROUP



— **Segezha Group является только производителем панелей или вы одновременно изготавливаете материалы, возводите дома и продаете квартиры?**

— Наш холдинг в первую очередь является производителем панелей высокой заводской готовности. На предприятии установлено высокоточное оборудование, которое позволяет не просто выпускать клеенные панели или CLT-погонаж, но и ювелирно вырезать дверные, оконные проемы, аккуратно штробить каналы для коммуникационных сетей.

Дом в Соколе Вологодской области во многом наш уникальный опыт деревянного многоэтажного домостроения. Продажа квартир не является целью.

Холдинг создает условия для развития отрасли деревянного домостроения в России: строит, испытывает, обучает и проектирует. Так, благодаря ЖК «Соколики» у нас появилась своя бригада монтажников. Ее привлекаем для строительства новых объектов — как своих, так и наших деловых партнеров. Более того, ребята готовы обучать заинтересованные в сотрудничестве бригады строителей. Одновременно у нас сложилась команда своих проектировщиков, формируем портфель типовых проектов.

ектов, использованию гибридных решений, появлению новых производств цена будет снижаться.

— **Какую предполагаете отделку от застройщика?**

— Внутри CLT-дома можно оставлять без дополнительной отделки. Там сохраняется природная фактура, естественная красота дерева. При желании CLT можно покрывать краской, лаком, закрывать гипсокартоном, обоями, плиткой — все зависит от пожеланий заказчика.

— **Видела информацию, что есть планы возводить по данной технологии и здания для ФАПов. Это уже где-то реализуется?**

— Совершенно верно. О перспективах применения CLT-технологии для ФАПов шла речь на совещании у Президента России Владимира Путина по вопросам развития лесопромышленной отрасли 10 февраля 2023 года. Мы готовы к реализации таких проектов в любом регионе Российской Федерации. Нами подготовлено несколько типовых проектов ФАПов — современных, комфортных, экологичных. Они решат задачи оперативного возведения объектов при одновременном обеспечении



# CLT-технология поможет развитию деревянного многоэтажного домостроения

**Виктор Краснов** / Заведующий лабораторией несущих деревянных конструкций ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко АО «НИЦ "Строительство"» Павел Смирнов рассказал «Строительному Еженедельнику» о технологии деревянного домостроения из CLT-панелей. По мнению эксперта, благодаря особенностям данных конструкций их можно эффективно задействовать в многоэтажном деревянном строительстве — новом для России, но успешно востребованном виде домостроения за рубежом. 📍

— **Павел Николаевич, давайте начнем с рассказа о самих CLT-панелях. Как они производятся и применяются в домостроении? В чем их преимущества?**

— CLT-панели также имеют название «древесина перекрестноклееная» (ДПК). Это изготовленная заводским способом деревянная массивная плита, состоящая не менее чем из трех ортогонально склеенных слоев из цельных или сращенных по длине на зубчатое соединение досок и предназначенная для применения в несущих и ограждающих строительных конструкциях.

CLT-панели имеют ряд важных преимуществ по сравнению с другими материалами, применяемыми в строительстве. Во-первых, это небольшой вес плит. Он в 5–6 раз меньше, если соотносить с кирпичом или бетоном, что позволяет существенно снизить нагрузки на фундамент и основание. Кроме того, проводя аналогию, легкий вес изделий предъявляет меньшие требования к грузоподъемности строительных кранов, чем железобетонные аналоги. Во-вторых, данные конструкции отличаются высокой заводской готовностью, что отражается на скорости сборки и уменьшает стоимость строительных работ. В-третьих, важным преимуществом можно считать и экологичность продукции. CLT-панели изготавливаются из досок хвойных пород древесины, которые склеиваются полиуретановым клеем, в составе которого отсутствуют фенол и формальдегид. Они имеют высокие показатели огнестойкости, время сохранения несущих свойств конструкций при пожаре отвечает требованиям современных норм пожарной безопасности.

— **Какова ситуация с применением CLT-технологии в домостроении в России?**

— В нашей стране технология строительства многоквартирных домов из CLT-панелей только начала развиваться. Например, в 2022 году в городе Соколе Вологодской области завершилось строительство первых двух четырехэтажных многоквартирных домов по данной технологии.

— **Насколько технологически сложно производство CLT-панелей? Можно ли обойтись только отечественным оборудованием? Какие компании уже занимаются производством данных конструкций?**

— Древесина перекрестноклееная — технологически сложный материал, при производстве которого используется автоматизированное оборудование. В России имеется целый ряд крупных и мелких предприятий по производству инженерной древесины. Крупные заводы по производству древесины перекрестноклеенной расположены в Ленинградской и Вологодской областях. Мощность этих производств составляет около 300 тысяч кв. м. Данные предприятия укомплектованы европейским или

североамериканским оборудованием, производители которого уже покинули или в ближайшее время покинут отечественный рынок.

К сожалению, в настоящий момент практически полностью отсутствует отечественное автоматизированное оборудование по производству CLT-панелей. Для решения сложившейся проблемы и достижения технологического суверенитета необходимо наладить производство деревообрабатывающего оборудования и комплектующих запчастей к нему в России или дружественных странах.

— **Какое участие в развитии и распространении CLT-технологии принимает НИЦ «Строительство»?**

— Здесь с 2020 года проводятся комплексные испытания CLT-плит, в том числе статические, динамические, на сейсмостойкость и огневые. Проведенные исследования позволили создать нормативно-правовую базу для широкого применения данной технологии в деревянном домостроении: разработаны специальные технические условия, стандарты организации, государственные стандарты, выполнена актуализация сводов правил.

— **На ваш взгляд, что необходимо сделать, чтобы технология получила серьезный толчок развития в России и применялась достаточно масштабно?**

— Основным барьером для развития отрасли деревянного домостроения, в том числе с применением CLT-технологии, является отсутствие опыта проектирования и строительства многоквартирных, включая многоэтажные, зданий из деревянных конструкций.

Решением данной задачи должна стать реализация пилотных проектов в нескольких регионах РФ. Строительство многоэтажных зданий из деревянных конструкций потребует комплексного решения проблем механической и пожарной безопасности. При проектировании такого типа зданий будет необходимо разработать и экспериментально проверить новые узловые соединения конструкций с учетом особенностей деревянного домостроения.

Для реализации проектов необходимо создать рабочую группу по многоэтажному деревянному домостроению, в которую должны войти архитекторы, проектировщики с опытом реализации проектов многоэтажных зданий и технически сложных объектов, в том числе с применением деревянных конструкций, а также специалисты и ученые по деревянным конструкциям и пожарной безопасности. Координационные функции в указанной рабочей группе могут быть возложены на НИЦ «Строительство» как главную профильную научную организацию в РФ. Ученые и ведущие специалисты должны участвовать в разработке проектной и рабочей документации, научно-техническом сопровождении и отработке экспериментальных решений.

— **Наверное, необходима и популяризация такой технологии домостроения среди граждан?**

— Безусловно. Мощным барьером, кроме отечественного опыта проектирования и массового строительства домов из CLT-панелей, является низкий уровень доверия к многоквартирным деревянным зданиям как среди населения, так и у финансово-кредитных организаций.

Необходимо более активно рекламировать многоквартирные строения из деревянных конструкций в средствах массовой информации. Объяснить людям преимущества жизни в таких зданиях, снять вопросы населения по пожарной безопасности и долговечности таких домов. Реализация пилотных проектов, упомянутых ранее, в значительной степени способствовало бы популяризации жилых и общественных зданий из деревянных конструкций, в том числе многоэтажных.

**На данный момент в АО «НИЦ "Строительство"» разработаны государственные стандарты для плит ДПК/CLT:**

☑ **ГОСТ Р 56706-2022.** Плиты из перекрестноклеенной древесины. Общие технические условия;

☑ **ГОСТ Р 59784-2022.** Плиты из перекрестноклеенной древесины. Методы определения прочностных и упругих характеристик.

ГОСТ Р 56706-2022 устанавливает требования, которые необходимо соблюдать при разработке стандартов и технических условий на конкретные виды плит.

ГОСТ Р 59784-2022 устанавливает методы определения модуля упругости, модуля сдвига, прочности на изгиб, сжатие, растяжение и сдвиг.

**В 5–6 раз меньше**  
вес CLT-панелей,  
если соотносить  
данный материал  
с кирпичом или  
бетоном



«МостЛифтСтрой» (MLS) — динамично развивающаяся производственно-эксплуатационная компания в отрасли лифтостроения полного цикла: от предпроектной подготовки до обеспечения полной эксплуатации лифтового и эскалаторного оборудования.

Компания «МостЛифтСтрой» (MLS) обладает как собственными производственными мощностями, расположенными на территории Домодедовского городского округа Московской области, так и устойчивыми партнерскими взаимоотношениями с рядом зарубежных компаний, лидирующих в области лифтостроения, что обеспечивает логистические связи, трансферт технологий, инженерно-техническое сопровождение и сотрудничество.

ООО «МЛС»  
Россия, г. Москва, Промышленный проезд, д. 7, стр. 3  
Тел.: +7 495 799-23-22, +7 903 799-23-22  
E-mail: [mostliftstroy@yandex.ru](mailto:mostliftstroy@yandex.ru)  
Сайт: [liftms.ru](http://liftms.ru)



# Строим школу и детский сад. Координаты ошибок — 2

Продолжение авторского материала заместителя генерального директора ЗАО «Предприятие ПАРНАС» Ольги Егоренко «Строим школу и детский сад. Координаты ошибок». Начало статьи читайте в предыдущем номере или по ссылке куар-кода. ➔



Итак, без долгих рассуждений перейдем сразу к практике — тонким моментам комплектования учреждений социальной инфраструктуры подъемным оборудованием. В каждом детском садике, школе, больнице это оборудование есть. Соцобъекты требуют если не тотальной экономии, то хотя бы рационального расходования средств на строительство. К сожалению, слишком дорого порой обходятся, казалось бы, незначительные погрешности или невниманье к деталям при заказе лифтов. Сегодня продолжаем конкретную тему — малые грузовые (сервисные) лифты.

Предположим, что при подготовке проектной документации на строительство ДОУ (пусть это будет детский сад) инженеры-проектировщики указали в разделе ВТ все необходимые размеры, высоты и даже не забыли обосновать в пояснительной записке выбор конкретной марки лифта, исходя из показателей качества, надежности и современности конструктива конкретного лифта.

**У лифта срок службы 25 лет, его надежность и ремонтпригодность должны быть гарантированы заводом**

**Момент 1:** даже если этот идеальный проект уже прошел экспертизу, то вовсе не обязательно заказывать лифт именно этого производителя.

**Верное решение:** по воле заказчика или по иным обстоятельствам, исходя из рыночной ситуации допускается замена торговой марки оборудования при условии, что все технические характеристики вновь выбранного лифта будут идентичными или выше заявленных в проекте. Почему это важно? Все просто. Иногда такие проекты включают решения, мягко говоря, неактуальные, документация ждет начала строительства не один год, за это время и модельный ряд лифтов меняется, и техническое законодательство, появляются новые современные решения, эргономичные, эстетичные, экономичные. Экспертиза даже при актуализации проекта может не учесть этого. При этом, заменяя марку оборудования, изменить базовые характеристики лифта нельзя, т. е. если в проекте указан «лифт» (а в таких объектах может быть только он), то «подъемник» поставить нельзя, или указанную грузоподъемность 250 кг нельзя заменить на 100 кг, а вот заменить тип дверей, отделку кабины, систему доступа — можно.

Здесь немного отступим в сторону, повнимательнее взглянем на возможности экономии.

**Момент 2:** очень часто в проект включают малые лифты, используя привычные стандарты 80-х годов прошлого века, с характеристиками «как всегда». Тогда было только два типоразмера и два варианта грузоподъемности, а про опции и говорить не приходилось. И по сей день в документацию идет тот самый «стандарт 80-х». Сами школы и садики изменились, пищеблоку другие, сегодня можно заказать лифт любого размера, даже подобрав под размер кастрюли, можно выбрать г/п 50, 100, 150, 200...500 кг, добавить эстетики (полочки, подсветки, карты доступа), убрать громоздкие распашные двери.

**Верное решение:** выбирать оборудование с оптимальными характеристиками. На этапе проектирования снижаем показатель грузоподъемности до действительно необходимого (в ДОУ обычно работают женщины, они точно больше 100 кг в кабину не загрузят!), очень редко здесь действительно нужно больше. Выбираем любые необходимые размеры. Не забываем про огнестойкость дверей.

**ВАЖНО:** проверяем наличие правильного действующего сертификата, это должна быть только обязательная сертификация по ТР ТС «Безопасность лифтов», без исключений.

В это же время необходимо определиться с типом лифта: классический (в глухой шахте) или в комплекте с металлокаркасной шахтой. Исторически так сложилось, что в ДОУ лифты монтируются в «глухую» шахту, и это оправдано соображениями безопасности и надежности оборудования.

**Момент 3:** не любая «глухая» шахта является несущей. Лифтовая шахта должна быть выполнена из полнотелого кирпича (250 мм) или железобетона (130 мм), более тонкие стенки несущими не считаются, никакой газобетон не обладает достаточной прочностью, чтобы нести нагрузки от оборудования.

В таком случае необходимо заказывать лифт с металлокаркасной шахтой. Да, такой лифт несколько дороже, но ведь и средства на возведение шахты тратить не надо.

**Верное решение:** при возведении шахты запросите у производителя лифта технические требования и/или строительное задание. Серьезные заводы всегда предоставят необходимые данные. ПАРНАС традиционно готовит по запросу предварительный установочный чертеж, консультирует заказчиков и проектировщиков. И вот шахта готова, все технические характеристики выбраны, модель определена. Пришло время заказывать оборудование.

**Момент 4:** как ни обидно это признавать, но шахта на объекте редко соответствует чертежу: завалы, «кривулины», некорректные размеры, и потом приходит лифт с завода и не подходит.

**Верное решение:** перед заказом оборудования провести контрольные замеры строительной части, а далее внимательно сверить их с установочным чертежом от завода. Банально? Да! Но именно пренебрежение контролем — самая частая причина больших издержек. По нашему опыту этот момент с точки зрения цены ошибки самый значимый. Дьявол расхождений кроется в деталях!

**Момент 5:** пресловутая огнестойкость! Часто заказчики размышляют так: в сервисном лифте людей нет, значит, и огнестойкости нет. Но шахта лифта — путь передачи огня и дыма.

**Верное решение:** выяснить требования по огнестойкости, они могут зависеть от планировочных решений, но в подавляющем большинстве случаев для ДОУ двери сервисного лифта должны иметь показатель не ниже Е-30, а лучше Е1-30.

**ВАЖНО:** проверить наличие актуального сертификата на огнестойкость дверей. Если заказать лифт без огнестойкости, а потом окажется, что она нужна, то заменить придется половину лифта либо выдумывать дополнительные двери, перепланировки, а это тоже не просто. Помним также, что вниманию пожарных инспекторов подвергаются двери шахты лифта и сама шахта или ее ограждения (они должны быть из негорючих материалов).

**Момент 6:** на этапе заказа оборудования по возможности заменяем распашные двери шахты, занимающие много места при открывании,

на эргономичные вертикально-раздвижные из шлифованной нержавеющей стали.

**Верное решение:** двери шахты вертикально-раздвижные — это на сегодня стандарт. Наш лифт «ПАРНАС ЛМП» оснащен вертикально-раздвижными дверями в базовой комплектации. Аккуратные раздвижные створки из «пищевой» нержавеющей стали, ходят бесшумно, лишнего места не занимают, при открывании просвет кабины полностью свободен, закрываются «одной левой» или «правой». Важным пунктом для дверей остается огнестойкость. ПАРНАС производит двери шахты с пределом до Е1-30.

**Момент 7:** помним про пользователя. Морально устаревшее громоздкое оборудование — не самое лучшее решение. Сегодня наши лифтовые заводы готовы предложить современные модели лифтов, тихие, аккуратные, с удобными дверями, полочками, подсветками, с дополнительными опциями защиты от «ошибок эксплуатации», и, что интересно, современные лифты не стоят дороже, а эргономики и эффективности в них на порядок больше.



**Верное решение:** запросите консультацию специалистов завода, это сэкономит время и обеспечит верный выбор только нужных опций. Доверяйте профессионалам.

**И ПОСЛЕДНЕЕ!** У лифта срок службы 25 лет, а значит, его надежность и ремонтпригодность должны быть гарантированы заводом. ПАРНАС — это завод полного цикла: от проектирования до сервиса. Мы 45 лет занимаемся лифтами, мы любим свои лифты, надеемся, что они понравятся и вам!

Наше оборудование всегда можно увидеть на постоянной экспозиции в зале завода и на выставках. 7–9 июня на специализированной лифтовой выставке Russian Elevator Week, Москва, ВДНХ, пав. 57, стенд С6. ПАРНАС — верное решение!



# Новый импульс для развития

**Виктор Краснов** / Санкции и уход западных игроков дали импульс для развития отечественной лифтовой промышленности. Но в ближайшее время многое будет зависеть от поддержки отрасли государством, эффективного диалога между бизнесом и властью. 📌

По данным Росстата, по итогам первого квартала 2023 года в стране было выпущено 4,7 тыс. лифтов. Это на 4,6% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Соотношение март к марту составило +25,9%. Напомним, по результатам минувшего года производство лифтов упало на 32,4% — до 21,6 тыс. единиц подъемного оборудования. Провал произошел по известной причине: значительное ужесточение антироссийских санкций из-за начала СВО привело к разрыву международной логистики с отдельными странами, уходу из России крупных западных игроков.

Статистика первых месяцев 2023 года демонстрирует, что участники рынка смогли отойти от геополитического и экономического шока и активизировать свою деятельность. В качестве примера можно привести возобновление в самом конце прошлого года работы Серпуховского лифтостроительного завода. Предприятие прекратило работу несколько лет назад из-за банкротства материнского холдинга СУ-155. Новый инвестор — ГК «Садовое кольцо» — вложил в перезапуск производства 2 млрд рублей. Другой пример жизнедеятельности отрасли связан с активами ушедшей из страны американской компании Otis. Отечественный многопрофильный холдинг S8 Capital приобрел предприятия иностранного игрока в нашей стране и уже начал выпускать лифты под брендом METEOR Lift.

## Процесс трансформации

По мнению опрошенных участников рынка, события прошлого года в стране и мире привели к началу перестройки лифтовой отрасли и дали новый импульс для ее развития. Но для серьезного укрепления лифтостроения, конечно, нужно будет решить ряд старых отраслевых проблем.

Безусловно, последние политические и экономические события повлияли на отрасль, считает **директор Серпуховского лифтостроительного завода Александр Романов**.

«Сегодня лифтостроители России находятся в процессе трансформации. Мы адаптируемся к новым условиям работы, и этот переход еще не закончен. Можно сказать, что перезапуск нашего производства также отчасти обусловлен влиянием этих событий. Большим стимулом при принятии решения ГК «Садовое кольцо» об инвестициях в завод стала программа импортозамещения в отрасли, запущенная на фоне ухода иностранных компаний. Что необходимо сделать для развития? Наверное, постараться максимально использовать открывшиеся возможности, которые дал этот кризис. Сейчас все ведущие производители отрасли активно работают над программами импортозамещения, развитием новых продуктов», — подчеркивает Александр Романов.

С данными доводами согласен и **коммерческий директор ПО «Евролифтмаш» Алексей Григорьев**. «Смысл всего произошедшего — в том, что в России стал определяющим переход к локализации производства лифтов. Лифтостроители больше не могут рассчитывать на поставки различных

узлов и компонентов из-за рубежа. Все теперь надо делать самим. Мы же давно взяли этот принцип за основу, поэтому «Евролифтмаш» намного легче переносит переход в новую реальность», — пояснил он. Сегодня уровень локализации производства составляет 90%. Завод выпускает большинство комплектующих, например, станции управления УЭЛ. Благодаря этому в условиях санкций компании удалось избежать рисков в вопросе импортозамещения.

России, которой придется рассчитывать на собственные силы, нужна государственная программа по развитию лифтовой отрасли, убежден Алексей Григорьев из «Евролифтмаша». Это основа создания современной индустрии. Одним из первых шагов может стать реализация планов Правительства РФ в рамках госпроектов закупать лифты напрямую у производителей. На заводе поддерживают эту инициативу: производство и сервис получают новые импульсы развития.

Важно рассматривать лифтовую отрасль в целом, не только ввод в эксплуатацию новых лифтов, но и обслуживание существующего парка, отмечает **заместитель генерального директора по бизнес-процессам, качеству, охране труда, безопасности окружающей среды и деловой этике АО «Мослифт» Алексей Баранов**. По его словам,

если с новыми лифтами все более-менее понятно, в России есть лифтостроительные заводы, способные закрыть потребность в лифтах, то с действующим парком все не так однозначно. Сегодня в России эксплуатируются лифты различных производителей и моделей. «Многие из них требуют проведения регламентных работ и замены износившихся деталей. На сегодняшний день дела с поставками запасных частей не носят критического характера, но как будут развиваться события в дальнейшем и насколько параллельный импорт сможет обеспечить потребности — покажет время. Большим подспорьем в этом вопросе стал бы технический регламент, регулирующий замену вышедших из строя узлов на аналоги», — подмечает он.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ЕВРОЛИФТМАШ»

ведь сдать такой лифт инспекции невозможно. Все мы знаем, где бывает бесплатный сыр. Но пока регулятор не наладит реальное регулирование или, даже лучше, контроль, ситуация вряд ли существенно изменится. Второй серьезной нерешенной задачей я считаю кадры. Набирать обороты нам нужно и в техническом образовании на всех уровнях, и в стимулировании рынка труда, и в тесном взаимодействии с государством», — подчеркивает Ольга Егоренко.

## В союзе с Беларусью

Текущая ситуация интересная, продолжает тему **заместитель генерального директора ЗАО «Предприятие ПАРНАС» Ольга Егоренко**. Перед лифтовой отраслью, как и перед всей страной, появились новые неожиданные задачи, решать их не всегда просто, но интересно. Новые вызовы — новые решения. Появились новые мотивы к развитию. Приятно держать темп и набирать обороты. «Наш сегмент, — добавляет она, — довольно узкий — малые (сервисные) лифты для учреждений социальной инфраструктуры. Несмотря на сложности, ПАРНАС нарастил объемы производства в 2022 году вдвое, в 2023-м тенденция сохраняется».

«Есть в отрасли задачи, которые не решены до сих пор. Первая — некачественное оборудование. Лифтовое оборудование с непонятными сертификатами, недокомплектное или от псевдопроизводителей. Бывает, строители попадают в эту ловушку под названием «зато на 30% дешевле», и экономия эта часто выходит боком,

Стоит отметить, что в настоящее время усилилось взаимодействие отечественных производителей лифтов России с коллегами из Беларуси. В том числе в рамках созданной два года назад Евразийской лифтовой Ассоциации (ЕЛА). На текущий момент членами Ассоциации являются 25 крупнейших заводов — производители лифтового оборудования и комплектующих. В ближайшее время в состав будет принято еще одно крупное российское предприятие.

**Президент ЕЛА Олег Никандров** отмечает, что в России уже проводится большая работа по поддержке предприятий и лифтовой отрасли в целом, но необходимо продолжать выстраивать эффективное взаимодействие между представителями отрасли и властью. Крайне необходима поддержка не только крупных производителей лифтов, но и поддержка отраслевого малого и среднего бизнеса. Кроме того, необходимы определенные ограничительные меры по закупке лифтов из других стран. По данным Таможенной службы России, за последний год увеличился в полтора раза ввоз лифтов из Турции и почти в два раза из Китая. Если мы в состоянии на сегодняшний день произвести качественные, надежные лифты в необходимых объемах, то нет никакой потребности завозить продукцию даже из дружественных стран. Конечно же, необходимы и поощрительные экономические

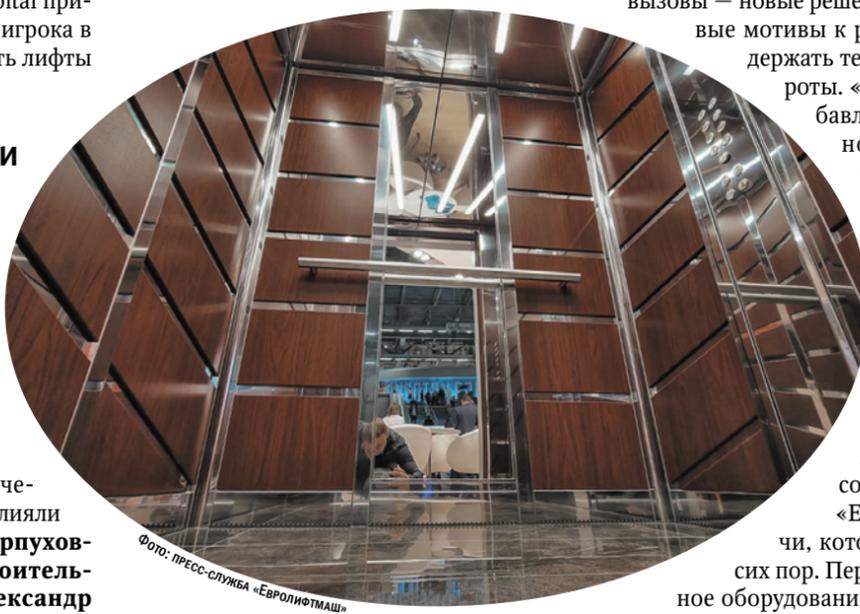


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ЕВРОЛИФТМАШ»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА GRAVION

меры: налоговые льготы производителям лифтов и лифтового оборудования. В частности, предлагается рассмотреть возможность снижения НДС для производителей лифтов и лифтовых компонентов.

«Я абсолютно убежден, что только высокий уровень развития внутриотраслевой кооперации, расширение имеющихся связей и создание новых, только глубокий уровень интеграции российских предприятий в рамках ЕврАзЭС и Союзного государства позволит достичь основной цели — обеспечить российский рынок высокотехнологичной и конкурентоспособной продукцией и, конечно, гарантировать гражданам оснащение безопасными и качественными лифтами», — резюмирует Олег Никандров.

**Заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ОАО «Могилевлифтмаш» Антон Бельский** отмечает, что, несмотря на заявления о том, что лифтовая

отрасль не справится с поставленными задачами в связи с уходом с рынка Союзного государства западных производителей, производители лифтового оборудования преодолели все трудности, возникшие на первоначальном этапе, и на сегодняшний день максимально закрыты все потребности в лифтовом оборудовании.

«Наше предприятие ОАО «Могилевлифтмаш» является предприятием «полного жизненного цикла», практически все узлы лифтового оборудования производятся на предприятии, в связи с чем мы имеем возможность в минимальные сроки поставлять на рынок Российской Федерации лифты для замены в многоквартирных домах, административных зданиях и нового строительства с улучшенными техническими и дизайнерскими характеристиками», — подчеркивает Антон Бельский.

## Возвращение Ростехнадзора

Важно напомнить еще об одном важном событии в лифтовой отрасли. С 1 марта 2023 года надзор за лифтами снова осуществляет Ростехнадзор. В 2021-м в рамках нормативной «гильотины» эти функции с ведомства были сняты.

Заместитель начальника Управления государственного строительного надзора Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору Николай Шелков разъясняет, что принятым положением не установлена необходимость плановых проверок, предусмотрено проведение только внеплановых контрольных мероприятий, которые согласовываются с органами прокуратуры. Внеплановые контрольные мероприятия будут проводиться Ростехнадзором по обращениям граждан и организаций, содержащим информацию о непосредственной угрозе причинения вреда жизни и тяжкого вреда здоровью граждан, факты наступления данных негативных

последствий нарушения обязательных требований. Это может быть неконтролируемое движение лифта с открытыми дверями, прохождение кабиной лифта крайних положений первого и последнего этажей, неисправность автоматического реверсирования дверей кабины, возможность открытия дверей шахты снаружи шахты без применения специального ключа, предусмотренного изготовителем.

Достаточно позитивно возвращение Ростехнадзора как надзорного регулятора оценивают представители лифтовой отрасли.

**Генеральный директор METEOR Lift Игорь Майоров** отмечает, что их компания, предоставляющая полный спектр услуг по проектированию, производству, монтажу, замене, техническому обслуживанию подъемного оборудования и имеющая самую разветвленную сервисную сеть в России, полностью поддерживает введение государственного надзора в области безопасного использования и содержания лифтов и подъемных платформ для инвалидов. Благодаря вступлению в силу с 1 марта 548-ФЗ российский рынок монтажа и сервисного обслуживания станет более прозрачным и безопасным для конечных пользователей. Контроль Ростехнадзора за работой организаций, эксплуатирующих и обслуживающих лифтовое оборудование, — дополнительный инструмент обеспечения безопасности пассажиров. Это повысит уровень качества в сегменте монтажа и сервисного обслуживания вертикального транспорта. «Главное требование к лифту, вне зависимости от того, в каком типе жилья он установлен, — это его безопасная и надежная работа. Еще одно немаловажное условие — это качество монтажа и последующего технического обслуживания. Если монтаж и/или техническое обслуживание выполняются неудовлетворительно, любой лифт, даже самый современный и дорогой, будет работать плохо и часто ломаться», — подчеркнул он.

По мнению Ольги Егоренко, недавнее законодательное решение по возврату лифтов под контроль Ростехнадзора малых лифтов не касается просто потому, что этот тип лифтов на учет в РТН не ставится. «Однако на ситуацию в лифтовой сфере в целом, вероятно, это повлияет хорошо. Мы "поиграли" в саморегулирование и поняли, что такой инструмент не подходит для сложных опасных объектов».

## Убрать слабое звено

До недавнего времени слабым местом отечественной лифтовой отрасли были высокоскоростные премиальные лифты. В России они не производились, их закупали в западных странах. Из-за санкций партнерство с большинством данных иностранных производителей прекратилось. Застройщики начали искать альтернативу таким лифтам в Азии. Между тем в России и Беларуси уже начался выпуск такого подъемного оборудования.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ЕВРОЛИФТМАШ»



«С прекращением поставок из Европы застройщики даже премиальной недвижимости стали смотреть в сторону производителей из других стран, таких как Китай, Турция. Там действительно есть неплохое оборудование. С новыми брендами, которые не были ранее представлены на российском рынке, потребуются "период привыкания", определенные знания оборудования, его характеристик. Среди российских производителей я, к сожалению, не знаю аналогов по качеству в премиальном сегменте. Но не вижу в этом глобальной проблемы», — подчеркивает **заместитель генерального директора по строительству компании GRAVION Игорь Рожков**.

Задача выбора лифтового оборудования усложнилась, отмечает **руководитель подразделения развития и перспективных проектов Sezar Group Георгий Новиков**.

Но именно потому, что сейчас происходит реальный рыночный выбор, а не автоматическое исполнение сложившихся годами шаблонных продуктовых решений. Такой подход даст позитивный импульс рынку, поскольку глубокий комплексный анализ и объективный выбор лучшего из всех возможных вариантов — это более здоровый путь. Сейчас рынок выходит за рамки ограниченного кругозора и открывает для себя альтернативные возможности. В конечном итоге детальное изучение мировой практики и инноваций международных игроков оздоровит и обогатит компетенции, и конечные покупатели от этого тоже выиграют.

«В массовом сегменте проблем с закупкой и эксплуатацией отечественных лифтов мы не видим. С определенной стабилизацией спроса создаются предпосылки и для роста производства российского лифтового оборудования. Турбулентность в экономике снижается, ключевая ставка сохраняется на прежнем уровне, устойчивость отрасли укрепляется. А это условие для увеличения объемов жилищного строительства, а также роста производства в смежных отраслях. Более сложная ситуация в сегментах "бизнес" и "премиум" из-за ухода европейских брендов. В этой сфере компания ведет

поиск альтернативных предложений», — рассказывает **директор департамента сметного ценообразования ГК «Гранель» Елена Миронова**.

Лидеры отечественного рынка, как правило, ориентируются на выпуск лифтов различного назначения и разной ценовой категории, отмечает Алексей Григорьев, в том числе и премиального класса: «Мы, например, были изначально заточены на производство технологически сложных лифтов, к грузоподъемности, скорости и другим условиям работы которых предъявляются повышенные требования. Наша модель серии Premium г/п 1000 кг, представленная на REW-2023, — свидетельствует о том, что "Евролифтмаш" способен занять освободившуюся нишу премиального рынка недвижимости после ухода зарубежных фирм».

По словам Антона Бельского, для обеспечения имеющейся на рынке потребности строительной отрасли в высокоскоростных лифтах на ОАО «Могилевлифтмаш» освоено производство новой линейки лифтов со скоростью движения кабин до 2,5 м/с грузоподъемностью от 225 до 1400 кг. Новые лифты предназначены для установки в зданиях с высотой подъема до 130 метров, что соответствует 45 типовым этажам. «Также хочется отметить, что использование лифтового оборудования, произведенного в странах ЕАЭС, при строительстве новых объектов и при его замене является в целом экономически выгодным, так как на практике срок эксплуатации импортных лифтов намного меньше и эксплуатация таких лифтов при их поломке намного затратнее», — добавляет он.

О собственном производстве высокоскоростных лифтов сообщил и **коммерческий директор компании «Алекс-Лифт» Андрей Васекин**: «Отсутствие конкуренции на рынке высокотехнологичных отечественных лифтов со скоростью движения кабины более 2 м/с дало направление развития и нашему заводу лифтового оборудования ALEXLIFT. В текущем году мы изготовили и испытали пассажирский лифт со скоростью движения кабины до 4 м/с. Несмотря на то, что на рынке Санкт-Петербурга подобная продукция ограничено востребована, мы готовы помочь региональным и областным центрам России, в том числе застройщикам Москвы, при реализации высотных проектов класса "бизнес" и "премиум" в части подъемного оборудования», — отметил представитель рынка.

Игорь Майоров из METEOR Lift сообщил, что они сейчас решают проблему с еще одним слабым звеном — премиальными лифтами для общественных зданий с большой грузоподъемностью. «После ухода из России международных производителей вертикального транспорта образовался дефицит подобного подъемного оборудования, но сейчас он успешно преодолевается за счет отечественной продукции. METEOR Lift, например, еще прошлой осенью запустил в серийное производство на заводе в Санкт-Петербурге лифты повышенной грузоподъемности Meteor Evo Grand. Уровень локализации лифтов этой модели — свыше 70% и полностью соответствуют международным стандартам». Все модели Meteor Evo Grand, добавляет он, обладают увеличенными размерами кабины и улучшенными эксплуатационными характеристиками, а применение регенеративного привода и безредукторной лебедки позволяет существенно экономить электроэнергию, поэтому подъемному оборудованию присвоен класс энергоэффективности «А».



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА GRAVION



ОАО «МОГИЛЕВЛИФТМАШ»  
Республика Беларусь  
212798, г. Могилев, пр-т Мира, 42

Тел.: + 375 222 74-09-89  
+ 375 222 74-06-95  
+ 375 222 74-06-96  
Факс: + 375 222 74-09-71

e-mail: [om@liftmach.by](mailto:om@liftmach.by)  
[liftmach@liftmach.by](mailto:liftmach@liftmach.by)  
[www.liftmach.by](http://www.liftmach.by)

# МЕТЕОР Lift: стратегия работы на российском рынке

**Татьяна Рейтер** / В январе 2023 года бывшее российское подразделение Otis Worldwide Corporation, которое за полгода до этого перешло под управление холдинга S8 Capital, представило новую торговую марку METEOR Lift. Под этим брендом сегодня производится продукция и предоставляются услуги компании во всех регионах РФ. 📍



## От Otis до METEOR Lift

История METEOR Lift началась в 1991 году со строительства двух заводов — по производству лифтов в Санкт-Петербурге и лебедок в Щербинке. Спустя два года на обоих предприятиях стартовало производство. За годы работы заводы успешно осваивали выпуск новых моделей лифтов, внедряли передовые и LEAN-технологии, конвейерные методы работы, а также наращивали объемы выпускаемой продукции. Рост производства сопровождался локализацией: в Щербинке она достигла 98%, на петербургском заводе по отдельным продуктам составляет 90%. Предприятием в Санкт-Петербурге освоено производство контроллеров, лифтов без машинного помещения, лифтовых дверей, что сократило издержки на логистику и сроки производства. Все это позволило компании занять лидирующие позиции на российском рынке. К 2022 году компания произвела более 90 тысяч лифтов, ее лебедками оснащены каждый пятый работающий лифт в стране, а штат сотрудников превысил 2 тысячи человек.

В марте 2022 года Otis Elevator Company приостановил прием новых заказов, а в июле продал все российские активы многопрофильному холдингу S8 Capital. Компания возобновила прием заказов уже на второй день после завершения сделки. Сегодня завод в Санкт-Петербурге работает круглосуточно семь дней в неделю, обеспечивая спрос на подъемное оборудование для разных категорий строительства. Мощность предприятия позволяет выпускать до 10 000 лифтов в год с возможностью увеличения до 15 000.

Частью сделки стал ребрендинг торговой марки лифтов, а также продукции и услуг, выпускавшихся ранее под брендом Otis в России. Официальная презентация нового бренда

прошла на заводе METEOR Lift в Санкт-Петербурге. В ходе мероприятия руководство компании представило стратегию развития в России, а также планы по расширению продуктовой линейки, сервисных услуг, разработке новых видов продукции и локализации производства.

## Ребрендинг меняет названия, но не качество

Сегодняшний ассортимент продукции под маркой METEOR Lift составляют лифты с редукторным приводом с верхним машинным помещением, лифты с безредукторным приводом с машинным помещением и без него, а также лифты повышенной грузоподъемности до 2000 кг без машинного помещения. Последние были запущены в серийное производство в октябре 2022 года, спустя три месяца после перехода под управление нового собственника.

В рамках ребрендинга была переименована вся линейка лифтов: модель 2000R получила название Meteor Classic, Gen2 — Meteor Evo, лифт повышенной грузоподъемности Gen2 Extended Duty — Meteor Evo



Grand. Все лифты производятся в соответствии с мировыми стандартами, унаследованными от Otis Worldwide Corporation. Никаких технологических изменений в производство не вносилось, подчеркивают на предприятии.

## Стратегия развития

В перспективе наряду с тремя собственными моделями METEOR Lift намерен производить всю линейку лифтов от эконом- до премиум-класса любой скорости и грузоподъемности, а также обеспечить поставку эскалаторов и траволаторов. В начале этого года METEOR Lift заключил эксклюзивное соглашение с китайской компанией Xizi Elevator Company по дистрибуции всей линейки лифтов (включая скоростные и высокоскоростные), эскалаторов, траволаторов и отдельных компонентов. Поэтому METEOR Lift уже сейчас может предоставить всю линейку оборудования и тем самым обеспечить потребности каждого сегмента строительного рынка России.

Компания планирует увеличить долю присутствия на российском рынке за счет покрытия коммерческого сегмента не менее чем на



75%, а также за счет участия в госпрограмме капитального ремонта по замене изношенного парка лифтов.

Помимо расширения линейки оборудования, приоритетными направлениями развития METEOR Lift являются локализация и цифровизация производства. Первым шагом реализации этой стратегии стало создание собственного научно-исследовательского центра — НПП «Метеор Лифт», в котором будут создаваться и развиваться новые технологии для повышения технологической устойчивости лифтовой отрасли РФ.

Некоторые задачи в области локализации уже решены: в частности, налажено российское производство плат с микропроцессором для управления лифтом, которые ранее поставлялись из Германии; точечные светильники и панели от французского подрядчика заменили на светодиодные системы освещения кабин от петербургского поставщика. По отдельным компонентам уровень локализации достигает 90%. Кроме того, METEOR Lift выиграл субсидию в размере 95 млн рублей от Минпромторга на проведение НИОКР по разработке частотного преобразователя, еще 48 млн рублей компания намерена привлечь из собственных средств. Сегодня этот критически важный элемент производится только за рубежом.

Еще один важный блок работы — цифровизация лифтовой отрасли. METEOR Lift выступил с инициативой создания проекта «Цифровой лифт», задачи которого — объединить в одну экосистему разрозненные цифровые решения, которые применяются в российской лифтовой сфере, а также разрабатывать и внедрять новые технологии в целях локализации продукции и повышения безопасности использования лифтов. В рамках проекта планируется создать единое цифровое хранилище верифицированной информации о лифтах и их техническом состоянии, что должно качественно повысить стандарты безопасности отрасли.

На первом этапе разработчики проекта «Цифровой лифт» сконцентрируются на создании таких цифровых решений, как технологии сбора, передачи и обработки данных в ходе жизненного цикла лифта, а также на разработке сервисов превентивной аналитики, которые станут фундаментом для разворачивания комплекса других услуг. Такой глубокий анализ лифтовой отрасли будет проведен впервые. Источником данных может стать сервисный актив METEOR Lift, который насчитывает почти 44 000 единиц оборудования.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА METEOR LIFT

**МЕТЕОР** LIFT

**ВДОХНОВЕНИЕ В ДВИЖЕНИИ**

Бренд METEOR Lift появился в 2022 году после приобретения холдингом S8 Capital всех российских активов Otis Worldwide Corporation

meteor.ru

# Щербинские лифты: от стандарта до бизнес-класса

**Татьяна Рейтер** / Сегодня лифтовые предприятия решают задачи, связанные с обеспечением рынка современным подъемным оборудованием на основе отечественных комплектующих. Свои достижения в этой сфере демонстрирует крупнейший в России производитель подъемно-транспортного оборудования — Щербинский лифтостроительный завод. 

Щербинский завод является предприятием полного цикла: работающие на нем специалисты не только производят, но и проектируют, монтируют лифты самого разного назначения, а также обеспечивают всем необходимым для ремонта и монтажа десятки лифтовых организаций по всей стране. Для этого на предприятии создан склад запасных частей и компонентов, а логистический центр работает в формате 24/7. Всего на предприятии трудятся более 1300 человек.

После модернизации, начатой в 2019 году при поддержке ДОМ.РФ, производственная мощность завода стала 12 тысяч единиц в год различного оборудования грузоподъемностью от 240 до 2500 кг. Каждый четвертый из работающих сегодня в России лифтов производства ЩЛЗ.

В 2022 году в рамках импортозамещения на заводе локализовали выпуск высокоскоростных лифтов (2,5 м/с) грузоподъемностью до 1000 кг, что позволило минимизировать проблемы заказчиков, связанные с логистическими, сервисными и техническими вопросами при использовании импортного оборудования. Высокоскоростные лифты могут быть изготовлены как с машинным, так и без машинного помещения и установлены в зданиях высотой до 140 м, или до 40 этажей включительно. Как и большинство лифтовых заводов, ЩЛЗ занимается улучшением дизайна кабин, но приоритетом является развитие российского производства различных узлов и механизмов. Поэтому предприятие ведет совместные проекты с разными производителями по обеспечению внутреннего рынка необходимыми комплектующими.

В апреле 2023 года Щербинский завод встретил 80-летний юбилей новыми разработками и обновленной дизайнерской линейкой кабин. Эти новинки будут представлены на Международной выставке лифтов и подъемного оборудования Russian Elevator Week, которая пройдет в 57-м павильоне ВДНХ с 7 по 9 июня 2023 года. Внимание

**12 000 лифтов/год**  
производственная мощность

**> 235 000**  
единиц оборудования за 80 лет

**Каждый четвертый лифт в России**  
производства ЩЛЗ

**20% рынка**  
лифтового оборудования в 2021–2022 гг.

**10 000 км,**  
которые за год преодолевает каждый щербинский лифт

посетителей выставки обязательно привлечет стенд, выполненный в современной концепции урбанизма, демонстрирующий как новый дизайн лифтов, так и развитие завода. Экспозиция позволяет ознакомиться не только с новыми решениями в части лифтового оборудования, но и с реализованными проектами на объектах разного назначения.



**На предприятии создан склад запасных частей и компонентов, а логистический центр работает в формате 24/7**

## Стены

Задняя — черная предокрашенная сталь  
Боковые и фронтальные — предокрашенная сталь  
серебряный металл

## Потолок

Предокрашенная сталь черной или антрацит

## Светильники

Точечные круглые

## Пост приказов

Шлифованная нержавеющая сталь/черная шагрень, ТФТ 4, кнопки круглые

## Пол

Линолеум черный уголь с подсветкой по периметру

## Зеркало

Широкое на всю стенку купе кабины на половину высоты по задней стенке

## Поручень

По задней стенке цилиндрический шлифованный



Фото: пресс-служба ЩЛЗ

## Какие же разработки можно будет увидеть на выставке?

Прежде всего это **новая серийная модель грузоподъемностью до 1000 кг и скоростью перемещения 1,6 м/с с кабиной РеСтайл 400 кг**, предназначенная для замены лифтового оборудования по программам капитального ремонта многоквартирных домов. В 2022 году доля щербинских лифтов составила около 21% от общего количества (9674 единицы) установленных в рамках программ ФКР подъемников. С 2023 года ЩЛЗ планирует увеличивать эту долю за счет снижения себестоимости изделия и модернизации кабины. С этой целью конструкторы предприятия внесли актуальные изменения в конструкцию продуктовой линейки, которые отвечают требованиям рынка и удовлетворяют большинство потенциальных заказчиков.

К примеру, обновленный лифт может быть установлен в нестандартные шахты (1300 x 1400 мм) и при этом обеспечивать необходимый уровень комфорта и безопасности. Оснащение кабины и элементы управления эргономичны, полностью соответствуют всем требованиям для лиц с ограниченными возможностями согласно требованиям ГОСТов. Элементы управления имеют световую индикацию и продублированы надписями с использованием шрифта Брайля. Применение безредукторных лебедок экономит электроэнергию, значительно сокращает время техобслуживания и является более экологичным из-за отсутствия масла. Все технические решения распространяются на лифты большей грузоподъемности и работают в группе. Конструкция лифта позволяет также заменить двери шахты на 4-створчатые в случае увеличения проема.

Еще одна новинка — **лифт грузоподъемностью до 1600 кг и скоростью до 2,5 м/с с кабиной дизайнера РеСтайл Бизнес**. Лифт разработан как типоразмерный ряд для трех различных компоновок в шахте и поставляется с машинным отделением или без него. Лифт бизнес-класса обеспечивает высокий комфорт перемещения, безупречную безопасность, инновационные решения в части эстетического оформления кабины. Дизайн отличается применением лучших декоративных материалов из доступных на рынке. Энергоэффективность обеспечивается широким применением светодиодных технологий.

Остается добавить, что все лифты производства ЩЛЗ могут быть оснащены особыми инновационными системами. Прежде всего это технология бесконтактного управления лифтом **SmartAirKey** с помощью смартфона, который даже не нужно включать и доставать из кармана. Настройки на нужный этаж срабатывают автоматически при приближении пассажира к лифту на расстояние от 5 см до 20 м — пользователь сам устанавливает этот параметр. Система надежно защищена от ложных и повторных срабатываний и может быть интегрирована в единую лифтовую систему многого дома.

Инновационная панель **Smart Mirror**, цифровая альтернатива доскам объявлений, предназначена для показа справочной и рекламной информации на встроенном

## ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

Все лифты ЩЛЗ могут быть оснащены инновационными современными системами:

SmartAirKey, позволяющая управлять лифтом со смартфона;

SmartMirror для показа справочной и рекламной информации на встроенном в зеркало дисплее. Инновации направлены на комфорт перевозки пассажиров, качество и согласованность компонентов.

## Системы бесключевого доступа

### Преимущества

Автоматическое нажатие кнопки нужного этажа при входе пользователя в лифт.

Интеграция с лифтовой системой.

Защита от ложных/повторных срабатываний.

## Как работает система бесконтактного управления лифтом

Прямое защищенное соединение по Bluetooth.

Автоматическое открытие при приближении — не нужно доставать и включать телефон.

Срабатывает даже из сумки и кармана.

Настраиваемая дальность открытия: от 5 см до 20 м.

Временные гостевые ключи.

## Инновационная зеркальная панель

### Назначение

- Трансляция рекламных роликов;
- альтернатива рекламным щитам и листовкам;
- увеличение стоимости рекламных интеграций;
- простое и быстрое размещение контента с помощью удаленного доступа.
- Информирование жильцов многоквартирных домов об отключении ГВС/отопления, проводимых плановых работах, собраниях, прогнозе погоды.

в зеркало дисплея. Установив лифты с панелью Smart Mirror, управляющая компания с помощью специального ПО может регулировать порядок просмотра рекламного видео и оперативно информировать жильцов о режимах работы ГВС и системы отопления, плановых работах, собраниях, прогнозе погоды и других событиях.

# «Мягко стелет» — твердо защищает: как новая мастика ТехноНИКОЛЬ помогает бороться с огнем

Закон требует создавать противопожарные пояса вокруг люков дымоудаления и зенитных фонарей на кровле зданий. Сделать это можно разными способами, но не всегда они эффективны или же приводят к значительному удорожанию стройки, особенно на крупных объектах. Поэтому профессионалы в своей практике все чаще используют специальную мастику для устройства таких защитных слоев. 🕒



## Неформальный подход

Кровля — настоящая «Золушка», которая выполняет всю основную работу по защите здания от внешних воздействий. Именно она «дает отпор» осадкам, ветру, перепадам температуры, принимает на себя механические нагрузки. Появление современных мембранных материалов облегчило решение задач гидроизоляции, но борьба с излишней влагой — не единственная проблема. Серьезную угрозу для жизни и здоровья людей, а также имущества представляет огонь. В СМИ регулярно появляются новости о том, как горят крупные склады, торгово-офисные центры и другие общественные здания. Большие площади потушить сложно, владельцы недвижимости несут огромные убытки, но самое страшное — в пожарах гибнут люди. Поэтому так важно обеспечить надежную защиту кровли от распространения пламени — не формально, «на бумажке», а в действительности. Ведь последствия халатности в случае ЧП могут быть трагичны и необратимы.

## Традиционные способы — почему они малоэффективны?

Согласно нормативным требованиям, на мембранной кровле вокруг люков дымоудаления и зенитных фонарей необходимо выполнять устройство защитных слоев (противопожарных поясов). Они представляют собой полосы шириной 2 метра из негорючего материала. Традиционно такие участки отсыпают гравием или обкладывают плиткой. Но эти методы имеют много минусов. Во-первых, легко повредить гидроизоляцию: со временем гравий попадает на гидроизоляционное покрытие, что может привести к нарушению его целостности. Как результат — появление протечек и внеочередной ремонт. Во-вторых, использование гравия и плитки в качестве пожарных рассечек значительно утяжеляет конструкцию, добавляя нагрузку, на которую плоская кровля не рассчитана.

Есть и другие материалы для огнезащиты участков кровли возле люков и фонарей. Применяются такие альтернативные решения, как фасадная ткань, базальтовый мат и даже стеклохолст. В лучшем случае их можно назвать компромиссным вариантом (нормативы выполнены, но на деле эффективность нулевая), в худшем — работа «для галочки» в чистом виде нарушение всех требований.



Стоит сказать, что не всегда такой подход вызван недобросовестностью проектировщика или застройщика. Долгое время на рынке просто не было качественных и доступных технологий. В отрасли формировался запрос на новое решение указанной задачи, которое соответствовало бы высоким требованиям безопасности, долговечности, удобства и простоты монтажа. И это решение было найдено российской компанией, создавшей новый продукт — мастику «ТЕХНОНИКОЛЬ — ПЛАМЯ СТОП».

## Как работает мастика

Мастика имеет уникальный состав, который отличает ее от аналогов. Это пастообразный однокомпонентный материал на основе минерального наполнителя и комплекса технологических добавок. Он абсолютно негорюч — соответствует высшему показателю НГ по ГОСТ 30244 и образует покрытие, которое препятствует распространению пламени, что подтверждено многократными испытаниями.

Высокая огнезащитная эффективность — главное, но не единственное преимущество «ТЕХНОНИКОЛЬ — ПЛАМЯ СТОП». Мастика очень эластична и проста в нанесении — подходит для любых геометрически сложных поверхностей. Она наносится тонким слоем с помощью шпателя, ровно ложится и быстро сохнет (в среднем около восьми часов). Другой плюс — всесезонность. Работать с составом можно практически в любую погоду (от -20 до +40 °C). При отрицательных температурах мастику нужно предварительно выдержать в тепле не менее суток.

Оптимизация времени и расходов — цель, которая послужила одной из предпосылок к созданию продукта. Применение мастики позволяет максимально быстро выполнить работы по огнезащите участков вокруг люков и фонарей. Требования к подготовке поверхности — несложные. Кровлю нужно очистить от краски, пыли, грязи, она должна быть сухой — без видимого конденсата или воды. Во время работ необходимо исключить попадание атмосферных осадков на покрытие.

Мастика «ТЕХНОНИКОЛЬ — ПЛАМЯ СТОП» совместима с рулонными битумными и битумно-полимерными материалами с крупнозернистой посыпкой, обладает отличной адгезией к таким основаниям. Свойства негорючести покрытие приобретает после его полного высыхания.

## Экономить и не «подпалить» репутацию

Несмотря на эластичность и кажущуюся «мягкость» покрытия, негорючая мастика создает крепкую и надежную защиту от распространения огня. Это особенно важно на крупных объектах, где пламя в считанные минуты может охватить большие площади и причинить колоссальный вред. Мастику «ТЕХНОНИКОЛЬ — ПЛАМЯ СТОП» используют на многих знаковых российских стройках. Например, ее выбрали для кровельных работ в рамках реконструкции легендарного СК «Олимпийский» в Москве.

Применение инновационной разработки ТехноНИКОЛЬ для устройства противопожарной защиты вокруг люков дымоудаления и зенитных фонарей — это хорошая возможность оптимизации ресурсов. Но в первую очередь это свидетельство порядочности и надежности предпринимателя, который не станет экономить в ущерб безопасности и рисковать жизнями людей. Только на таких условиях можно строить успешный бизнес. Ведь даже самый крупный пожар потушить легче, чем восстановить испорченную репутацию.

Фото предоставлены направлением «Битумные мембраны и Гранулы» компании ТехноНИКОЛЬ



12+



## RUSSIAN ELEVATOR WEEK

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЛИФТОВ И ПОДЪЕМНОГО ОБОРУДОВАНИЯ











**2023** | КРУПНЕЙШЕЕ СОБЫТИЕ ЛИФТОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ЕАЭС  
07.06 - 09.06

РОССИЯ, МОСКВА, ВДНХ, ПАВИЛЬОН 57

ВЫСТАВКА | ВСТРЕЧИ | КОНТАКТЫ | БИЗНЕС

lift.vdnh.ru vdnh.ru

# Профессиональные решения для плоских кровель

Российский производитель «Фахманн Руссланд» сегодня занимает лидирующие позиции на отечественном рынке кровельных аксессуаров и систем водоотвода.

На своем заводе в Рязани компания выпускает более 300 наименований продукции, включая изделия собственных запатентованных разработок. 🔄



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ФАХМАНН РУССЛАНД»

Наряду с высокой квалификацией специалистов залогом успеха при переходе на новое направление стали опыт организации изготовления новой продукции с нуля и высокотехнологичная производственная база.

«Весь ассортимент продукции мы производим самостоятельно. Роботизированные станки и другое современное оборудование в сочетании с четкой организацией производства обеспечивают бесперебойную работу завода 24 часа в сутки 7 дней в неделю», — отмечает учредитель компании Евгений Филатов.

С каждым годом «Фахманн Руссланд» наращивает обороты, расширяет номенклатуру изделий, разрабатывает и внедряет новые технические решения.

В 2019 году ассортимент выпускаемой продукции включал только кровельные воронки и аэраторы. В следующем году к ним добавились еще три позиции. Несмотря на ограничения, вызванные пандемией, компания добилась высоких результатов — за первый год работы выручка составила 77 млн рублей, а в 2021 году номенклатурный ряд «Фахманн Руссланд» расширился до более чем 20 видов продукции. Кроме того, в 2021-м открылись два новых направления: кровельные опоры под брендом SOLID FOOT™ и садовый инвентарь под

брендом FACHMANN Garten. В том же году компания расширила производственные мощности, вышла на рынки ближнего зарубежья и Европы. Начали работу филиалы в Краснодаре и Новосибирске.

В 2022 году номенклатурный ряд продукции пополнился трапами водоотведения для внутренних помещений и для дворов, стилобатов, автостоянок, а также фасадными корзинами, панелями и кронштейнами для блоков кондиционера. Продукцию «Фахманн Руссланд» теперь можно приобрести в большинстве федеральных торговых сетей, реализующих товары для промышленного и гражданского строительства.

К основным факторам успеха компании можно отнести профессионализм сотрудников, обеспечение высокого качества работы на всех стадиях производственного цикла и постоянные инновации.

«Собственное конструкторское бюро разработало и запатентовало ряд решений для устройства водоотведения с плоской кровли, монтажных систем. За четыре года с момента основания мы расширили ассортимент от 1 до 12 категорий, каждая из которых включает в себя более 50 позиций товара», — поясняет Евгений Филатов.

В планах компании — поддерживать темпы развития, повышать экономические показатели, открывать новые направления и улучшать клиентский сервис. «Хочешь получить новый результат — действуй по-новому», — гласит основной принцип «Фахманн Руссланд».

Компания ведет свою историю с 2004 года, когда организовала и успешно развивала производство комплектующих для ведущих автомобилестроительных предприятий России. Впоследствии было принято решение о диверсификации бизнеса. Правильность этого шага косвенно подтвердил глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов, от которого существенно пострадал мировой автопром.

В 2010-е годы компания активно изучает потребности рынка и в результате выбирает перспективное направление по производству

изделий для плоских крыш. В 2019 году регистрируется предприятие «Фахманн Руссланд». Это немецкое название российского производителя появилось благодаря партнерам из Германии, которые помогли внедрить передовые технологии и конструкторские разработки. Они с уважением называли российских коллег Fachmann, что в переводе с немецкого означает «профессионал», «специалист». И было решено использовать это слово в наименовании компании, чтобы сделать акцент на профессионализме коллектива и обозначить курс на высокое качество продукции.

## Конкурентные преимущества «Фахманн Руссланд»:

- 🔄 Полный производственный цикл 24/7
- 🔄 Практически нулевой процент брака
- 🔄 Собственное конструкторское бюро
- 🔄 Запатентованные решения
- 🔄 Основной приоритет — мнение клиентов

РЕКЛАМА



СТРОЙ КЕРАМИКА СЕРВИС

WWW.TD-SCS.RU

+7 495 645 31 03

## СТАРООСКОЛЬСКИЙ КИРПИЧ ЖЕЛЕЗНОГОРСКИЙ КИРПИЧ

Кирпич первоклассного качества, разных фактур и форматов, в широчайшей цветовой гамме - это Старооскольский и Железногорский кирпич.

Мы объединяем стандарты наивысшего качества и надёжности, лучшие традиции производства керамического кирпича и передовые инновации.

г. Москва, Рублевское шоссе, д. 28.



РЕКЛАМА

# Игорь Гусаков: «Применяем и совершенствуем передовые технологии»

**Антон Жарков /** Ведущие отечественные предприятия по выпуску строительной продукции, владеющие передовыми технологиями, смотрят в будущее с осторожным оптимизмом. О возможностях и перспективах развития российского производства светопрозрачных конструкций и систем дымоудаления беседуем с генеральным директором ООО «Керопласт» Игорем Гусаковым. 📍

— Наше производство в Санкт-Петербурге существует с 2002 года, в прошлом году мы отметили 20-летие. За это время накоплен большой опыт применения лучших европейских технологий по изготовлению нашей продукции из комплектующих от ведущих мировых производителей.

— **Сегодня возможности сотрудничества с поставщиками из Европы существенно снижаются. Что вы предпринимаете с учетом сложившейся ситуации?**

— Сейчас приходится перестраивать организацию поставок и искать альтернативу комплектующим из Европы. Определенный складской запас сертифицированных импортных изделий — финских комплектующих для светопрозрачных конструкций и немецких двигателей для люков дымоудаления — еще имеется. Но, как и многие производители, мы сейчас решаем задачу импортозамещения.



**Импортозамещение в «Керопласте» идет двумя путями: развитие собственного производства комплектующих и поиск новых поставщиков в дружественных странах**

— **Каким образом?**

— Двумя путями. Первый — это развитие производства комплектующих собственными силами. Сейчас на своей площадке налаживаем выпуск акриловых куполов для светопрозрачных конструкций, которые ранее ввозили из Финляндии. Уже закуплено оборудование, идет пусконаладка, планируем открыть производство осенью.

Второй путь очевиден. Мы сейчас ведем большую работу по поиску новых поставщиков в России и дружественных странах, в частности, в Китае.

## СИСТЕМА ДЫМОУДАЛЕНИЯ

Основана на принципе перепада давления воздуха внутри и снаружи здания. Дым выходит через открытый люк дымоудаления, расположенный на кровле или фасаде здания. Предотвращает распространение дыма, обеспечивает работу пожарных расчетов, защищает людей и имущество, очищает пути эвакуации от задымления.

— **Вас устроит китайское качество комплектующих?**

— Тотальное низкое качество товаров из Китая — это миф. Предприятия этой страны прекрасно ориентируются на клиента и умеют соответствовать его требованиям. Ряд компаний, работающих в нашем сегменте рынка, уже успешно используют китайские комплектующие. Низкосортную продукцию приобретает невзыскательный покупатель, не предъявляющий производителю высоких стандартов. Думаю, мы сумеем найти предприятия, которые смогут изготовить изделия под наши требования. Поэтому получим то, что нас устраивает, и гарантии качества нашей продукции останутся неизменными.



Фото: пресс-служба ООО «Керопласт»

**200**  
изделий в месяц —  
производительность  
завода  
ООО «Керопласт»  
в Санкт-Петербурге

— **Очевидно, что для этого нужно проделать большую работу.**

— Да, она идет полным ходом. В частности, сейчас мы активно тестируем аналоги европейских двигателей для люков дымоудаления, изготовленные в России и дружественных странах. Делаем все необходимое, чтобы не снижать темпов производства продукции.

— **Год назад вы говорили, что потребность в светопрозрачных конструкциях и люках дымоудаления растет. Этот тренд сохраняется?**

— Да, сохраняется. Более того, рынок подвигает нас к расширению ассортимента.

Приведу характерный пример.

Современные зенитные фонари изготавливаются из акриловых и поликарбонатных светопрозрачных конструкций. До появления этих высокотехнологичных материалов использовалось стекло. Так вот,

сегодня существенно увеличилась потребность в стеклянных зенитных фонарях. Технический прогресс идет по спирали. Сейчас мы сертифицируем новое в нашем ассортиментном ряду изделие — зенитный фонарь из стекла. Это, конечно, «хорошо забытое старое», но выполненное по передовым технологиям производства и в соответствии с современными стандартами качества.

— **Чем стеклянные зенитные фонари хуже или лучше акриловых и поликарбонатных?**

— Что касается недостатков, то стекло — материал более хрупкий и тяжелый. В расчет кровли, на которой планируется размещение стеклянного зенитного

фонаря, должна быть заложена соответствующая нагрузка. Из преимуществ можно отметить, во-первых, более низкую стоимость. Во-вторых, стекло лучше, чем акрил и поликарбонат, держит тепло. Тем самым обеспечивает более высокую энергоэффективность, которой в современном строительстве уделяется особое внимание.

— **Строителям будет интересно лишний раз напомнить о возможностях вашего производства.**

— На данный момент мы способны выпустить 200 изделий в месяц.

— **Вы производите продукцию серийно или под заказ?**

— И то и другое. Что касается работ под конкретные заказы, то мы сегодня предлагаем нашим покупателям полный цикл: изготовление, доставка, монтаж и последующее гарантийное и постгарантийное обслуживание. При этом, естественно, даем гарантию качества не только продукции, но и монтажных работ. Считаю, что такое взаимодействие с заказчиком наиболее выгодно обеим сторонам.

— **Какова динамика выпуска продукции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года?**

— Зимой темпы были ниже, чем в прошлом году. Обычно подрядчики заказывают наши изделия перед строительным сезоном, поэтому в январе-феврале мы всегда работаем интенсивно. В этом году ситуация была иная, но с наступлением весны строители активизировались, и в апреле наш завод уже трудился в две смены.

— **Насколько широка сейчас география применения вашей продукции?**

— Вся Россия — от Калининграда до Камчатки плюс ряд регионов Казахстана.

— **Что можно сказать сейчас о ситуации на российском рынке светопрозрачных изделий и люков дымоудаления?**

— Этот наш сегмент довольно узкий, и игроков не так много. Конкуренция жесткая, как и везде. Серьезное влияние на ситуацию оказал уход с российского рынка одного из крупных его участников, компании «Ламилюкс». Мы занимаем нишу производителя продукции высокого класса с соответствующими стандартами качества и ценовой политикой. Спрос на наши изделия неизменно стабилен, более того, в последнее время наблюдается рост.

— **Изменились ли за год сферы потребления вашей продукции?**

— Нет. По-прежнему наши изделия востребованы на объектах коммерческой недвижимости (бизнес-центры, магазины, торгово-развлекательные комплексы, складские и производственные здания), а также общественно-деловой (учреждения здравоохранения, образования, культуры, административные здания, инфраструктурные объекты: вокзалы, аэропорты, паркинги и т. п.). Заказы для жилищного строительства поступают редко. Иногда приходят запросы от частных домовладельцев.

## СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ КОНСТРУКЦИИ:

- ☑ Световые зенитные фонари (пирамидальные, сферические, круглые, ленточные)
- ☑ Козырьки ☑ Навесы ☑ Заборы
- ☑ Теплицы и парники

— **Расскажите об основных объектах, над которыми работаете сегодня.**

— По-прежнему у нас большой объем заказов в производственной сфере. Поставляем продукцию на Амурский гидрометаллургический комбинат в г. Амурске Хабаровского края, завод «Лазерные системы» в Стрельне (Санкт-Петербург), фабрику Danone в Подмоскowie, которая будет передана новому владельцу.

Важными для нас объектами являются аэропорты: международный в Якутске, единственный в мире аэропорт — полигон для испытания новой авиационной техники в условиях низких температур, а также аэропорт в Левашово (Санкт-Петербург), где будет создан современный аэродром совместного базирования военных и гражданских воздушных судов.

Сегодня в России большое внимание уделяется строительству объектов в сфере образования. Наша компания участвует в реконструкции детского центра в Евпатории (Крым), Дворца пионеров на Воробьевых горах в Москве, строительстве и реконструкции многих школ Санкт-Петербурга.

Среди объектов культуры хотелось бы отметить строительство новой сцены Малого драматического театра — Театра Европы (МДТ) в Санкт-Петербурге и культурного центра «Меридиан» в Москве.

Принимая во внимание потребность в наших изделиях и тенденции рынка, о которых я говорил, наша компания смотрит в будущее с осторожным оптимизмом.

# Николай Большаков: «Решать кадровую проблему необходимо сообща»

**Максим Еланский** / Одна из причин дефицита кадров в строительной индустрии — низкая заинтересованность выпускников отраслевых учебных заведений в работе по специальности. Такие выводы делает генеральный директор ООО «СтройКрафт» Николай Большаков. В интервью «Строительному Еженедельнику» он отмечает, что, исходя из данного фактора, решать проблему кадрового голода можно только масштабно, при взаимодействии как работодателей и работников, так и учебных заведений. 📌



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «СТРОЙКРАФТ»

работие), но и более распространенными офисными кадрами: бухгалтеры, инженеры производственно-технического и сметно-договорного отделов, а также из-за отсутствия специалистов страдает и сам отдел персонала.

Решение кадрового голода — вопрос масштабный, требующий взаимодействия как работодателей и работников, так и учебных заведений. Зачастую выпускающиеся студенты учебных заведений (не только высших, но и среднеспециальных) просто не понимают, в чем будет заключаться работа по выбранной ими профессии. И, к сожалению, по статистике, из 100% выпускников по профессии идет работать лишь малая часть студентов.

— **Получается, что одна из причин кадрового дефицита кроется в низкой заинтересованности выпускников отраслевых учебных заведений в работе по специальности?**

— Это действительно так. На данный момент мы сотрудничаем с СПБГАСУ и Архитектурно-строительным колледжем, пытаемся донести до студентов суть их профессий и дальнейшей работы, но даже на этапе выпускных курсов в студентах нет заинтересованности именно в работе. Девять из десяти хотят лишь зарабатывать, прикладывая минимум своих знаний и усилий к этому, причем основная часть рассматривает только свободный график

либо удаленную работу. Заинтересованность работать по профессии и развиваться в этой сфере практически отсутствует. Возможно, причиной тому является еще то, что не все студенты на момент поступления в учебное заведение полноценно владеют информацией о том, что же на самом деле представляет собой выбранная ими профессия. Также большую часть выпускников представляют «династии» — то есть за студентов выбор сделали их родители, а сам студент хотел для себя совершенно другую профессию. Безусловно, есть и те, кто осознанно определился с профессией, но таких катастрофически мало, и разлетаются такие кадры, как правило, «по знакомству».

Свою лепту также вносит еще и законодательство, прописывая в своих положениях и предписаниях требования к той или иной вакансии. По итогу мы имеем выпускника вуза, но без опыта — он никому не нужен. Вопрос: а где же набраться тогда этого опыта?



**Заинтересованность работать по профессии и развиваться в этой сфере практически отсутствует**

Ведь большинство выпускников не рассматривают для себя вакансии «помощников», чтобы как раз обзавестись необходимым опытом и научиться применять свою профессию на практике. В их голове они уже «готовые специалисты» и рассчитывают с учебной скамьи сразу занимать если не руководящую, то как минимум приближенную к руководящей должность с соответствующей оплатой.

— **Что необходимо делать работодателю, чтобы привлечь и сохранить качественный персонал?**

— В связи с острой нехваткой кадровых специалистов работодатель вынужден рассматривать различные варианты привлечения ценных кадров. Например, внедрение ДМС, оплата фитнес-центров и самое распространенное — увеличение заработной платы, чтобы иметь возможность конкурировать на рынке труда.

Наша компания также активно занимается привлечением молодых специалистов с помощью указанных выше методов, а также проводит выездные корпоративные мероприятия для укрепления командного духа коллектива и возможности общения не только по рабочим вопросам, но и на отличные от работы темы. Ведь коллектив и атмосфера в нем — один из ключевых критериев при выборе работодателя.

— **Как оцениваете текущую ситуацию с кадрами в строительной отрасли? Действительно ли наблюдается дефицит определенных специальностей?**

— Ситуация очень плачевная — налицо катастрофическая нехватка кадров. Причем дефицит не только по специальностям, связанным напрямую со стройкой (производители работ, начальники участков, геодезисты и даже самые обычные «рабочие руки»: бригады на отделочные и монолитные работы, подсобные



## Хороший проект — лучший способ оптимизировать затраты на капремонт

**Татьяна Рейтер** / Специалисты архитектурного бюро Bricks Project за 17 лет обследовали и запроектировали более миллиона квадратных метров зданий, в том числе объектов капитального ремонта. Об особенностях подготовки проектов капремонта рассказывает генеральный директор Алла Кравцова. 📌

— **Алла Валентиновна, что, по вашему мнению, отличает Bricks Project от других компаний на рынке проектирования работ по капитальному ремонту?**

— Поскольку Градостроительный кодекс РФ позволяет выполнять капитальный ремонт без проекта, то заказчик просто составляет ведомость дефектов, что становится для строительной организации основанием для выполнения работ. Если в ведомости написано, что повреждена окраска стен, то их покрасят заново. При таком подходе устраняются последствия, но не причина повреждения. А причиной может быть нарушение температурно-влажностного режима помещения из-за неисправной вентиляции, и тогда очень скоро отремонтированные стены снова придут в негодное состояние.

К счастью, в настоящее время почти все заказчики требуют перед физическим проведением капремонта разработку проекта. Но даже в этих случаях проектирование зачастую сводится к визуальному осмотру здания и составлению спецификаций, которые, по сути, дублируют ведомость дефектов.

Наш подход к проекту капитального ремонта принципиально другой. Во-первых, проект создается на основании серьезного обследования здания, все разделы выполняют профильные штатные специалисты. Это гарантирует высокое качество работ,

эффективность и согласованность проектных решений, их соответствие требованиям конструктивной, пожарной и экологической безопасности, что подтверждается положительными заключениями государственной экспертизы, обязательной в случае бюджетного финансирования капремонта.

Во-вторых, именно в силу проработанности проекта мы никогда не бросаем заказчиков и строителей на полдороге, мы сопровождаем ремонтные работы вплоть до их окончания, оперативно решаем появляющиеся проблемы, оптимизируем усилия и затраты строителей и заказчика.

— **Насколько важно при капремонте выполнить предпроектное обследование здания, включая испытания строительных материалов и конструкций?**

— Капитальный ремонт здания можно сравнить с лечением человека: если не поставить правильного диагноза, то оно не будет эффективным. Поэтому проектирование всегда начинается с подробного обследования конструкций и инженерных сетей здания профильными специалистами, строго в соответствии с действующими сводами правил и ГОСТами, с применением методов неразрушающего и разрушающего контроля. У нас создан отдел обследования, состоящий из инженеров с профильным образованием и многолетним опытом, есть приборно-лабораторная база для проведения всех

видов испытаний и контроля. При оценке технического состояния конструкций всегда выполняются проверочные расчеты с использованием лицензированного ПО.

— **Проблемы капитального ремонта МКД связывают с такими трудностями, как низкая активность собственников и при этом необходимость согласования с ними работ по капитальному ремонту. Может ли проектировщик повлиять на эти факторы?**

— Точнее, имеют место две противоположные, но одинаково серьезные проблемы. В ряде домов — это низкая активность жителей, а в ряде — наоборот, высокая, связанная с преувеличенными ожиданиями от будущего капремонта. Условием контрактов с Фондом капремонта многоквартирных домов г. Москвы является обязательное согласование проекта с жителями. На этой стадии, увы, обжигаются многие проектные организации. У нас для решения этих вопросов есть отдел согласования, задача которого наладить коммуникации с жителями. Наши специалисты стараются вовлечь в работу собственников жилья, проводят с ними собрания, подробно рассказывают о предстоящем ремонте, переводя проекты со строительного языка на понятный. Функция скорее просветительская, ведь далеко не все понимают, что такое капремонт, что можно

### Объекты капитального ремонта в Москве:

- ▶ **Кутузовский проспект, д. 26**  
(здание известно как исторический объект, где жили руководители страны Л. И. Брежнев и Ю. В. Андропов).
- ▶ **Алтуфьевское шоссе, д. 92 и 96**  
(экспериментальные дома в программе капитального ремонта модификация серии КОПЭ-80).
- ▶ **Студенческий пер., д. 3**  
(решена проблема аварийного состояния кладки фасадных стен).
- ▶ **Северное Чертаново.**  
Экспериментальный микрорайон с системой вакуумного мусоропровода.

### Объекты капитального ремонта Московской области (объекты культурного наследия):

- ▶ **г. Ивантеевка**, Детский проезд, д. 1, 26, 28.
- ▶ **г. Коломна**: пер. Москворецкий, д. 26, ул. Гражданская, д. 106.
- ▶ **г. Королев**: ул. Дзержинского, д. 13-2, 20, ул. К. Либкнехта, д. 4, ул. Циолковского, д. 19.

### Объекты в новой Москве (ТИНАО) с нестандартным заданием замены бойлеров на всех домах:

- ▶ **Школьная ул.** (г. Троицк), д. 2, 3, 5, 6, 9, 11, 13.

и что нельзя выполнить на средства, складывающиеся из ежемесячных взносов. Приходится объяснять, что мы законодательно не можем в рамках капремонта сделать эксплуатируемую кровлю вместо обычной или переоборудовать подвал здания под кладовые помещения. Работа с жителями — задача трудная, но мы с ней успешно справляемся.

# Умные решения сохранения энергии в профессиональной изоляции ЮМАТЕКС ТЕРМО

Лидия Туманцева / ООО «Русатом Изоплит», входящий в состав композитного дивизиона Госкорпорации «Росатом», вывел на рынок новый бренд профессиональной изоляции из каменной ваты — ЮМАТЕКС Термо (UMATEX Termo). 

## Новый бренд от одного из флагманов рынка производства строительных материалов

ООО «Русатом Изоплит» — высокотехнологичное и передовое предприятие со своей историей. Завод в Конаковском районе Тверской области был построен еще во времена СССР и считался градообразующим: вокруг него вырос рабочий поселок с одноименным названием.

В 2013 году на базе тверской площадки было запущено новое производство теплоизоляции на основе каменной ваты и всего за несколько лет благодаря высокому качеству и слаженной работе профессиональной команды специалистов завод стал одним из флагманов российского рынка.

В декабре 2022 года завод в Тверской области вошел в композитный дивизион «Росатома».

— В декабре 2022 года мы закрыли сделки по приобретению двух предприятий — «Стекловолокно» в Гусь-Хрустальном и PAROC в Конаково Тверской области, — рассказал генеральный директор композитного дивизиона «Росатома» Александр Тюнин. —



Уверен, что эти предприятия, хорошо известные на строительном рынке, в нашем дивизионе

смогут не только пополнять наши линейки продукции, но и обновлять и расширять свои производственные мощности».

Отметим, сегодня композитный дивизион «Росатома» обладает масштабными мощностями от производства сырья до готовых изделий, включает в себя современный научно-исследовательский центр, промышленные производства ПАН-прекурсора, углеродного волокна, производителей тканей и препрегов, стекловолокна, а также готовых изделий из композитных материалов.

## Новый бренд к новому строительному сезону

В строительном сезоне-2023 компания представила новый бренд профессиональной изоляции из камня — ЮМАТЕКС Термо (UMATEX Termo).

«В основе изоляции — вулканические горные породы», — сообщил, представляя продукт, директор по продажам РУСАТОМ-Изоплит



Сергей Плотников. Продукция бренда выпускается по уникальной технологии, позволяющей получать ультратонкое и высокопрочное

каменное волокно. Благодаря этому продукты ЮМАТЕКС Термо отличаются повышенной эластичностью и упругостью, высокой энергоэффективностью и долгим сроком службы, что подтверждают соответствующие сертификаты.



**Также на упаковке легко можно найти и узнаваемый логотип Госкорпорации «Росатом», который подчеркивает степень соответствия и гарантии качества на самом высоком уровне**

Все основные качественные преимущества продукции нового бренда отражены на упаковке.

Добавим, что каменная вата ЮМАТЕКС Термо выполняет одновременно несколько важнейших функций: обеспечивает низкую теплопроводность и высокую звукоизоляцию, гарантирует долговечность, формостабильность, водостойкость и высокую пожаробезопасность.

Отметим, что направление «Строительство» дивизион ЮМАТЕКС начал развивать два-три года назад, так как именно стройка вошла в шестерку ключевых отраслей, в которых спрос и производство композитных материалов растут самыми высокими темпами.

— Линейка нашей продукции для строительной отрасли постоянно пополняется, — подчеркивает генеральный директор композитного дивизиона «Росатома» Александр Тюнин. — Мы открыты для инноваций, ведь за композитами — будущее!

В свою очередь, материалы ЮМАТЕКС Термо применяются для огнезащиты воздуховодов круглого и прямоугольного сечения с пределами огнестойкости до EI 240, а также для огнезащиты несущих металлических конструкций здания. Решения на основе

применения каменной ваты ЮМАТЕКС Термо обеспечивают тепловую, противопожарную и звукопоглощающую защиту инженерных систем, не требующую эксплуатационного ухода в течение всего срока службы.

В промышленности материалы ЮМАТЕКС Термо обеспечивают увеличение производительности и эффективности производства и соответствуют самым высоким требованиям по качеству. Дополнительной важной характеристикой продукции ЮМАТЕКС Термо является низкое содержание хлоридов и фтористых соединений, что способствует минимизации риска возникновения коррозии под изоляцией.

## Устойчивое развитие

Компания «Русатом Изоплит», как и другие предприятия Госкорпорации «Росатом», проводит политику устойчивого развития, направленную на минимизацию влияния на окружающую среду и сокращение выбросов CO<sub>2</sub>.

— Сегодня мы уделяем еще больше внимания соблюдению современных



21 компания, включая 12 производств в 9 регионах РФ, входит в дивизион «ЮМАТЕКС»

РЕКЛАМА  
ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «РУСАТОМ»

## Сфера применения

ЮМАТЕКС Термо — это широкая линейка выпускаемой на заводе продукции, которая используется в жилом и коммерческом строительстве, в различных отраслях промышленности: строительной, нефтегазовой, нефтехимической, электроэнергетической и в судостроении.

Строительная изоляция ЮМАТЕКС Термо применяется в решениях по штукатурным и навесным вентилируемым фасадам, ограждающих конструкциях (многослойные и каркасные стены, перегородки), перекрытиях, кровлях и полах объектов гражданского и промышленного назначения.

Композитный дивизион «Росатома» — ЮМАТЕКС — крупнейший производитель композитных материалов в России. Располагает масштабными мощностями от производства сырья до готовых изделий. Дивизион включает в себя современный научно-исследовательский центр, промышленные производства ПАН-прекурсора, углеродного волокна, производителей тканей и препрегов, стекловолокна, а также готовых изделий из композитных материалов. В дивизион входит 21 компания, включая 12 производств в 9 регионах РФ.

## Преимущества каменной ваты ЮМАТЕКС Термо:

### ПОЖАРОБЕЗОПАСНОСТЬ

Каменная вата ЮМАТЕКС Термо является негорючим материалом, имеет температуру плавления свыше 1000 °С, что препятствует распространению огня и обеспечивает более высокую огнестойкость конструкции.

### ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

ЮМАТЕКС Термо обладает отличными теплоизоляционными свойствами, отличается низкой теплопроводностью и сохраняет свои потребительские характеристики и размеры в течение всего жизненного цикла эксплуатации.

### ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

Каменная вата ЮМАТЕКС Термо отличается долгим сроком эксплуатации.

### БЕЗОПАСНОСТЬ

Теплоизоляция на основе каменной ваты ЮМАТЕКС Термо является безопасной для здоровья человека и окружающей среды, биологически нейтральной, обладает низкой эмиссией пылевых частиц и химических веществ. При монтаже и нарезке продукция не пылит за счет особых свойств волокон.

### ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ

Каменная вата ЮМАТЕКС Термо является превосходным звукоизолятором благодаря своей оптимальной плотности, развитой волокнистой структуре и воздухопроницаемости.

### УДОБСТВО МОНТАЖА

Изоляционные плиты ЮМАТЕКС Термо имеют удобный размер, продукция сохраняет целостность, легко режется и монтируется. Это обеспечивает быстрое выполнение работ и экономию времени.

### ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Каменная вата ЮМАТЕКС Термо сделана из природного сырья и может быть использована для повторного производства.

### УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Компания «Русатом Изоплит», как и другие подразделения Госкорпорации «Росатом», проводит политику устойчивого развития, направленную на минимизацию влияния на окружающую среду и сокращение выбросов CO<sub>2</sub>.

стандартов качества, внедряя на производстве систему бескомпромиссного контроля, — подчеркивают в компании. — Также наши специалисты принимают активное участие в разработке отраслевых стандартов РОСИЗОЛ, АНФАС, АДД и других. Именно на качестве был сделан акцент при выводе нового теплоизоляционного материала на рынок и его отстройке от конкурентов.

В «Русатом Изоплит» уверены, что новый бренд ЮМАТЕКС Термо займет достойное место на российском рынке теплоизоляции.

# Энергосбережение и энергоэффективность: комплексный подход



Группа компаний «Мосстрой-31» во главе с генеральным директором Шотой Хабелашвили вносит весомый вклад в продвижение и развитие энергосберегающих технологий в строительстве и повышение энергоэффективности зданий и сооружений. 📍

ГК «Мосстрой-31» занимает ведущие позиции в области производства теплоизоляционных материалов в России и входит в тройку лидеров по выпуску высококачественного пенополистирола. Наряду с этим материалом изготавливаются изделия на его основе: сэндвич-панели, наполнитель для пенополистиролбетона «Политерм», несъемная опалубка, архитектурно-декоративные элементы. В составе группы работают пять заводов в различных регионах России: Москве, Подмосковье, Воронеже, на Кубани, в Поволжье.

«Мосстрой-31» также занимается строительством, реализуя проекты по возведению многоквартирных и индивидуальных жилых домов, реконструкции и капитальному ремонту существующих зданий, реставрации фасадов, включая восстановление фасадных панно с применением декора из пенополистирола.

Столь различные направления многогранной деятельности организации объединяет важная государственная задача, а именно — энергосбережение и энергоэффективность.

«Я строитель по образованию и по призванию, — рассказывает генеральный директор ГК «Мосстрой-31» Шота Хабелашвили. — Меня всегда, с молодых лет, интересовали вопросы энергосбережения, и этой теме я посвятил свою жизнь».

В сфере энергосбережения и энергоэффективности Шота Георгиевич ведет не только профессиональную, но и большую общественную работу. Как крупный эксперт в данной области с момента создания в феврале 2013 года Комитета по инновационным энергоэффективным материалам Российского союза строителей, он остается его неизменным председателем.

Вот уже десять лет комитет неустанно трудится на ниве продвижения и внедрения передовых технологий с применением

эффективных теплоизоляционных материалов. Ярким примером этой важной работы может служить «План мероприятий (дорожная карта) по созданию экономических и организационных стимулов внедрения инновационных энергоэффективных технологий и экологических материалов в ЖКХ и строительной отрасли». Этот документ передан Российскому союзу промышленников и предпринимателей для последующего согласования с заинтересованными федеральными министерствами и ведомствами.

Второй пример — «Предложения о применении новых инновационных теплоизоляционных материалов для использования при проведении капитальных ремонтов многоквартирных домов», которые были разработаны комитетом, а затем внесены Правительством Московской области в региональную программу капитального ремонта.

Капитальный ремонт, в котором сейчас остро нуждаются многие объекты жилищного фонда России общей площадью до 2 млрд кв. м, дает возможность не только устранить неисправности здания, но и повысить его энергоэффективность. Опыт недавнего капремонта многоквартирного жилого дома в округе Домодедово Московской области с утеплением фасадов и цоколя по всему периметру пенополистиролом, выполненного силами ГК «Мосстрой-31», по мнению экспертов, целесообразно тиражировать в других регионах страны.

Таким образом, ГК «Мосстрой-31» стремится к энергосбережению и повышению энергоэффективности сразу несколькими путями: производит энергоэффективную продукцию, применяет ее в строительной практике и продвигает энергосберегающие технологии через профессиональное сообщество на государственном уровне. Такой комплексный подход к решению важнейших задач по снижению расходов населения и экономии природных ресурсов трудно переоценить.

До 2 млрд м<sup>2</sup> общая площадь объектов жилищного фонда России, нуждающихся в капитальном ремонте



Фото: пресс-служба ГК «Мосстрой-31»



СОХРАНЯЯ ТЕПЛО  
ВАШЕГО ДОМА

**Строительные материалы и утеплители для энергоэффективных домов**

Архитектурно-декоративные элементы для оформления фасада зданий




- Несъемная опалубка
- Теплоизоляционные плиты
- Архитектурные элементы
- Политерм



**8-800-700-31-01**  
Звонок по России бесплатный

[www.ms31.ru](http://www.ms31.ru)

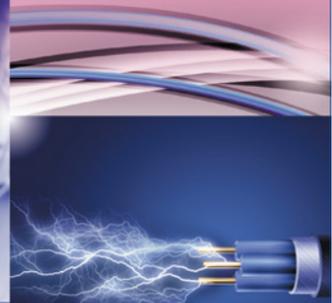


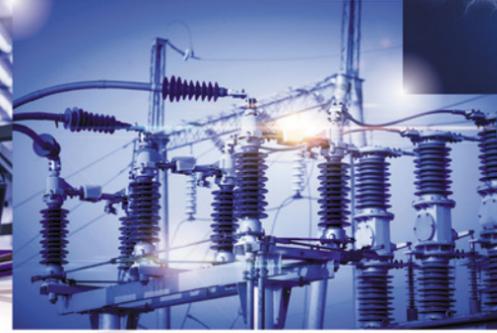
# ЭЛЕКТРО

31-я международная выставка  
«Электрооборудование. Светотехника.  
Автоматизация зданий и сооружений»

## 6-9 ИЮНЯ 2023

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» • [WWW.ELEKTRO-EXPO.RU](http://WWW.ELEKTRO-EXPO.RU)




**ЭЛЕКТРО  
МАРКЕТ**  
ВАЖНЫЕ СВЯЗИ  
ДЛЯ ВАЖНЫХ ДЕЛ



**ЭЛЕКТРО  
ОБЩЕНИЕ**  
РАЗГОВОРЫ  
С ТОЛКОМ



**ЭЛЕКТРО  
НАВЫКИ**  
ПРОКАЧАЙ НАВЫКИ  
И КОМПЕТЕНЦИИ

Присоединяйтесь!  
Сканируйте QR-код и переходите на сайт выставки



12+




# «ГОСТКАБЕЛЬ» — качество по стандарту!



**Татьяна Рейтер** / Путь к сердцу потребителя лежит через неизменное качество предлагаемой продукции. Проложить этот путь не так-то просто: репутация зарабатывается годами, а лишиться доверия покупателя можно в один день. На заводе «ГОСТКАБЕЛЬ» есть все необходимое, чтобы производить качественный товар: современное оборудование, квалифицированный персонал, действующая система менеджмента качества и постоянная обратная связь с потребителем. 📌

## Добро пожаловать в Ревду: здесь умеют делать хороший кабель

Завод «ГОСТКАБЕЛЬ» в Свердловской области — это современное предприятие замкнутого технологического цикла по изготовлению кабельно-проводниковой продукции. На заводе производится более 37 номенклатурных позиций и более 2700 макроразмеров наиболее востребованного на рынке силового кабеля на напряжение до 1 кВт и проводов для электроустановок на напряжение до 450/750 В.

В номенклатуре изделий есть кабели огнестойкие, с низким дымо- и газовыделением, с низкой токсичностью продуктов горения. На предприятии также разрабатывается и выпускается продукция с дополнительными характеристиками по специальным заказам, под конкретные проекты с соблюдением требований стандартов и особых технических условий.

С 2016 года на заводе изготовлено более 105 000 000 метров кабельной продукции различного назначения: для объектов капитального строительства и энергетики, промышленного энергоснабжения, взрывозащищенных помещений, автоматизации. Здесь ежедневно выпускают 170 000 метров качественной продукции. На предприятии трудятся около ста специалистов.

## Нам важно быть среди лучших

Свойства, необходимые потребителю кабельных материалов, связаны с надежностью и безопасностью, гарантированной защитой электроустановок от коротких замыканий и пробоев, которые могут привести к авариям и пожарам. Поэтому большое значение приобретают такие характеристики кабельно-проводниковой продукции, как правильные параметры изоляции, точный размер сечения алюминиевого провода или медных жил, стойкость изолирующего слоя к механическим повреждениям. Не существует иного способа производить качественную продукцию, чем строгое следование принятым в отрасли нормативам, контроль за их



соблюдением и тщательный отбор сырья. Такой способ контроля качества изначально является стандартом деятельности нашего предприятия. Благодаря этому сегодня, когда российская промышленность активно перестраивается на импортозамещение, мы производим продукцию, не уступающую по качеству зарубежным аналогам.

Каким же образом «ГОСТКАБЕЛЬ» поддерживает качество выпускаемого кабеля и проводов, обеспечивает их соответствие требованиям Технического регламента, ГОСТов и гарантирует заказчикам безопасную эксплуатацию продукции?

Прежде всего с 2015 года на заводе внедрена и успешно действует система менеджмента качества, направленная на наиболее полное удовлетворение требований потребителей. Предприятие сертифицировано по стандарту ISO 9001-2015. «ГОСТКАБЕЛЬ» ведет непрерывную работу, нацеленную на

развитие технологических процессов производства и в области качества. Мы постоянно совершенствуем производственный процесс, так как это путь к достижению качественно нового уровня выпускаемой продукции, расширению ассортимента, эффективности и безопасности труда.

## Светлана Михеева, заместитель руководителя Приволжско-Уральского МТУ Росстандарта:

— По результатам обследования производственной площадки ООО «ГОСТКАБЕЛЬ» и проведения технических испытаний производимой предприятием кабельной продукции членами комиссии сделан вывод о том, что кабельные изделия ТМ ГОСТКАБЕЛЬ изготавливаются с использованием современного технологического оборудования и полностью соответствуют требованиям нормативно-технической документации по качеству и безопасности.

Обеспечение высоких стандартов качества является приоритетной задачей на всех стадиях производства — от контроля поступающего сырья и комплектующих до испытаний готовых партий.

Еще одной не менее важной составляющей является квалификация персонала. Каждый сотрудник, работающий на кабельном производстве, должен пройти обучение и быть аттестованным по его завершении, а затем каждые полгода подтверждать свою квалификацию или повышать ее.

На предприятии полностью разделяют стремление участников рынка к улучшению российской продукции, борьбе с недобросовестными поставщиками, совершенствованию отраслевой нормативной базы.

Усилия предприятия оценило и профессиональное сообщество: в 2020 году «ГОСТКАБЕЛЬ» стал членом ассоциации «Национальное объединение производителей строительных материалов, изделий и конструкций (НОПСМ)». Это крупнейшая профильная ассоциация, которая объединяет десятки ведущих российских компаний и развивается при поддержке Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ и Министерства промышленности и торговли РФ. В ассоциацию входят заводы-изготовители, девелоперы, отраслевые союзы и объединения. Совместно с Комитетом НОПСМ по содействию развитию конкурентного рынка свето- и электротехники для строительной отрасли Российской Федерации (ЕЛ Комитетом) представители «ГОСТКАБЕЛЯ» контролируют образцы кабеля в рознице и на строящихся объектах. Результаты проверок предоставляются застройщикам и подрядчикам, что уже привело к сокращению продаж фальсифицированного кабеля в Уральском регионе.

## Будущее с заводом «ГОСТКАБЕЛЬ»

Благодаря современной технико-технологической базе, контролю за производством, пристальному вниманию к исходным материалам и к уровню квалификации специалистов предприятие «ГОСТКАБЕЛЬ» получило заслуженное признание на отраслевом рынке.

Основными клиентами нашего завода являются крупные торговые и строительные предприятия Уральского региона, ХМАО и других регионов России, включая Центральный федеральный округ. В 2022 году был открыт склад в Московской области, а также еще один филиал официального дистрибьютора «Рос-Электро» в центре Москвы, который успешно наращивает объемы продаж. Для московских клиентов сроки и стоимость поставок сократились вдвое.

Взаимоотношения с поставщиками и потребителями — основа успешного развития предприятия. Поэтому мы строим наши взаимоотношения на основе долгосрочного сотрудничества, оперативно реагируем на обращения потребителей, анализируя их требования и ожидания, совершенствуемся в предоставляемом сервисе и выборе надежных поставщиков сырья и материалов. Сейчас продукция «ГОСТКАБЕЛЬ» проходит аккредитацию по стандартам ПАО «Россети», которая позволит использовать ее на объектах военно-промышленной отрасли.

Мы — не просто завод, производящий кабель и провод. Мы — современное предприятие, имеющее за плечами значительный опыт. Свою ответственность, заботу и уважение к людям мы подтверждаем качеством своей продукции. Наши принципы — передовые технологии, первоклассное качество по ГОСТу, профессионализм и партнерство. Создавая надежные, качественные проводники электроэнергии, мы создаем безопасную и комфортную жизнь.

Фото: пресс-служба «ГОСТКАБЕЛЬ». РЕКЛАМА



# Классика и современность петербургской архитектуры

Михаил Копков, архитектор, генеральный директор ООО «Архитектурная мастерская М. П. Копкова» /

Сегодня в Санкт-Петербурге проектируются и возводятся объекты как в современной стилистике, так и с использованием исторических форм классической архитектуры. По моему мнению, и то и другое уместно, если соответствует петербургской традиции, вписано в градостроительный контекст и сохраняет дух города. Свою позицию поясню на различных примерах произведений петербургского зодчества, включая здания, построенные по собственным проектам: бизнес-центр «Морская столица», жилой комплекс «Город мастеров» и база отдыха у озера Разлив. 📍



Фото: ООО «АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ М. П. КОПКОВА»

## Гордость Петербурга — архитектурные ансамбли

Отдельно отметим такую важную составляющую генетического кода Петербурга, как ансамблевый подход, который стал гордостью нашей архитектуры и градостроительства. Этому принципу следуют лучшие зодчие. Причем во все времена. В XVIII веке на Дворцовой площади Бартоломео Франческо Растрелли возвел Зимний дворец в стиле пышного елизаветинского барокко. В XIX веке Карл Росси на той же площади построил здание Главного штаба совсем в другом стиле — поздний классицизм или ампи́р. И Дворцовая площадь стала одним из самых ярких архитектурных ансамблей Северной столицы.

В XX веке архитекторы Евгений Левинсон и Владимир Мунц спроектировали Дом культуры промкооперации, сейчас это Дворец культуры им. Ленсовета. Здание было построено на Каменноостровском проспекте. Столь же органичным для этого района стал жилой дом для партийной элиты, возведенный по проекту Евгения Левинсона и Игоря Фомина на углу набережной Карповки и проспекта Медиков. Следует отметить блестящую работу Ноя Троцкого — Дворец культуры им. С. М. Кирова, построенный между Большим и Средним проспектами Васильевского острова. Все эти здания возведены в 1930-е годы в стиле конструктивизма, новаторского для того времени предвестника массовой жилой застройки второй половины XX века. Однако они прекрасно вписаны в архитектурный контекст исторических районов и соответствуют генетическому коду города. Воспитанные на шедеврах петербургского зодчества прошлого, лучшие представители архитектуры эпохи авангарда не могли работать иначе.

Есть примеры из нашего XXI века. Считаю очень удачным проект жилого дома «Иматра» Олега Сергеевича Романова по адресу: Малый проспект Петроградской стороны, 30. Фасад здания акцентирован изящными ломаными эркерами, что создает иллюзию падающей воды. На мой взгляд, дом прекрасно гармонирует с окружающими постройками в стиле модерн. Видимо, автор безошибочно ощутил «музыку» и ритмику архитектурных форм соседних домов.

Или, например, здание новой сцены Александринского театра по проекту Юрия Исаевича Земцова. Решение смелое с сочетанием классических и современных архитектурных форм, а также большим количеством стекла. Однако оно изящно смотрится на фоне окружающих зданий. То же самое можно сказать

и о торговом комплексе Vanity Opera на Казанской улице, 3, со стеклянным фасадом, выходящим на Старый сад. Перед автором проекта — Михаилом Альбертовичем Рейнбергом — стояла сложная задача ввиду очень яркого и насыщенного архитектурного контекста. Но он с блеском вышел из положения, выбрав решение, нейтральное по своему «звучанию», и его постройка стала весьма уместной паузой в многозвучной симфонии окружающих архитектурных памятников.

### справка

ООО «Архитектурная мастерская М. П. Копкова» (ранее ООО «АрКо») была создана в 1989 году на базе петербургского Союза архитекторов. Это одна из первых персональных архитектурных мастерских в Санкт-Петербурге. По проектам мастерской возведено немало объектов жилищной, общественно-деловой, коммерческой недвижимости. В их числе — крупные жилые комплексы «Северное Сияние», «Янтарный берег», «Князь Александр Невский». Архитектор Михаил Копков — автор таких проектов, как жилые комплексы «Петр Великий и Екатерина Великая», «Утренняя звезда», «Город мастеров», бизнес-центра «Морская столица» и многих других.

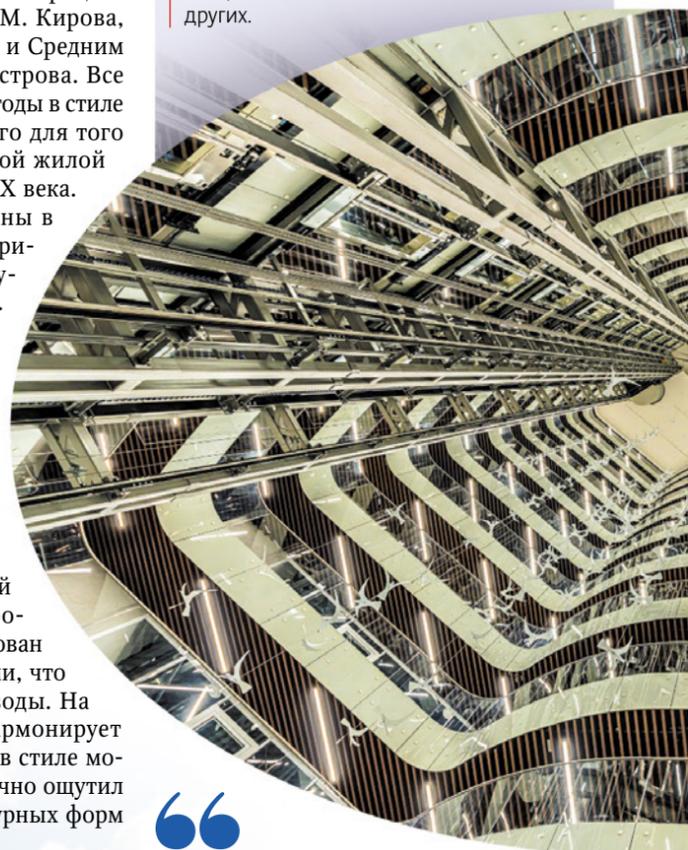
## Генетический код Петербурга

На рубеже XX и XXI веков в профессиональной среде архитекторов и исследователей архитектуры появилось понятие «генетический код города». Оно призвано объяснить основы формирования градостроительного комплекса Санкт-Петербурга. Новая столица Российской империи была изначально «умышленным» городом. Основные руководящие положения для застройки города разрабатывались еще при Петре Первом выдающимися архитекторами, поступившими в те годы на русскую службу. В их числе — Доменико Трезини, Жан-Батист Леблон, Иоганн Готфрид Шедель, Георг Иоганн Маттарнови и многие другие. Их труды и составляют основу генетического кода Северной столицы.

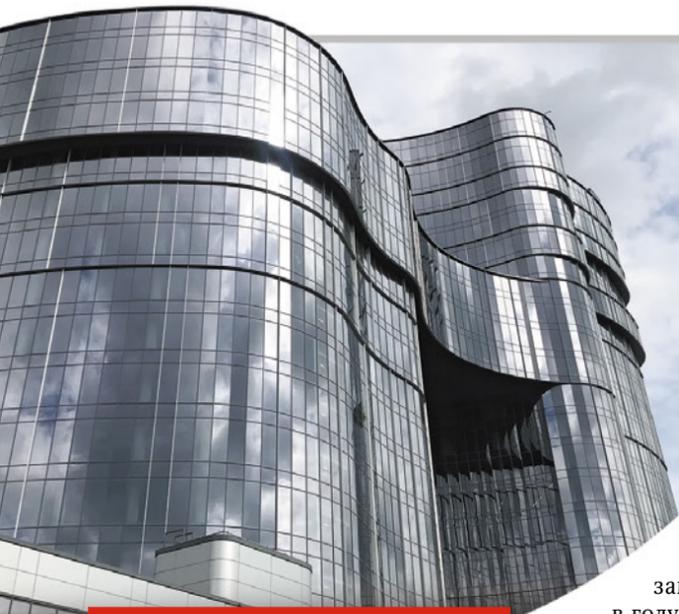
Генетический код города включает в себя такие элементы, как регулярная планировка, прямоугольная форма участков под застройку и городских кварталов, за исключением территорий с естественными береговыми линиями рек и каналов. Это регулирование высоты построек и системный подход к формированию геометрических параметров застройки. Образцовым примером служит улица Зодчего Росси, где одинаковы высота зданий от земли до карниза и ширина улицы — 22 метра. В то же время длина улицы превышает эту величину ровно в десять раз — 220 метров. Принципиально отличались лицевая и внутриквартальная застройка — власти стимулировали деятельность застройщиков по украшению корпусов, оформляющих красную линию квартала. Генетический код Петербурга подразумевает модульность планировки и ансамблевый подход к застройке города — эстетически одно здание становится продолжением другого.

Благодаря своему равнинному рельефу с широкими просторами, сочетанию прямолинейности городских кварталов с изгибами каналов и рек, разнообразию и в то же время гармонии множества архитектурных стилей наш город приобрел неповторимый архитектурный облик.

Неотъемлемой составной частью генетического кода Северной столицы, я полагаю, является особая ментальность истинного петербуржца, сформированная под влиянием культурных достижений нашего города, включая великую архитектуру.



**В спальнях районах, не насыщенных шедеврами петербургского зодчества, мы вправе ожидать качественной современной архитектуры, достойной великого города**



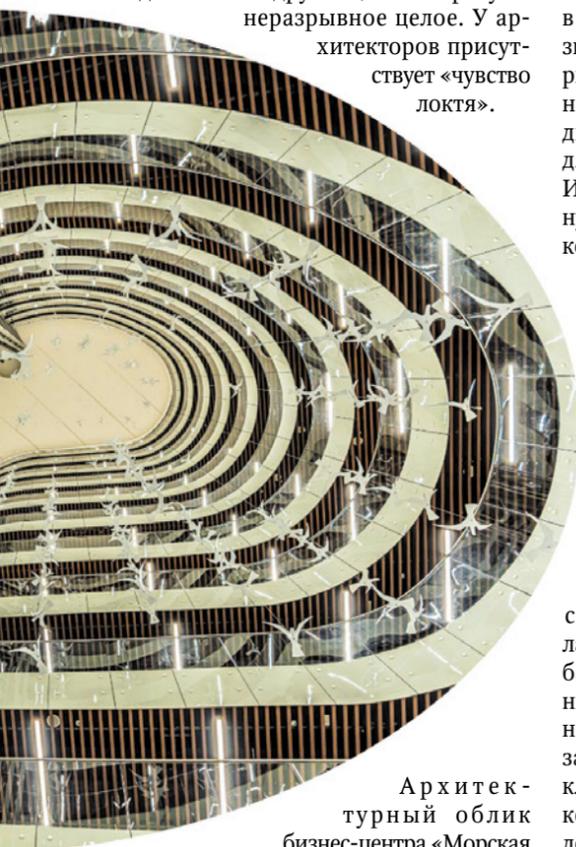
**справка**

Бизнес-центр класса А «Морская столица» построен в 2022 году в Невском районе Санкт-Петербурга на пересечении Дальневосточного пр. и ул. Зольной. Расположен в 900 м от набережной Невы, в 6,6 км от исторического центра города. Состоит из трехэтажного корпуса и двух башен высотой 15 этажей (50 метров) и 24 этажа (85 м), соединенных переходом. По форме напоминает плывущий морской лайнер. Корпуса имеют панорамное остекление. Общая площадь составляет почти 50 тыс. м². Имеется наземный и подземный паркинги на 236 мест.

**Об архитектуре спальных районов**

Если контекст иной, не насыщенный шедеврами петербургского зодчества, то мы также вправе ожидать качественной современной архитектуры, достойной великого города. При этом архитекторы и градостроители должны не копировать шедевры прошлого, а создавать собственные уникальные произведения, следуя петербургской традиции.

В жилом комплексе «Город мастеров» на проспекте Маршала Блюхера мы стремились создать образ петербургской улицы. Независимо от того, в каком стиле работает архитектор, один дом становится продолжением другого, они образуют неразрывное целое. У архитекторов присутствует «чувство локтя».



Архитектурный облик бизнес-центра «Морская столица», построенного в правой части Невского района, переключается с великими историческими событиями. Петр Первый добился выхода страны к Балтийскому морю и возвел новую столицу, сделав из нее окно в Европу.

К этому славному свершению нас отсылают современные формы здания, напоминающие корабль, который словно плывет вдоль Невы по направлению к заливу. Плавность крупных форм фасада усиливает этот

эффект. Здание расположено на открытом пространстве, поэтому здесь не уместна детализация фасадов, которая «просится» на дома, построенные на узких улицах. Бывает, идешь по историческому центру, любуешься архитектурой, разглядываешь детали, подмечаешь для себя что-то новое, ранее не замеченное, и вдруг упираешься в голую плоскость стены с пробитыми глазницами окон. Минимализм плохо воспринимается там, где архитектурный контекст насыщен деталями. Но за счет лаконизма фасадов «Морской столицы», полагаю, нам удалось создать необходимый ассоциативный ряд с морской тематикой.

**Мост от истории к современности**

Мне кажется, мы смогли перекинуть мост от истории к современности. Функционально «Морская столица» в полной мере соответствует потребностям времени, представляя собой бизнес-центр класса А, где применены новейшие достижения научно-технического прогресса. Это — система приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией, центральная система кондиционирования, панорамные лифты, система видеонаблюдения и контроля доступа, цифровая телефония и т. п.

Современность и технологичность здания подчеркиваются многосветными пространствами.

В обеих башнях созданы атриумы, вокруг которых формируются офисы. Пространства атриумов не замкнуты, а полураскрыты, что создает комфорт посетителям здания.

«Морская столица» расположена на пересечении двух магистралей — Дальневосточного проспекта и Зольной улицы, которая после постройки моста через Неву в ее створе приобретет гораздо большее значение для транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. Мост станет частью новой Широкой магистрали скоростного движения, и это придаст новый импульс для развития окружающей территории. И «Морская столица» будет играть важную роль в формировании архитектурного контекста.

**Творческое осмысление прошлого**

В Петербурге немало примеров удачного использования современных архитектурных форм, но они не всегда уместны. В частности, для объекта такого назначения, как база отдыха в живописном уголке Сестрорецка на берегу озера Разлив, хайтек будет диссонировать с его функциональностью и окружающим ландшафтом. Поэтому при проектировании базы отдыха мы пошли по пути осмысления и творческой переработки архитектурного наследия прошлого. Здесь был взят за основу принцип совмещения элементов классической и современной архитектуры, которому я часто слеую в работе над подобными объектами.

Здания жилого комплекса «Город мастеров», бизнес-центра «Морская столица» и базы отдыха на берегу озера Разлив совсем не похожи друг на друга по внешнему облику, функциональному назначению и архитектурному окружению. Но я считаю, что они следуют традициям петербургского зодчества, удачно вписаны в архитектурный контекст и соответствуют духу города.

ФОТО: MORSKAYASTOLICA.RU



# VII ВСЕРОССИЙСКИЙ ВОДНЫЙ КОНГРЕСС 2023

## VODEXPO 2023

20-22 ИЮНЯ

МОСКВА «ЭКСПОЦЕНТР»

ПАВИЛЬОН «ФОРУМ»

Организаторы





### ГЛАВНОЕ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЕ СОБЫТИЕ ДЛЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ

- Более 3000 посетителей выставки и конгресса из 70 субъектов РФ, включая новые территории.
- Более 100 стендов на выставочной экспозиции, демонстрирующих российские технологии для водохозяйственного комплекса и импортное отраслевое оборудование из дружественных стран.
- Деловая программа из 32 круглых столов и тематических сессий с участием 13 федеральных министерств, подведомственных служб и агентств.
- Тематика конгресса охватывает все актуальные вопросы развития отраслей водного хозяйства и сохранения водного фонда России в рамках национальных проектов и государственных программ.
- Уникальная аудитория выставки и конгресса, сформированная за 6 лет проведения мероприятия: органы власти субъектов РФ, крупнейшие водопользователи из всех отраслей промышленности и сфер народного хозяйства, строители и проектировщики, госкорпорации и институты развития, наука, разработчики и поставщики отраслевого оборудования.

Посещение выставочной экспозиции и деловой программы бесплатное. Присоединяйтесь уже сегодня! Все подробности на электронной странице [www.watercongress.ru](http://www.watercongress.ru)

20-22 ИЮНЯ 2023 г. МОСКВА, ЦВК «Экспоцентр», Краснопресненская набережная, 14

+7 (495) 055-23-17

WATERCONGRESS.RU

INFO@WATERCONGRESS.RU

INFO@RAWW.RU

# BIM 7

## ФОРУМ ИЮНЯ

ВСЁ О ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ И BIM-ТЕХНОЛОГИЯХ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ



### BIMFORUM.PRO

## AMBER PLAZA, Москва, Краснопролетарская ул. 36

# Вентиляцию в массы

**Виктор Краснов** / Представители рынка бытовой вентиляции рассказывают о технологических трендах и особенностях монтажа данного оборудования. 

В России продолжает расти спрос на бытовую вентиляцию. Данные системы становятся технологичнее, но иногда из-за неправильного или некачественного монтажа, экономии на сопутствующих элементах не могут показать всю свою производительность. Тем не менее растет доля и тех покупателей, которые стараются не экономить и подходят к выбору систем вентиляции очень серьезно.



По словам **технического директора ООО «ПП «Благовест-С+» Игоря Губина**, если говорить о трендах на рынке бытовой вентиляции, все большее развитие получает

технология «умный дом». Возможность управлять вентиляцией и кондиционированием со смартфона и настраивать различные сценарии работы под свои индивидуальные потребности делает использование вентиляции комфортным и доступным.



«Самый основной тренд, которого мы категорически не придерживаемся, это упрощение и удешевление оборудования, — делится своим мнением **директор представительства АО «АЭРЭКО» Жером А. Бономм**.

— В своем стремлении минимизировать затраты застройщики отказываются от технологичного оборудования в пользу неэффективных локальных решений, таким образом бытовая вентиляция переходит из

области профессиональной инженерной составляющей любого здания в область головной боли конечных пользователей. В эпоху массового строительства многоквартирных домов подобный подход видится бесперспективным для всей вентиляционной отрасли. Если же приоритеты поменяются в сторону индивидуального строительства, то и рынок ответит достойным разнообразием решений, способных подстегнуть развитие новых технологий», — уверен представитель рынка.

С другой стороны, добавляет Жером А. Бономм, современные технологии базируются на концепции энергоэффективности, и здесь немаловажным остается вопрос стоимости энергоносителей. Если в России мы с легкостью «отапливаем улицу», т. е. никак не контролируем удаляемый воздух, на долю которого приходится до 25% тепловых потерь здания, то, например, в Германии активно используют технологии централизованного съема тепла удаляемого воздуха для дальнейшего применения в системе предварительного нагрева воды. «Мы владеем такой технологией, — отмечает он, — у нас есть соответствующее оборудование, но вот только нужно ли оно в массовом строительстве при низкой стоимости электроэнергии?»



**Технический директор ООО «Фабрика Вентиляции ГалВент» Дмитрий Махотин** напоминает, что в Советском Союзе вообще не было понятия «бытовая

система вентиляции», сплит-системы, компактные приточно-вытяжные установки для квартир и т. д. Самой лучшей вентиляцией в квартирах были открытые жарким летом окна и форточки, в административных зданиях из окон виднелись оконные кондиционеры, но все это уже в прошлом. «На данный момент на российском рынке представлен огромный спектр систем вентиляции бытового назначения, которые устанавливаются в квартирах совершенно различной площади — от 20 м<sup>2</sup> и более, в загородных домах, небольших офисах, салонах красоты и т. д. Но, как практика показывает, после подбора основного оборудования бытовой системы вентиляции ко всему остальному, входящему в состав системы, уделяется меньшее внимание. Даже если вы поставили в квартиру или дом самый дорогой канальный вентилятор в шумоизолированном корпусе или установили приточно-вытяжную систему с автоматикой, но при этом сэкономили на воздуховодах, элементах системы и использовали самую дешевую систему монтажа, вы обязательно получите систему, которая по своим потребительским свойствам будет работать на 30–40% от ее стоимости», — отмечает эксперт.

Важно очень ответственно подходить к вопросу монтажа, продолжает тему Игорь Губин. Специалист рекомендует всегда обращаться к опытным специалистам. «Однако, если вы занимаетесь организацией вентиляции самостоятельно, обратите внимание на следующее. Во-первых, не стоит экономить на материалах и оборудовании. От качества вентиляционного оборудования зависит

## Мнение

**Игорь Губин, технический директор ООО «ПП «Благовест-С+»:**

— Мы видим нестабильность на рынке, некоторые компании закрываются, а производители уходят с рынка. Но есть и такие, которые находят пути развития даже в настоящих непростых условиях. Так, например, компания «Благовест» остается одним из ведущих поставщиков европейского оборудования в России. У нас налаженные логистические цепочки, что позволяет поддерживать бесперебойные поставки. Кроме этого, мы наблюдаем увеличение спроса на вентиляционные установки собственного производства под брендом «Фьорди».

не только срок службы системы, но и ваша безопасность. Во-вторых, необходимо устанавливать нагреватель воздуха в приточной системе вентиляции. Это нужно для защиты от промерзания помещения и оборудования. В-третьих, необходимо исключить монтаж системы вентиляции только на гибких воздуховодах. Этот тип воздуховодов имеет очень большое сопротивление и снижает эффективность вентиляции, поэтому используйте их только там, где это необходимо. Также важно делать расчет при использовании дизайнерских решеток. Ну и, конечно же, очень важно читать инструкции и паспорта на оборудование, соблюдать условия эксплуатации и своевременно обслуживать вентиляционные системы», — добавляет эксперт.

**noizzless**

[zakaz@noizzless.ru](mailto:zakaz@noizzless.ru)

8 (499) 322-32-10

**AIRFIX**

**AZURE**

**ROOF-H**

**ТИХИЕ РЕШЕНИЯ  
ДЛЯ СИСТЕМ ВЕНТИЛЯЦИИ**

# АРКТОС

ПРОИЗВОДСТВО  
ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ  
СИСТЕМ ВЕНТИЛЯЦИИ  
ОТОПЛЕНИЯ  
КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ



СДЕЛАНО В РОССИИ  
25 лет на рынке

- Более 300 наименований стандартных изделий:
  - Решетки и диффузоры
  - Воздухораспределители
  - Тепловое оборудование
  - Канальное оборудование
  - Оборудование для «чистых помещений»
- Пере подбор зарубежного оборудования по государственной программе импортозамещения  
Широкий ассортимент аналогов европейских производителей
- Минимальные сроки производства  
Крупные проектные поставки  
Складская программа
- Нестандартные изделия, учитывающие пожелания заказчика
- Собственная Научно-исследовательская лаборатория аэродинамики и акустики

Официальный дистрибьютор - компания «Арктика»:  
В Москве: +7 (495) 981-15-15  
В Санкт-Петербурге: +7 (812) 441-35-30  
www.arktika.ru, www.spb-arktika.ru, www.arktoscomfort.ru




## 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



16+



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:** Максим Еланский, Антон Жарков, Елена Зубова, Оксана Корнюкова, Светлана Лянгасова, Татьяна Рейтер, Лидия Туманцева, Альфия Умарова

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

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

**Технический отдел:** Анатолий Конюхов

**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 ежемесячно  
(спецвыпуски — по отдельному графику)  
Распространяется бесплатно

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

Тираж — 9000 экземпляров. Заказ № 54  
Подписано в печать по графику в 18.00 02.06.2023  
Подписано в печать фактически в 18.00 02.06.2023



**СТРОИТЕЛЬ ГОДА**  
Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003, 2006 гг.)



**ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ**  
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



**СТАНДАРТ КАЧЕСТВА**  
Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



**КАИССА**  
Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



**JOY**  
Региональное издание года (лауреат 2017, 2018, 2021 гг.)



**CREDO**  
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015, 2016 гг.)



**КАИССА**  
Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013, 2016 гг.)



**СТРОЙМАСТЕР**  
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013, 2014 гг.)

# вентиляция и кондиционирование

# БЛАГОВЕСТ

## ВЕНТИЛЯЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

- Европейская продукция
- Наличие на складах
- Особые условия для дилеров и партнёров
- Высококвалифицированная техническая поддержка и сервис
- Гарантия на товары




Реализованный объект  
Многофункциональный комплекс «Лакта»  
г. Санкт-Петербург

blagovest.ru

spb.blagovest.ru

## НАМ ДОВЕРЯЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ!



Soler&Palau Ventilation Group

# Компания «БДР Термия Рус» нашла лучший формат взаимодействия со специалистами

**Татьяна Рейтер** / В Санкт-Петербурге прошла специализированная выставка-конференция «BAXI Экспо и Партнеры», где на одной площадке в течение дня можно было заслушать доклады специалистов, познакомиться с новинками оборудования на выставочных стендах, получить консультации экспертов, провести деловые встречи, поучаствовать в розыгрышах и полюбоваться зажигательной шоу-программой. В двухуровневом зале царил непринужденная атмосфера, а общение было максимально продуктивным. 🗨

Мероприятия «BAXI Экспо и Партнеры», креативная находка компании BDR Thermea, на протяжении десяти лет собирают специалистов в разных городах России, привлекая к участию лидеров зарубежных и отечественных производителей оборудования отопительной и смежных отраслей. За время проведения мероприятий их посетили десятки тысяч профессионалов по всей стране. Российская отраслевая выставка «BAXI Экспо и Партнеры» прошла уже в 65 городах, что только подтверждает ее популярность среди отраслевых компаний.

В Санкт-Петербурге в едином экспозиционном пространстве собрались ведущие производители и поставщики котельного оборудования и инженерных систем, такие как: BAXI, De Dietrich, Elsen, Royal Thermo, Uni-Fitt, K-Flex, Vandjord, Shinhoo, Gekon, FAR, ЭТМ, Gidruss, GAZ Line, Stout и Rommer. Информационными спонсорами мероприятия выступили журналы HeatClub, «С.О.К.», «АВОК» и «АВОК Северо-Запад».

Открывая конференцию, **генеральный директор «БДР Термия Рус» Юрий Салазкин** отметил, что год назад компания поставила перед собой амбициозные для непростой экономической ситуации задачи: удержать рынок, привлечь новые инвестиции, увеличить складские мощности.



Юрий Салазкин отметил, что год назад компания поставила перед собой амбициозные для непростой экономической ситуации задачи: удержать рынок, привлечь новые инвестиции, увеличить складские мощности.



— Все три задачи выполнены: мы расширили свое присутствие в российских городах, потребителям сегодня доступны 30 тысяч единиц отопительного оборудования со складов компании, а объемы продаж выросли на 20%! — сообщил Юрий Салазкин.



**Директор по маркетингу «БДР Термия Рус» Елена Михасева** рассказала о целях «BAXI Экспо и Партнеры» как интеграционной бизнес-платформы: это

развитие инженерных компетенций, презентация экологических технологий и энергоэффективных систем, разработка и реализация инновационных решений в HVAC-индустрии. Она также остановилась на новинках оборудования, которые были представлены на прошедшей в марте международной выставке сантехнического оборудования, технологий энергосбережения, водоснабжения, кондиционирования воздуха и вентиляции ISH Frankfurt 2023 и об основных тенденциях развития отрасли. Участники и гости

узнали, что котельное оборудование BAXI на российский рынок теперь будет поступать не только из Европы и Турции, но также с нового китайского завода в г. Цзясин с максимальной годовой производительностью 400 тысяч единиц. Наряду с мощным современным предприятием создан обучающий центр для подготовки монтажников, проектировщиков и дистрибьюторов.

От Ассоциации «АВОК-Северо-Запад» участников и гостей приветствовала **исполнительный директор Марина Гримитлина**.



В течение дня прозвучали презентации по новинкам модульного ряда BAXI и De Dietrich, особенностям насосов Shinhoo, оборудованию ЭТМ, K-flex и Royal Thermo. В перерывах желающие могли испытать свою техническую эрудицию и сообразительность в конкурсах и розыгрышах, а все присутствующие — в лотерею, которую проводил в том числе сам Петр Первый, предлагавший отечественное оборудование на стенде Gas Line. Идеи для испытаний, реквизит для квизов и призы предоставили участники этой необычной выставки-конференции. Под занавес мероприятия был разыгран главный приз от BAXI — украшенный огромным бантом настенный газовый котел Eco Nova.

## Застройщик идет к производителю

**Татьяна Рейтер** / Петербургский завод РОСТерм 17 мая принимал представителей одного из крупнейших девелоперов нашего города — Setl Group: на производство были приглашены инженеры по надзору за строительством, специалисты по качеству, руководители групп и подрядные организации. Все они получили возможность в деталях узнать, как создают, производят и испытывают комплектующие для инженерных систем, которыми оснащаются новостройки. 🗨



### Растем с РОСТерм

Компания РОСТерм известна на рынке с 2005 года как поставщик и производитель труб и фитингов из полимерных материалов PE-Xa, PE-Xb, PPSU, PVDF, PP-R, PE-RT, PVC, LDPE. Кардинальные преобразования на предприятии стартовали в 2022 году: здесь запустили производство кабельных каналов, распределительных коробок и гофрированных кожухов для внутридомовой электротехники, коллекторных узлов Heizen, а в целях замещения импорта используют полимерное сырье с предприятий СИБУР и ЛУКОЙЛ.

Благодаря новым технологиям и системе качества на площадке в Петербурге впервые в России начали производить полноценный аналог зарубежных брендов — аксиальную систему из трубы PE-Xa, фитингов PPSU и PVDF.

Производство полимерной трубы в 2023 году вырастет до 60 млн метров

Система, которая заменила премиальные продукты Rehau и Uropog, уже применяется на жилых объектах бизнес-класса: это клубный дом «Рублево» в Подмосковье и апартаменты «СК АМАРАНТ» в центре столицы.

В условиях прекращения импортных поставок по ключевым позициям инженерного оборудования строители с энтузиазмом восприняли инициативы РОСТерма: в 2022 году объемы производства только по полимерной трубе выросли втрое. В этом году предприятие намерено увеличить до 60 млн метров изделий, которых хватит на оснащение 600 многоквартирных домов.

Достижения компании в области импортозамещения, ставшего главным трендом 2022 года и основным условием развития экономики, отмечены премией «Национальный интерес», которую учредил «Деловой Петербург».

### К партнеру в гости

На предприятии хорошо знают потребности строителей, поскольку много лет успешно работают с крупнейшими застройщиками Москвы и Санкт-Петербурга. Так, в 2022 году ряд жилых комплексов Setl Group был укомплектован оборудованием РОСТерм и Heizen: «Стрижи», «Панорама Парк», Amber Club, «Солнечный Город Резиденции», «Чистое Небо» и другие. Запланированы поставки на ЖК «Парадный Ансамбль», Univer City, «Дворцовый Фасад».

По итогам совместной работы в 2022 году Setl Group присвоил компании РОСТерм статус «Надежный партнер». Это означает, что РОСТерм ни разу не подвел заказчика ни по срокам поставки, ни по качеству своей продукции. О том, как это удается предприятию, рассказали гостям из Setl Group руководители компании во время экскурсии по заводу. В начале встречи руководитель направления

продаж Антон Климовцев выступил с презентацией. Он рассказал о предприятии, планах развития компании и ответил на вопросы, интересующие посетителей.

Затем специалисты прошлись по цехам предприятия, чтобы своими глазами увидеть, как обрабатывается сырье, как происходит формирование изделий на экструзионных линиях и в термопластавтоматах, как поддерживается и контролируется качество продукции, а также оценить автоматизацию складской логистики. С возможностями и мощностями производственных цехов и склада их познакомил генеральный директор ООО РТСЗ Александр Дядин.

В испытательной лаборатории гостей ждал сюрприз: таким уникальным оборудованием, как РОСТерм, располагают немногие заводы, а уж возможность самому провести на нем испытания сырья и готовых изделий выпадает далеко не каждому. Применить знания и навыки можно было не только в ходе лабораторных исследований, но и в процессе сборки инженерных систем — познавательный мастер-класс провели с гостями специалисты предприятия.

### Открыты для инноваций и партнерства

Остается добавить, что политика открытых дверей — один из принципов деятельности РОСТерма. Любому застройщику и подрядчику здесь будут рады и с удовольствием познакомят их с растущими возможностями отечественного производителя. Ведь за короткий срок на предприятии были увеличены мощности производства аксиальной системы PE-Xa, которая позволяет закрывать все потребности заказчиков при работе над проектами строительства зданий.

Секрет успеха прост: РОСТерм развивается через партнерство и обмен опытом, показывая постоянный рост и приверженность передовым технологиям, создавая продукцию, востребованную строителями и улучшающую качество жизни людей.

# Выбран «Лучший каменщик — 2023»

**Виктор Краснов** / В рамках регионального этапа Национального конкурса профессионального мастерства «СТРОЙМАСТЕР» в Петербурге определили победителей в номинации «Лучший каменщик — 2023».



В Петербурге 24–25 мая прошел региональный этап Национального конкурса профессионального мастерства «СТРОЙМАСТЕР» в номинации «Лучший каменщик — 2023». В нем приняли участие более 20 специалистов строительных компаний и студентов профессиональных учебных заведений.

Напомним, главные задачи конкурса «СТРОЙМАСТЕР» — это популяризация рабочих специальностей, в том числе среди молодежи, а также формирование позитивного общественного мнения о них, привлечение внимания работодателей к необходимости повышения квалификации сотрудников. «СТРОЙМАСТЕР» организован Ассоциацией «Национальное объединение строителей» и при участии Профсоюза строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области во взаимодействии с профессиональными объединениями и при поддержке Правительства Санкт-Петербурга. Бессменным оператором конкурса является Петербургский строительный центр.

Генеральным стратегическим партнером конкурса «СТРОЙМАСТЕР» в номинации «Лучший каменщик» вновь стала компания «Главстрой Санкт-Петербург». Она же приняла участников конкурса на своей строительной площадке в ЖК «Северная долина». Кирпичи для выполнения практического задания были предоставлены компанией «ЛСР. Стеновые материалы», официальным деловым партнером конкурса.

## Признание городу

В этом году участников конкурса ожидало необычное испытание. Им необходимо было выложить из кирпича цифру «320» — в честь грядущего празднования дня рождения Санкт-Петербурга. Согласно условиям конкурса, за два часа участники должны были выполнить кирпичную кладку двух цветов с соблюдением всех технических требований: верный расход материалов, чистота в зоне работы, ровный шов и т. д. Экспертная комиссия учитывала как качество кладки, так и скорость выполнения технического задания, а также соблюдение каменщиками всех правил техники безопасности.

Перед началом соревнований его организаторы традиционно выступили с напутственными словами в адрес конкурсантов. «Рад приветствовать всех участников. Каменщик — древнейшая строительная профессия. Эта работа всегда была почетной и остается такой и сегодня. Успехов вам и победы!» — отметил в своем выступлении заместитель начальника службы Госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга Вячеслав Захаров.

«Мы рады приветствовать участников конкурса на территории одного из первых в Петербурге проектов комплексного освоения — в жилом

комплексе "Северная долина", — подчеркнул генеральный директор "Главстрой Санкт-Петербург" Юрий Константинов. — Все, что вы видите вокруг себя: дома, дороги, социальные объекты и благоустроенные пространства — результат кропотливого труда строителей. Сегодня на нашей площадке собрались профессионалы своего дела. Желаю каждому из вас достойно показать свои способности, навыки и знания! Всем удачи!»

Поздравил конкурсантов с началом соревнований и член совета Ассоциации «Национальное объединение строителей», генеральный директор СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. Также он поблагодарил всех, кто помог его организовать. «Для организации этого конкурса требуется много сил, времени и энергии. Сегодня здесь собрались самые грамотные, опытные и сильные каменщики города. Победы сильнейшему и удачи каждому!» — сказал он.

Пожелали всем участникам конкурса успехов и профессиональных побед и другие приглашенные лица. «Без вас ни одного дома не было бы. Оглянитесь вокруг — какая красота. Это все благодаря вашим рукам!» — отметил президент Ассоциации «Петровское объединение строителей» Владимир Чмырёв.

Руководитель управления учебно-административной и инновационной деятельностью «Академия управления городской средой, градостроительства и печати» Александр Федорков напомнил, что конкурс «СТРОЙМАСТЕР» играет важную роль для повышения престижа строительных профессий и вызывает особый интерес у молодого поколения.

«Профессия каменщика является вдохновением для создания новых материалов.

Только от ваших рук и качественного материала зависит успех работы», — отметил в своем приветствии руководитель группы по работе с проектными организациями «ЛСР. Стеновые» Дамир Бахтигараев.

## Признание победителям

Торжественная церемония награждения победителей конкурса «Лучший каменщик — 2023» прошла 25 мая во Дворце труда. Перед финалистами с поздравлениями также выступили представители оргкомитета.

«Сегодня прошел тринадцатый конкурс. Хочется поблагодарить организаторов: на площадке все прошло успешно и достойно благодаря вам. Каждый из участников показал, что достоин победы. Всем удачи и профессионального роста!» — выразил признательность конкурсантам, открывая церемонию награждения, начальник Службы госстройнадзора и экспертизы Санкт-Петербурга Владимир Болдырев.

Поддержал финалистов и заместитель председателя Комитета по строительству Правительства Санкт-Петербурга Артур Сливный: «Рад приветствовать лучших каменщиков города! Выбирая победителей, мы ориентировались только на ваш профессионализм. В ваших руках будущее нашего прекрасного города!»

Председатель Профсоюза строителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области Георгий Пара, вручая дипломы победителям, подчеркнул, что, как показы-

вает практика конкурсов, престиж рабочей профессии растет. «Я хочу поблагодарить руководителей, которые направили вас на конкурс, а также всех, кто его организовал. Вы выбрали достойную и востребованную профессию!»

Итак, победителем конкурса «Строймастер» в номинации «Лучший каменщик Санкт-Петербурга — 2023» стал Олег Жизневский, представляющий ООО «СТ-Строй» (Объединение «Строительный трест»), второе место у Евгения Азуки (Группа компаний «КВС»), третье — у Валерия Мацкевича («ЛСР. Строительство — Северо-Запад»).

В номинации «Лучший учащийся по специальности каменщик» золото завоевал Матвей Ластин, представляющий техникум строительства и городского хозяйства. Второе место разделили Иван Данилко из Академии управления городской средой, градостроительства и печати и Кирилл Прохоров из Индустриально-судостроительного лицея. Третье место также было присуждено двоим: Леониду Истищенко из Академии управления городской средой, градостроительства и печати и Руслану Севруку из Индустриально-судостроительного лицея.

Фото: с площадки — пресс-служба «Главстрой Санкт-Петербург», с церемонии — Ю. Славцов



# Бонусные программы для профессионалов от BAXI и De Dietrich

**Татьяна Рейтер** / Компания «БДР Термия Рус», которая представляет бренды BAXI и De Dietrich в России, запустила бонусные программы для специалистов, занимающихся установкой и обслуживанием отопительного оборудования. 📱



Бонусная программа BAXI LUNA Team — это программа для специалистов по монтажу, участники которой получают бонусы за установленное оборудование BAXI. Для участия в программе монтажнику достаточно зарегистрировать установку котла в личном кабинете приложения lunateam.club, чтобы начать получать бонусные баллы. На сайте можно отслеживать баланс и движение баллов, а также подать заявку на перевод баллов в рубли с зачислением на банковскую карту.

Программа прошла предварительное тестирование: в течение 2022 года компания собирала обратную связь от пользователей, проверяла механику на наличие багов и совершенствовала систему вознаграждений. LUNA Team оказалась эффективным инструментом: количество пользователей и монтаж BAXI стабильно росло.

С марта 2023 года в LUNA Team доступны для регистрации серии котлов BAXI: ECO-4s, ECO Four, LUNA-3, LUNA-3 Comfort, NUVOLA-3 Comfort, Duo-tec Compact, LUNA Duo-tec E, LUNA Platinum+, NUVOLA Duo-tec+, LUNA Air, LUNA IN Plus, LUNA Duo-Tec MP, LUNA Duo-Tec MP+, AMPERA. Список оборудования и вознаграждений

можно посмотреть на сайте lunateam.club или в новом мобильном приложении BAXI Profi.

Его основой стал созданный в 2018 году электронный BAXI Технический справочник, который содержит всю необходимую информацию об оборудовании. За пять лет работы приложение стало отличным инструментом для всех, кто занимается продажей, монтажом, обслуживанием и ремонтом оборудования BAXI. С 2023 года справочник интегрирован с бонусной программой LUNA Team в одном мобильном приложении BAXI Profi.



**Баллы можно обменивать на рубли с переводом на банковскую карту и на подарочные сертификаты, пополнять Яндекс. Плюс и счет мобильного оператора**

**Новое приложение включает в себя разделы:**

- «Справочник» — техническая информация по оборудованию BAXI;
  - «Коды ошибок» — описание кодов с указанием отвечающего за ошибку элемента и причин возникновения;
  - «Настройка параметров» — описание необходимых для настройки параметров котла;
  - «Инфо параметры» — описание информационных параметров котла;
  - «Библиотека инструкций» — позволяет скачать на телефон руководства по установке и эксплуатации для просмотра в автономном режиме;
  - «Чертежи» — необходимые чертежи для скачивания и просмотра даже без доступа в интернет.
- BAXI Profi упростил поиск информации в «Справочнике»: достаточно отсканировать код изделия на шильде с помощью камеры смартфона. В разделе «Бонусы» можно зарегистрировать установленное оборудование, в разделе «Обучение» — узнавать расписание семинаров и тренингов, в разделе «Новости» — получать информацию о новинках и акциях бренда BAXI.

**Бонусная программа DD Club** для котельного оборудования De Dietrich стала закономерным продолжением первого опыта по развитию лояльности бренда BAXI.

Принцип работы обеих программ один и тот же: участник регистрируется в программе и регистрирует монтаж, получая бонусные баллы. В DD Club бонусы можно обменивать не только на деньги, но и на подарочные сертификаты магазинов и маркет-плейсов или на сертификат на путешествие, пополнять Яндекс.Плюс и счет мобильного оператора. Программа DD Club доступна в виде мобильного приложения в App Store и Google Play.

В приложении регулярно обновляется таблица с оборудованием и количеством баллов за его монтаж. Сейчас в программе участвуют котлы серий Zena MS/MSL, Naneo S, AMC, AMC Pro, MCA 160 и C 140, произведенные не ранее 2022 года. В личном кабинете находится полный список призов, история работ по монтажу и раздел «Новости» бренда De Dietrich.

**Если вы работаете с отопительным оборудованием, хотите сделать свою работу удобнее и получать дополнительное вознаграждение, участвуйте в бонусных программах BAXI LUNA Team и DD Club и накапливайте баллы за монтаж котлов BAXI и De Dietrich!**



8-812-326-94-06  
[sk-gorod.com](http://sk-gorod.com)

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПОДЗЕМНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Фантазии на тему жизни под землей давно перестали быть уделом писателей. Сегодня это реальность жителей мегаполисов по всему миру.

Мы знаем о подземном городе в Монреале (Канада) — это множество объектов торгово-развлекательной инфраструктуры, своя дорожная сеть, отели и рестораны. В Хельсинки (Финляндия) удалось почти отзеркалить надземную часть города под бункеры и другие общественные места, например, бассейн. Что же в Петербурге?

В авангарде подземной стройки идут метростроители. Наш город занимает первое место в мире по средней глубине залегания станций. Но не метро единым, с одной стороны. С другой — геологические условия города на Неве не способствуют развитию и реализации масштабных проектов в этом направлении.

Здесь для расширения подземной транспортной сети используют высокотехнологичные приемы, сложные инженерные и технические методы. Над этим трудятся научные специалисты. Для возведения подземной части зданий типа паркингов самым эффективным методом на этапе откопки заглубленных котлованов является устройство «жесткого контура». Устройством такого контура из металлического шпунта с применением распорных систем в том числе уже более десяти лет занимается наша компания «СК ГОРОД».

Подземное строительство в среднем в два-три раза дороже обычного. Возникает вопрос: а для чего тогда его развивать? Часть специалистов считает, что проще и логичнее развивать свободные, благоустроенные земли, которых в нашей стране не занимать. Другие смотрят на этот вопрос с коммерческой стороны. В Петербурге привлекательными инвестиционными районами являются центральные. На высотное строительство накладывает ограничение статус культурной столицы и невозможность менять исторический облик города. Тогда и появляется интерес уходить под землю на драгоценных квадратных метрах.

Несмотря на повышенную сложность создания функциональных подземных пространств под Петербургом, это возможно. Но превысит ли когда-нибудь предполагаемая необходимость затраты на подобные проекты? Если ответ однажды будет утвердительным, мы будем готовы. Возможно, именно наш бесценный опыт и квалифицированные специалисты в области геотехники сыграют не последнюю роль в новой строительной вехе.

**Предлагаем комплексные решения при производстве работ нулевого цикла:**

- проектирование шпунтового ограждения и свайного основания;
- погружение/извлечение шпунта;
- статическое вдавливание и забивка ж/б свай;
- монтаж системы крепления котлованов;
- экскавация и утилизация грунта.



# От BIM к TIM

**Виктор Краснов** / Максимально полный переход на отечественные решения в технологиях информационного моделирования, применяемых в проектировании и строительстве, может занять несколько лет. Но, отмечают эксперты, российские разработчики способны заместить рынок качественными продуктами. 📌

С 1 июля 2024 года использование технологичного информационного моделирования должно стать обязательным при реализации проектов капитального долевого строительства и возведении объектов по госзаказу. Такое решение в конце прошлого года принял глава Правительства РФ Михаил Мишустин. Напомним, с 1 января 2022 года BIM-технологии уже должны были стать обязательными для бюджетных строек, но в силу известных геополитических и экономических событий это требование сделало временно «опциональным».

В новых реалиях, предполагающих максимальное использование отечественных цифровых решений, в том числе в технологиях информационного моделирования, чиновники в своих речах и нормативных документах уже заменили иностранную аббревиатуру BIM отечественной TIM. На практике, считают эксперты, реальный переход на все отечественное будет совершить сложнее. Тем не менее потенциал качества и эффективности российских продуктов высок, и через несколько лет они могут занять максимальную долю рынка.

## На пути к альтернативе



Ряд опрошенных экспертов отмечают, что уход иностранных вендоров негативно отразился на внедрении BIM в строительную отрасль.

**Руководитель BIM-отдела компании «Айбим» Алексей Савтеев** считает, что ситуация наглядно показала, что из-за софта (закрытия доступа, остановки техподдержки) могут быть нарушены жизненно важные бизнес-процессы компании. Особенно болезненно ощущается уход Autodesk — его продукты занимали ключевые доли рынка и во многом стали стандартом отрасли. Проектные организации, работающие с применением технологии BIM, вложили немало усилий в свое развитие: на протяжении нескольких лет обучали проектировщиков, разрабатывали средства автоматизации проектирования, формировали внутренние BIM-стандарты. В такой короткий срок заменить САПР не представляется возможным. Да, есть российские продукты Renga, nanoCAD, Model Studio CS, но они в данный момент не являются полноценной альтернативой зарубежным Revit, Archicad, Tekla. Вероятно, в ближайшем будущем нас ждет период использования нелегального программного обеспечения. Что будет дальше, загадывать сложно, так как годовые лицензии у многих компаний или закончились, или закончатся в 2023 году.

«Что касается государственных и окологосударственных компаний, то у них вариантов нет: в ближайшем будущем не обязательно будет перейти на российский САПР, каких бы усилий это ни стоило. Несмотря на сложности и нерешенные проблемы, связанные с зарубежным ПО, количество проектов, в рамках которых разрабатывались информационные модели, сильно выросло по сравнению с прошлым годом. Мы думаем, что цифровизация продолжится и BIM-моделирование будет использоваться на разных этапах жизненного цикла объектов, включая эксплуатацию. Какие-то организации смогут перейти на отечественные программные продукты, а кто-то из частных компаний останется с зарубежным нелегальным софтом», — полагает Алексей Савтеев.

Вслед за постоянными отсрочками обязательного применения TIM в проектах, а также уходом основных поставщиков ПО с российского рынка, продолжает тему



**генеральный директор Проектного бюро ЛУЧ Александр Кузьмин**, заказчики теряют интерес к информационному моделированию.

«Во главе угла, к сожалению, все чаще стоит скорость и стоимость, а качество можно будет подтянуть в процессе строительства. С одной стороны, рынок по-прежнему не готов: менее 20% проектировщиков готовы выпускать свои проекты с использованием TIM, но и заказчиков, готовых работать с моделью, можно увидеть крайне редко. Пока государство не обяжет применять TIM хотя бы в проектах государственного финансирования, никакого рывка не случится. На все это накладывается уровень отечественных продуктов, которые еще не готовы полноценно заменить ушедший Autodesk. Поэтому массовый переход — дело не менее пяти лет».

## Ломаю предубеждение

Схожие выводы делает и **исполнительный и технический директор компании АО «СиСофт Девелопмент» (CSoft Development) Игорь Орельяна Урсун**. По его словам, переход на отечественные BIM/TIM-решения — процесс долгий. Наравне с такой общераспространенной проблемой, как дополнительное финансирование на импортозамещение, одно из значимых препятствий — это определенное предубеждение потенциальных пользователей, связанное с качеством российского продукта. «Строительная отрасль — один из драйверов российской экономики, и многие современные технологии приходят в первую очередь именно сюда. Поэтому я считаю, что BIM/TIM-решения будут внедряться все интенсивнее. Очень интересным процессом станет цифровизация стройплощадки — появление решений для сбора, обработки, анализа данных в режиме реального времени с помощью роботизированных устройств, дронов, приложений. Однако для реальной динамики цифровизации строительства государству совместно с участниками рынка и экспертными сообществами необходимо уже сейчас создать прозрачное, понятное, работающее правовое поле для всего, что связано с TIM. Сегодня многие из действующих нормативных актов, определяющих порядок применения и критерии, предъявляемые к информационным моделям, содержат противоречивые требования и формулировки. Поэтому проектировщики, застройщики, эксплуатанты



и разработчики софта тратят большие ресурсы там, где, по логике прогресса, должны их экономить», — отмечает представитель рынка.



По мнению **инженера-геодезиста компании «КРЕДО-ДИАЛОГ» Глеба Серафимовича**, процесс перехода на BIM уже заставил многих специалистов и еще многих заставит в ближайшее время,

привыкших к комфорту отлаженных технологий и полному пониманию процесса, искать новые решения, осваивать новые методики и двигаться для достижения совместно поставленной цели — твердотельной 3D-модели. «Действуя в условиях санкций, специалисты ограничены в возможностях выбора решений, ведь ориентироваться приходится только на отечественных разработчиков. Это прекрасный шанс показать, на что способны отечественные разработчики, но вместе с этим это и огромная ответственность, ведь на кону стоит огромная строительная отрасль РФ. Однако все не так страшно, как может показаться на первый взгляд, ведь отечественных разработчиков во всех отраслях инженерных программных продуктов в достатке со своими решениями, преимуществами и возможностями. Это прекрасные условия для разработчиков и инженеров хорошо узнать друг друга и благодаря высокому уровню конкуренции создать качественный и востребованный продукт», — подчеркивает эксперт.

## Катализатор перемен



Влияние санкций на внедрение BIM-технологий в отечественную строительную отрасль не стоит преувеличивать, считает **BIM-эксперт «НИИ-Информатика» Павел Храпкин**.

Скорее введение санкций породило взрывной рост предложений на рынке ПО для строителей. С уходом западных вендоров множество ИТ-компаний ринулось осваивать освободившееся место на рынке России и ближнего зарубежья. Сейчас в реестре Минцифры таких импортозамещающих приложений более 600. Однако министр строительства и ЖКХ Ирек Файзуллин отметил, что почти всем им необходимо 2–3 года для становления и устранения недостатков. Многие разделы отечественных BIM-технологий и не могли быть использованы в России в силу различий отечественных и западных практик в нормативных требованиях, в документообороте и пр. А в последнее время сами крупные строительные компании

внедрили у себя и распространяют свои приложения, разработанные под руководством строителей для строительного рынка.

«По-моему, перспективы внедрения BIM в строительство сейчас зависят не от разработок ИТ-приложений, а от расширения практики работы с цифровыми информационными моделями. С этого года Государственная экспертиза стала во многих городах и регионах страны принимать к проверке BIM-модели, а Правительство — поощрять проектировщиков, использующих BIM применением дополнительных финансовых стимулов. Несомненно, цифровизация строительной отрасли — тенденция нашего времени», — добавил он.



Санкции послужили катализатором перемен, которые ждали своего часа уже много лет, считает **директор департамента управления продуктом компании «Нанософт» Сергей Сыч**.

Гегемония западных разработчиков в России начала медленно, но верно ослабевать, а отечественные разработчики САПР и TIM стали стремительно развивать свои продукты. В текущих условиях оперативного импортозамещения отечественные компании столкнулись с необходимостью быстрой адаптации к новым условиям. Но не все быстро примирились с необходимостью кардинальных перемен. К тому же и сейчас еще не во всех компаниях выстроены процессы работы в среде общих данных.

«Тем не менее все больше компаний оценивают потенциал российских TIM как достаточно высокий. С каждым днем растет число предприятий, которые переходят на отечественные решения для цифрового моделирования. К сожалению, многих российских пользователей САПР и BIM еще преследует "тень" продуктов иностранных разработчиков и в целом нежелание переучиваться на новые продукты. Но в ближайшие годы ситуация изменится, так как крупные российские профильные вузы — такие, например, как МГСУ, НовГУ, ВГУ и КГТУ, — обучают своих студентов работе с САПР и BIM на отечественном ПО, решая одну из стратегических задач, определенных Правительством РФ при переходе на российские BIM. Слишком много уже вложено сил, времени и средств в переход к работе с российскими продуктами. С уверенностью могу сказать, что мы готовы не только успешно заместить импортные аналоги, но и развивать и внедрять свой отечественный TIM», — резюмирует Сергей Сыч.



Оптимистично настроен и **основатель и генеральный директор компании Development Systems Сергей Веселов**. «Сегодняшнее положение дел в строительной отрасли могут сравнить

с экономическими кризисами конца 90-х и середины 2000-х: финансовая нестабильность, снижение спроса, уход иностранных вендоров, разрыв партнерских отношений, растерянность, невозможность долгосрочного планирования. При этом существует однозначная уверенность, что без BIM-технологий и дальнейшего их распространения мы жить уже не сможем. Процесс цифровизации строительства, как и любой другой сферы деятельности, необратим. Из новых тенденций в области BIM-технологий, которых еще не было год-два назад, хочу отметить начало слияния BIM и искусственного интеллекта. ИИ помогает в разы увеличить количество возможных концептуальных предложений по заданным параметрам или вариантов планировок в определенном пространстве. За этим стоит большое будущее в скорости и вариативности проектирования».

«Мы в DS, — добавляет Сергей Веселов, — начали использование ИИ как раз на объектах отечественной недвижимости. Загружая исходные параметры и пожелания инвестора в программу, на выходе получаем несколько вариантов концепций с точными характеристиками, удовлетворяющими запросам заказчика. При традиционном подходе нам пришлось бы сделать несколько десятков трудоемких итераций, чтобы найти компромиссный вариант. Считаю, движение в этом направлении будет продолжаться», — констатирует участник рынка.

### Мнение

**Сергей Веселов, основатель и генеральный директор компании Development Systems:**

— Мы в DS всегда были и остаемся мобильными и гибкими: каждую сложность оцениваем как вызов и возможность выйти на новый, более совершенный уровень. Начав свое развитие с проектирования жилой недвижимости, к настоящему времени мы расширили функционал, в нашей группе компаний появилось два новых направления: технический заказчик и стратегические международные закупки. Дополнительный драйвер развития нашего бизнеса и еще одно новое направление — проектирование курортных отелей, с учетом изменения туристических потоков прошлого года мы видим в нем большую перспективу.

Технический заказчик (ТЗ) дал новый импульс в применении накопленных нами BIM-компетенций. ТЗ — совместный бизнес Development Systems и крупнейшего туристического оператора России Aleap. В сотрудничестве мы развиваем старые и строим новые отели на Черноморском побережье. Это большой и очень перспективный, в отличие от жилищной недвижимости, сегмент приложения девелоперских усилий. Применение BIM-технологий здесь становится крайне востребованным. Проектирование новых объектов гостиничной инфраструктуры от концепции до инженерных коммуникаций, реконструкция старых санаториев — поднятие по облаку точек и дальнейшая модернизация, разработка ландшафтных территорий с особенностями местного рельефа и природопользования, автоматизация расчетов объемов и стоимости строительства, инженерный документооборот — это неполный спектр задач, которые мы решаем с помощью BIM.

Подключая BIM в традиционное проектирование, мы получаем раннее прогнозирование стоимости объекта и возможность иметь бюджет уже на стадии «Концепция». Это важно в работе с инвестором, поскольку позволяет точно рассчитывать и оптимизировать расходы на строительство. Встроенные в BIM-модель процедуры контроля качества снижают дальнейшие издержки при возведении объектов.



## Александр Прыгунков: «Нам интересны все регионы, где есть активная экономическая жизнь»

**Лариса Петрова** / Недосток комфорта и просто нехватка жилья в целом ряде российских регионов позволяют крупным компаниям, в первую очередь столичным, выходить на региональные рынки. «Правилами выхода» на незнакомые рынки поделился Александр Прыгунков, управляющий партнер и генеральный директор «Самолет Страна» (Группа «Самолет»). 📍

— **Какова у Группы «Самолет» и бизнес-юнита «Самолет Страна» цель выхода в другие регионы?**

— Рынки регионов России имеют большой потенциал. Конечно, Москва, Санкт-Петербург и их агломерации остаются лидерами по спросу, но нельзя недооценивать емкость других регионов. Во многих есть запрос на современную комфортную городскую среду, при этом в наличии привлекательные локации для реализации проектов. В то же время здесь нет такой интенсивной конкуренции среди крупных девелоперов с широким региональным присутствием. К слову, в регионах мы активно развиваем не только девелоперское направление: федеральный сервис «Самолет Плюс» уже охватывает сеть партнеров в более чем 200 городах. Сейчас это более 700 офисов по всей стране, где покупатель в формате «единого окна» может осуществить все необходимые операции с недвижимостью, в том числе приобрести готовую квартиру с уже выполненным новым ремонтом.

— **Какими параметрами вы руководствуетесь, выбирая тот или иной регион?**

— Мы анализируем регионы с точки зрения экономического потенциала, демографии и миграционных потоков, готовности к качественному преобразованию жилой среды. В стадии активной реализации сегодня находятся проекты

в Ленинградской области, Петербурге, Владивостоке, Тюмени. Рассматриваем новые регионы — Дальнего Востока, юга России, Урал, а также Сибирь (Красноярский край и Новосибирская область). В целом нам интересны все регионы, где есть активная экономическая жизнь.

— **Различаются ли пороги входа в разных регионах?**

— Стоимость земельных участков, конечно, разнится от региона к региону, но в целом порог входа на новые рынки варьируется в понятном нам диапазоне. Если говорить об административных нюансах, то, конечно, у каждого субъекта есть особенности, связанные с регулированием, порядком принятия решений или длительностью процессов. Это нормально, и мы с этим работаем, индивидуально подходить к каждому региону.

В разных городах могут отличаться нормативы градостроительного проектирования, особенности планировки территории, требования к социальной, дорожно-транспортной инфраструктуре, благоустройству. Нюансов много, и все их необходимо учитывать. Это объемный и кропотливый труд, но, повторюсь, наша команда внимательно и скрупулезно изучает все особенности отдельно взятого региона. Начиная с традиций градостроительства и заканчивая особенностями законодательного регулирования.

— **Велика ли конкуренция со стороны местных компаний?**

— Одна из интересных особенностей регионов в целом — обилие местных игроков небольшого и среднего размера. Это неудивительно: крупнейшие девелоперы долгое время не уделяли пристального внимания региональным рынкам, предпочитая сосредоточиться на столичных локациях. И при региональной экспансии одна из ключевых задач — используя богатый опыт строительства Группы «Самолет», развить общее качество того усредненного продукта, который сейчас предлагается девелоперами в том или ином субъекте, и предложить системное решение проблемы с нехваткой жилья. Мы стремимся не только улучшить продукт, но и комплексно сделать среду обитания современнее, комфортнее и качественнее. «Самолет», как один из крупнейших девелоперов, предлагает интересный продукт за счет накопленного опыта и инвестиций в его разработку, что в будущем позволит поднять уровень проектов на рынке. Зная о своих ключевых преимуществах, мы с уверенностью выходим в новые локации и субъекты.

— **Как вы решаете кадровые вопросы на местах?**

— Один из принципов работы социально ответственного федерального девелопера состоит в том, чтобы создавать рабочие места. Этим мы и занимаемся в регионах, привлекая местных подрядчиков, производителей стройматериалов, рабочих и создавая рабочие места в наших

проектах. Проектные команды, реализующие объекты на местах, также преимущественно состоят из местных сотрудников, а общая координация осуществляется из центрального офиса.

— **В чем риск выхода в новые регионы?**

— Региональная экспансия подразумевает большой инвестиционно-исследовательский период. Необходимо довольно много времени на изучение новых рынков, подготовку к выходу, проработку новых проектов и регионального законодательства. Поэтому риски здесь такие же, как по всей отрасли в целом, — с одной стороны, можно уверенно говорить о высокой потребности в новом качественном жилье, с другой — об ограниченном спросе, связанном с уровнем доходов населения, необходимо накопить на первоначальный взнос и затем обслуживать кредит и т. д.

— **Насколько сегодня благоприятное время для региональной экспансии?**

— Однозначно благоприятное, и для нас это стратегический вопрос. В регионах есть еще много неосвоенных и качественных локаций для реализации масштабных девелоперских проектов. При этом конкуренция среди крупнейших девелоперов пока не такая интенсивная, как в столицах. К тому же есть запрос на реновацию и недостаток современного комфортного жилья, которое как раз мы и готовы предложить рынку, опираясь на наш опыт реализованных проектов и высокие стандарты строительства Группы «Самолет».

## Девелоперы расширяют географию

**Лариса Петрова** / На фоне повсеместного роста цен в 2022 году девелоперы активизировали экспансию в другие регионы. Одним из драйверов также стал уход ряда застройщиков с российского рынка — их проекты подхватили крупные девелоперы. 📍

Региональной экспансии способствовало несколько факторов. Так, в столичных регионах спрос сократился на 30–40% — именно из крупных городов уезжали платежеспособные граждане. В прочих регионах спрос серьезно не пострадал. Кроме того, по всей стране наблюдался рост цен. В ряде регионов цены теперь сопоставимы если не с московскими, то подмосковными. При этом себестоимость строительства в регионах ниже на 15–35% в зависимости от локации, даже в крупных экономически сильных городах.

Консалтинговое агентство GfK называет самыми подходящими городами для развития девелопмента Екатеринбург, Казань, Новосибирск, Уфу, Тюмень, Красноярск, Краснодар, Пермь, Хабаровск и Иркутск.

Кроме того, в обеих столицах не хватает участков под застройку, особенно для масштабных проектов, на которые нацелены крупные компании. Во многих регионах проще реализовать такие проекты.

Москва и Петербург также становятся объектами экспансии застройщиков из других регионов. Цель — расширить бизнес, иногда получить большую маржу, а также удовлетворить амбиции.

При выборе региона девелоперы оценивают целый ряд параметров, проводя маркетинговые исследования: численность населения, цены, структура спроса и предложения, платежеспособный спрос и т. д.

Например, прежде чем запустить проект в новом субъекте, ГК ПИК смотрит не только на рентабельность, которую может получить, но и на перспективы самого региона. Главным аргументом становится потребность местного рынка в качественном и доступном жилье. Во многих регионах показатель обеспеченности населения жильем все еще невысок, поэтому выход на новые территории перспективен.

### За пределами своего региона

Безусловно, при выходе из домашнего региона в незнакомый всегда есть риски. Зачастую местное законодательство преподносит сюрпризы, иногда стандарты качества, принятые в одном регионе, не привлекают покупателей в другом. Кроме того, местное население далеко не всегда знает хоть что-то о крутой столичной компании, зашедшей в регион.

Сложно решаются вопросы с земельными участками. Нередко большая проблема найти подрядные и субподрядные организации. Иногда сотрудникам компании приходится работать в регионе вахтовым методом. Например, Группа компаний «Стройтрансгаз» на проекте культурного кластера в Калининграде, в составе которого есть в том числе жилые дома, привозила своих сотрудников. Но часть персонала все равно набирается на местах

«Как правило, при старте работы в новом федеральном округе мы открываем региональное подразделение, которое берет на себя все задачи по надзору за строительством. К реализации проектов в регионах привлекаются и местные организации — по результатам детального анализа рынка выбираются подрядчики, которые отвечают стандартам, принятым в компании. Такой подход позволяет сохранить высокое качество продукта, снизить себестоимость жилья за счет участия локальных компаний и сделать вклад в экономику региона», — рассказали в ГК ПИК.

Кроме того, ПИК использует сервисы и корпоративные системы, которые предоставляют возможности для эффективной удаленной работы: отслеживание хода работ на всех объектах в online-режиме, контроль всех этапов девелоперского цикла от начала проектирования до передачи ключей покупателям.

### Москва не резиновая

Сегодня на российском рынке не менее двух десятков крупных компаний работают сразу в нескольких регионах. Больше всего регионов охватила ГК ПИК — 16, включая Петербург и Ленобласть. Общая площадь всех строящихся жилых кварталов за пределами столичного региона — более 1 млн кв. м. Только за последние несколько лет ПИК вышел в два приволжских региона и четыре дальневосточных, став

первым федеральным застройщиком на Дальнем Востоке.

В нескольких регионах работает Группа «Самолет». В зоне внимания — Дальний Восток и Екатеринбург. В Петербург девелопер пришел, приобретая компанию «СПб Реновация».

Аналогичным способом — через покупку игроков рынка — расширяет географию присутствия Группа «Эталон». Например, она приобрела компанию «ЮИТ Россия», которая продала свои активы с уходом из России. Земельный банк «Эталона» пополнили проекты в Свердловской области, Казани, Тюмени, Московской области. Сейчас Группа «Эталон» работает также в Омске.

Группа ЛСР не первый год имеет целое подразделение в Екатеринбурге. GlogaX реализует масштабный проект в Нижнем Новгороде. Компания «Талан» из Ижевска добралась до Владивостока, Набережных Челнов, Перми, Сочи, Твери, Тюмени, Уфы, Хабаровска, Ярославля. Большая география у компании «Страна девелопмент»: Тюмень, Екатеринбург, Новосибирск, Москва, Московская область, Петербург; екатеринбургского застройщика «Брусника»: Тюмень, Сургут, Омск, Москва, Курган, Новосибирск. Пять регионов охватила архангельская Группа «Аквилон», включая Московскую область и Петербург.

На петербургском рынке закрепляются компании из Москвы, с Урала, из Сибири. На подмосковный рынок — с прицелом на столицу — приходят компании из соседних регионов, начиная с небольших проектов.

### Время действий

Бизнесмены полагают, что лучшее время для экспансии — когда рынок находится в нижней точке роста: риски велики, но и прибыль выше обычной, и долю можно взять большую. Но сегодняшняя ситуация не характерна для обычного рынка — выход за рубежи закрыт, есть и другие сложности, связанные с санкциями против России. Поэтому лучшим способом развивать бизнес становится его масштабирование по территории страны.

# Терпение регулятора лопнуло

**Лариса Петрова** / Банк России с 1 мая установил надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам, обеспеченным правами требований по договорам долевого участия в строительстве. Сразу после заявления ЦБ количество программ с околонулевой ипотекой заметно снизилось. В Петербурге и Ленобласти доля субсидированной застройщиками ипотеки была особенно велика. Пока, утверждают застройщики, отмена околонулевых программ не сказалась на спросе и ценах. 



Глава ЦБ **Эльвира Набуиллина** еще осенью прошлого года предупредила банки о мерах, который Банк России примет, чтобы ограничить ипотеку от застройщиков под 0,1%.

По данным регулятора, низкие первоначальные взносы и околонулевая ставка привели к повышению цен на новостройки и росту задолженности по кредитам, а также ухудшению стандартов кредитования.

Ипотечные программы, субсидированные застройщиками, в разных регионах распространялись по-разному. Так, в Москве спрос на ипотеку от 0,1% не превышал 30%. А в объектах ГК «Гранель», например, доля составляла 15%. В Петербурге и Ленобласти доля сделок с ипотекой в сегменте масс-маркет оценивалась в 90–95%, из которых примерно 80% — кредиты с субсидированной ипотекой.

В компании «КВС» доля кредитов с околонулевой ставкой составляет почти 50% от общего числа кредитных сделок. В ГК «БФА-Девелопмент» доля ипотечных сделок превысила 90%. В Группе ЦДС доля кредитов с субсидированными ставками снизилась с 60% в конце 2022 года до примерно 15% в мае. Это объясняется сокращением дисконта от базовой ставки до 1–2 п.п., что уже не так интересно покупателям. Большинство переключилось на стандартные льготные программы.



Но с повышением ключевой растут ставки и по программам с господдержкой. Как отметила **Ольга Трошева**, руководитель Консалтингового центра «Петербургская

Недвижимость» (Setl Group), в марте 2023 года минимальные субсидированные ставки по госпрограмме были повышены до 6,5%, по семейной ипотеке — до 4,5%. В мае минимальные ставки повышаются еще на 0,3%: до 6,8% и 4,8% соответственно. «Несмотря на повышение ставок, ипотека по-прежнему остается ведущим инструментом для покупки жилья на первичном рынке. В апреле доля ипотеки в продажах находилась на высоком уровне марта 2023 года — 88%», — уточнила она.



По словам **Светланы Денисовой**, начальника отдела продаж ГК «БФА-Девелопмент», минимальные ставки, по которым могут быть предоставлены кредиты, в мае составили 6,5% по программе господдержки, 4,5% — по «семейной ипотеке», 4% — для IT-ипотеки, а базовая ставка достигла 8,5%. «Ожидаем, что в июне этот курс будет продолжен, последуют новые ужесточения по программам льготной ипотеки», — отметила она.

Светлана Денисова также указала на мнение участников рынка и экспертов: Центробанк действует слишком жестко, а с ужесточением мер господдержки такой социально значимой отрасли, как жилищное строительство, следовало бы повременить. «Соотношение объективной стоимости кв. метра и платежеспособности населения таково, что

без доступной ипотеки рынок сегодня функционировать не может», — добавила она.

## Поддержки ради

Для компенсации банкам выпадающих процентных доходов по ипотечным кредитам застройщик повышает цену квартиры и выплачивает банку разницу между завышенной и рыночной ценой квартиры. По некоторым данным, стоимость квартиры, проданной по субсидированной программе, дороже на 20–30%, а каждый процент сокращения базовой ставки банка обходится застройщику до 3,3% цены квартиры. То есть застройщик должен выплачивать банку 20–40% стоимости квартиры.

Центробанк полагает, что подобные схемы несут риски для заемщиков и банков, но не для застройщиков, о чем и объявил осенью прошлого года.

«У нас есть совместная программа с банком-партнером, в рамках которой мы предлагаем околонулевую ставку до ввода объекта в эксплуатацию. Никаких



рисков для застройщиков и покупателей нет, сделка в рамках этой ипотечной программы проходит по стандартной схеме, с использованием эскроу-счета», — отметила **Анжелика Альшаева**, генеральный директор Агентства недвижимости «КВС».

Представители Минстроя РФ не разделяли позицию ЦБ, однако уступили требованиям регулятора. В кулуарах международного строительного форума 100+ TechnoBuild замминистра **Никита Стасишин** сообщил, что министерство договорилось с ведущими застройщиками — программы с околонулевой ипотекой будут отменяться.

Речь шла о ставке не менее 3% взамен 0,1%.

«В моем представлении, программы с околонулевыми ставками не несли какого-либо существенного риска, так как их условия изначально предполагали более существенный первоначальный взнос, чем при покупке с помощью стандартной ипотечной программы. Также банк сразу получал комиссию в размере 15–20% от стоимости квартиры в счет компенсации низкой ставки. Таким образом, даже в случае дефолта заемщика его обязательства были бы покрыты», — заметил **Сергей Терентьев**, директор департамента недвижимости Группы ЦДС.



Он полагает, что «инструмент не был идеальным, но помог поддержать спрос во второй половине 2022 года».

## Уйти, чтобы остаться

Программы с субсидированными ставками на рынке пока что есть, но их количество быстро сокращается. Ставки по ним на 1–1,5% ниже стандартных. Как утверждает **Николай Гражданкин**, начальник отдела продаж «Отделстрой», сейчас околонулевых ставок на рынке практически не осталось. В некоторых банках дей-



ствуют сниженные ставки только до окончания строительства. Застройщики сожалеют об этом.

«Программы с процентными ставками 0,1–0,3% на весь период были удобны и банкам и клиентам. Они позволяли снизить размер ежемесячного платежа и сумму подтвержденного дохода, тем самым сделать ипотеку более доступной для широкого круга лиц, несмотря на увеличение стоимости квартиры. Клиенты шли на такие условия осознанно. Естественно, субсидированная ипотека не подходила тем, кто собирался закрыть платежи за два-пять лет. Зато подходила тем, кто планировал брать ипотеку надолго и не хотел перегружать свой ежемесячный бюджет. В любом случае у клиентов был выбор», — говорит **Николай Гражданкин**.



**Татьяна Боева**, руководитель отдела ипотечного кредитования ГК «Гранель», указывает: изменения в области околонулевой ипотеки не привели к автоматическому ограничению аудитории и соответствующему снижению спроса. Частично заместили программу ипотека с господдержкой, специальные акции застройщиков и другие предложения.

«Но локомотивом развития спроса по-прежнему будут служить программы с господдержкой. На них приходится подавляющая часть продаж с использованием кредитных механизмов. Если с применением льготной ипотеки проводится около половины покупок, то доля семейной ипотеки приближается к 40% в структуре продаж», — подчеркнула она.

Есть компании и банки, которые незамедлительно отреагировали на новые правила. Так, компания «ЛенРусСтрой» уже полтора месяца не использует программу околонулевой ипотеки, хотя прежде она составляла около 50% в

объеме сделок. «Мы в соответствии с пожеланиями банков уже перешли на 4,6%. Мы пока не видим новых неожиданных изменений ни на рынке, ни в работе с банками, ни в работе с клиентами. Спрос сохранится на том же уровне, что был в марте, активность клиентов — та же: достаточное количество запросов, много заявок, много брони. Сегодня основное отличие от "активного" 2022 года — увеличился срок проведения сделки. Клиенты думают дольше, а банки их проверяют тщательнее. Это касается всех сделок с ипотекой, и классической ипотеки с господдержкой, и семейной ипотеки», — пояснил **Максим Жабин**, заместитель генерального директора компании.



**Алексей Лякин**, директор агентства недвижимости «Дорогая, я дома», полагает даже полезным для рынка отмену околонулевых программ: «Ипотека на первичном рынке сейчас фактически в два раза дешевле, чем на вторичном рынке. Это сильно влияет на размер ипотечного платежа. Более того, отмена околонулевой ставки сыграет в плюс для рынка, так как к этой программе многие покупатели относились как к какому-то "разводу". Во многом так и было. Возможно, имеет смысл дополнительно снизить ставки по ипотеке с государственной поддержкой на 1%. Это повысило бы интерес».

Анжелика Альшаева резюмировала: «Глобальных изменений с 1 мая мы не увидели, продолжим наблюдать за поведением банков».

## Цены не отзывались

Сокращение спектра возможностей для потенциальных покупателей не привело к росту цен, чего можно было опасаться. «Сейчас наблюдается стагнация, роста нет. В ближайший год бесосновательных повышений цен не будет, изменения возможны только для необычных проектов с уникальными локациями», — отметила Анжелика Альшаева.

Светлана Денисова объясняет невозможность роста цен в ближайшее время увеличением себестоимости строительства: «Основной принцип формирования цены на первичном рынке — затратный. При этом уровень цен на строительные материалы обоснован их высокой востребованностью. Так, например, на Северо-Западе в первом квартале этого года стоимость металлопроката выросла более чем на четверть. Предпосылкой для снижения строительной себестоимости на этот и на следующий годы мы не видим».

«В ближайшей перспективе, если на рынок не повлияют внешние обстоятельства, цены на недвижимость будут находиться на текущем уровне. Пока что мы не видим предпосылок для перелома этого тренда с учетом низкого объема вывода новых проектов», — заключил **Сергей Терентьев**.

### ЗНАЧЕНИЯ НАДБАВОК К КОЭФФИЦИЕНТАМ РИСКА В ОТНОШЕНИИ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ С 1 МАЯ 2023 ГОДА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, ОБЕСПЕЧЕННЫХ ПРАВАМИ ТРЕБОВАНИЙ ПО ДОГОВОРАМ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Надбавка	Интервал показателя долговой нагрузки (ПДН), %								
	Нет ПДН	0-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	Свыше 80, ПДН не рассчитан	
Первоначальный взнос, %	(10; 15]	н/п	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
	(15; 20]	н/п	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	(20; 30]	н/п	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5

Источник: Центробанк РФ

# Новые ЖК Петербурга и Ленобласти в апреле-мае: только «бизнес» и «комфорт»

**Ирина Карпова** / На рынке новостроек Петербурга и Ленинградской области все более заметную роль играют крупные столичные девелоперы. В течение апреля и мая на рынок новостроек вышло чуть больше десятка проектов. Причем все крупные проекты затеяли именно московские игроки. 📍

Всего два проекта из появившихся на рынке относятся к бизнес-классу, прочие позиционируются в массовом сегменте.

LEGENDA Intelligent Development вывела на рынок ЖК бизнес-класса «Сампониевский 32» в Выборгском районе. Проект разработала мастерская «Евгений Герасимов и партнеры». Он отсылает к итальянской архитектуре прошлого века — с вертикальными колоннами, каскадным фасадом, террасами. Дом будет оснащен множеством современных систем, включая собственную разработку застройщика — мультисервисную сеть, которая объединяет ключевые слаботочные системы дома: учет ресурсов, IP-домофония, видеонаблюдение, интернет.

«Красная стрела» открыла продажи в ЖК бизнес-класса «Дом «Регенбоген» в Василеостровском районе. До старта строительства на участке располагались заводские постройки, которые пошли под снос. Однако дом Карла Шредера, владельца фортепианной фабрики, будет сохранен и восстановлен. Фасады дома задуманы в промышленном стиле, поскольку рядом находятся заводы: они будут кирпичными и декорированы черными металлическими панелями.

Компания «РосСтройИнвест» начала продажи в ЖК комфорт-класса «ЛайнерЪ» в Невском районе. Участок компания получила в качестве компенсации за достройку проблемных объектов. Проект выполнила мастерская Futura Architects. Здание похоже на корабль. Фасад будет выполнен из тонкослойной штукатурки разных цветов и металлических декоративных элементов.

ГК ФСК вывела на рынок первую очередь ЖК комфорт-класса «UP-квартал Новый Московский» в Пушкинском районе.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА РСТМ

Участок площадью 30 га компания приобрела у ПСК вместе с проектной документацией и разрешением на строительство. Проект будет реализован в три этапа. Запланирован микрорайон на 3,2 тыс. квартир по проекту бюро «А.Лен» Сергея Орешкина. Предполагается, что к моменту заселения первых домов будет запущена линия скоростного трамвая «Славянка», которая соединит микрорайон и станцию метро «Купчино».

На рынок выведен всего один проект апартаментов в Невском районе — River Beach Apart. Продавцом выступает «Петербургская недвижимость». Комплекс лофтовых апартаментов располагается в реконструированном здании начала XX века, где прежде размещались три училища: Министерства народного просвещения, городское и земское.

120 тыс. кв. м жилья и социальные объекты. Концепцию благоустройства разработало голландское бюро MLA+. Девиз проекта «Место для всех» означает идею гармоничного сосуществования жителей, местных сообществ, бизнеса в рамках сложившейся на территории экосистемы. В частности, в проекте запланирован экомаршрут протяженностью в 10 км, который соединит квартал с сетью экотроп заказника «Колтушские высоты».

ГК «Алгоритм» открыла продажи в ЖК комфорт-класса Sertolovo Park во Всеволожском районе. СЗ «Лидер» вывела на рынок ЖК комфорт-класса «Новая страница» в городе Коммунар Гатчинского района. Оба проекта невелики и не располагают собственной инфраструктурой, имея иные достоинства.

ИСГ «МАВИС» представила на рынке ЖК комфорт-класса «Фотограф» в Мурино Всеволожского района. Застройщик взял на себя сложную миссию завершить проект, который менял и инвесторов и названия (прежде «Ленинградская перспектива» и «Квартал в Мурино»). ЖК позиционируется как идеальное место для фотодневника, где можно запечатлеть яркие моменты жизни.

## Область не отстает

На рынок Ленобласти вышли объекты комфорт-класса.

ГК «А101» вывела на рынок ЖК комфорт-класса «А101 Всеволожск» — соответственно, во Всеволожске, в микрорайоне Южный. Запланировано возвести

### НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В АПРЕЛЕ 2023 ГОДА

Название ЖК	Дм Регенбоген	Новая страница	Фотограф	ЛайнерЪ	Сампониевский, 32	Sertolovo Park	UP-квартал Новый Московский	River Beach Apart	A101 Всеволожск
Класс ЖК	Бизнес	Комфорт	Комфорт	Комфорт	Бизнес	Комфорт	Комфорт	Апартаменты	Комфорт
Застройщик	Красная стрела	Лидер / СК Лэнд	МАВИС	Росстройинвест	LEGENDA Intelligent Development	Алгоритм Сертолово	ГК ФСК	Частное лицо	ГК А 101
Адрес	Василеостровский район, набережная Смоленки, 8/86	ЛО, Гатчинский район, Коммунар, улица Просвещения, 2	ЛО, Всеволожский район, Мурино, 1-й корпус: Ручьевский пр-т, дом 1/24 2-й корпус: пр-т Авиаторов Балтики, 23, к. 3 3-й корпус: пр-т Авиаторов Балтики, 23, к. 1	Невский район, Октябрьская набережная, 116	Выборгский район, Большой Сампониевский проспект, 32	ЛО, Всеволожский район, Сертолово	Пушкинский район, Московское шоссе, участок 179, (северо-западнее пересечения с Колпинским шоссе)	Невский район, Рыбацкий проспект, 18	ЛО, Всеволожск, микрорайон Южный
Ближайшая станция метро	Василеостровская, 11 мин. пешком	Шушары, 34 мин. езды	Девяткино, 15 мин. пешком	Ломоносовская, 12 мин. езды	Выборгская, 10 мин. пешком	Парнас, 19 мин. езды	Шушары, 13 мин. езды	Рыбацкое, 5 мин. пешком	Улица Дыбенко, 25 мин. езды
Материал стен	Монолит-каркас	Панель	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Реконструкция	Монолит-кирпич
Количество этажей	8	8	14-16	12-17	2-10	5-8	6-10	4 + мансарда	6-12
Выведено корпусов	1	1	2	1	1	1	2	1	6
Всего корпусов в проекте	1	1	3	1	3	4	10	1	6
Выведено лотов	364	248	1454	271	20	279	503	38	736
Всего лотов в проекте	364	248	2600	271	590	1579	3237	38	736
Квартирография	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 26,5-123,2 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 27,6-86,3 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 23-86 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 21,6-96,8 кв. м	От одно- до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 33,2-106,2 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 20,9-70,9 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 23-81 кв. м	От студий до двухкомнатных, площадью 26,3-53,6 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 21,2-93,1 кв. м
Особые квартиры	Варианты с гардеробными, террасами	Варианты с лоджиями	Варианты с балконами/лоджиями, гардеробными, мастер-спальнями, двумя санузлами, прачечными, двумя окнами в гостиной/кухне/спальне, окном в ванной	Варианты с террасами, окнами в ванной, мастер-спальнями	Варианты с террасами, гардеробными, двумя санузлами			Варианты с арочными окнами, с антресолями, вторым светом	Варианты с патио, мезонинами, мастер-спальнями, гардеробными, трансформеры
Высота потолков, метров	2,72-3,32	2,68	2,57-3,76	2,8-3,11	2,7-2,85	2,74	2,72-3,34	3,7-5,1	2,71-4,51
Варианты отделки	✓ без отделки	✓ без отделки	✓ без отделки ✓ чистовая	✓ без отделки ✓ предчистовая (white box) ✓ чистовая	✓ предчистовая	✓ чистовая	✓ без отделки ✓ чистовая	✓ дизайнерская в стиле лофт ✓ мебелировка	✓ без отделки ✓ предчистовая ✓ дизайнерская
Цена лота, руб.	10,2-27,6 млн	3-7,9 млн	4,1-16,5 млн	4,9-18,2 млн	9,9-38,9 млн	3,08-8,7 млн	2,8-10 млн	5-11,7 млн	3,56-10,6 млн
Опции ЖК	✓ спортивный зал ✓ кладовые ✓ собственный сад	✓ колясочные	✓ колясочные ✓ коворкинг ✓ соседский центр ✓ детский сад	✓ колясочные ✓ 2-6 квартир в крыле ✓ двусторонние входные группы на уровне земли ✓ дизайнерская отделка мест общего пользования ✓ подогрев крылец	✓ детский сад ✓ колясочные ✓ кладовые		✓ школа ✓ детский сад ✓ поликлиника ✓ физкультурно-оздоровительный центр ✓ колясочные	✓ кафе	✓ 2 детских сада ✓ школа ✓ спортивные объекты ✓ развлекательные объекты ✓ кладовые ✓ колясочные
Парковка / количество мест	Подземная, 58 м/м, гостевая	Гостевая, 115 м/м	Подземный паркинг, 92 м/м, 100 м/м на открытых автостоянках	Подземная, 151 м/м	Подземная, 339 м/м	Подземная, 1212 м/м, открытая автостоянка, 1243 м/м	Отдельно стоящий паркинг, 584 м/м	Гостевая	Гостевая
Срок сдачи выведенных корпусов	IV квартал 2025 года	II квартал 2024 года	IV квартал 2025 года	III квартал 2025 года	IV квартал 2026 года	III квартал 2024 года	II квартал 2025 года	Сдан	I квартал 2025 года
Срок сдачи всего проекта		II квартал 2024 года	IV квартал 2025 года	III квартал 2025 года	IV квартал 2026 года	II квартал 2027 года	2028 год	Сдан	

# Новые ЖК Москвы и Подмосковья в апреле и мае: на любой вкус

**Ирина Карпова** / Апрель и май 2023 года на рынке новостроек Москвы и Подмосковья выдались урожайными: продажи стартовали в двух десятках жилых комплексов и комплексов апартаментов. И масштаб проектов, и их класс представляют весь спектр первичного рынка. 📍

Несколько проектов из выведенных на рынок возводятся в центре Москвы.

В районе Хамовники стартовали продажи в комплексе класса «делюкс» от компании Coldy — «Хамовники XII». Проект разработала петербургская мастерская «Евгений Герасимов и партнеры», автор концепции лобби — Олег Клодт. Представлены квартиры с количеством комнат от трех до шести и пентхаусы. В лобби запланирован кованый портал, будет сформирована библиотека из прижизненных изданий великих русских поэтов, живших в Хамовниках в XVIII — XIX веках.

ГК «Сумма элементов» и Capital Group вывели на рынок премиальный «Дом Дау» в Пресненском районе. Архитектурный проект разработало бюро SPEECH. ЖК с четырехуровневым подземным паркингом располагается на трехэтажном стилобате. Запроектировано здание 340 м, которое войдет в пятерку самых высоких сооружений столицы.

Название проекта отсылает к имени академика Льва Ландау.

MR Group открыла продажи в премиальном клубном доме Fogum («Форум») в Мещанском районе. Проект разработало бюро «Цимайло, Ляшенко и Партнеры». Часть проекта — приспособление объекта культурного наследия регионального значения «Электротheater «Форум» 1914 года постройки по проекту Кольбе.

Квартиры в ЖК начинаются с четвертого этажа, наверху разместятся двухуровневые пентхаусы, в ступах — видовые террасы.

Компания «Spinex-Интеко» вывела на рынок клубный элитный дом «Обыденский 1» в районе Остоженки.



ЖК «Жаворонки Клуб»

Коньково. Это две башни высотой 150 и 200 метров с зеркальными фасадами от бюро KAMEN Architects. ЖК возводится на месте недостроя института РАН.

ГК МИЦ открыла продажи в ЖК комфорт-класса «Графика на воде» в составе многофункционального комплекса в районе Печатники. Формальный застройщик — СЗ «Заречье». Проект разработало бюро Kleinewelt Architekten.

Это первый дом в рамках застройки промзоны «Курьяново». В 2026 году сюда дотянется ветка метро — станция «Курьяново».

Одно из отличий проекта — отсутствие студий.

## Апартаменты — точно

Комплексы апартаментов также поступили на рынок. Компания Tashir Estate (ГК «Ташир») открыла продажи в комплексе премиальных апартаментов Deco Residence в Даниловском районе. Название отсылает к стилю ар-деко, который проглядывается в архитектуре и отделке.

Объект вышел в продажу с уже готовой коробкой здания.

Компания IQ Estate вывела на рынок бутиковые апартаменты в премиальном проекте D'oro Mille в Дорогомилово. Концепция проекта разработана архитектурным бюро Станислава Асташевского, проект благоустройства территории создан бюро WOWHAUS Олега Шапира и Дмитрия Ликина. Проект вдохновлен итальянской архитектурой 30-х годов прошлого века, фасады украсят 343 арки.

Архитектурную концепцию разработало бюро Blank architects, генеральное проектирование выполнило бюро «Крупный план». Дом отсылает сразу к двум архитектурным направлениям — классицизму и модерну.

## Вокруг центра

Прочие проекты на территории старой Москвы относятся к разным классам, имеют разную локацию и масштаб.

Текта Group вывела на рынок лоты в первой очереди будущего премиального жилого квартала «Эра» (ERA) в Даниловском

районе. Будет возведен высотный ЖК в стиле ар-деко из шести башен. Строительство разбито на две очереди.

Название символизирует начало новой эры в жизни будущих жителей ЖК.

Тюменская ГК «Страна» открыла продажи в ЖК бизнес-класса «Страна. Озерная» на месте промышленной зоны в районе Очаково-Матвеевское. На рынок выведена первая очередь — дом «Байкал», состоящий из десяти секций. Второй дом носит название «Селигер». Проект разработало бюро АРЕХ.

«Группа ЛСР» вывела на рынок ЖК бизнес-класса «Обручева 30» в районе

### НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В АПРЕЛЕ-МАЕ 2023 ГОДА

Название ЖК	Жаворонки Клуб	Dinamo Studio Apartments	1-й Шереметьевский	Квартал Строгино	Квартал Марьино	Подольские кварталы	Яуза парк	Старт	Страна. Озерная
Класс ЖК	Комфорт	Апартаменты комфорт	Комфорт	Квартиры и апартаменты стандарт	Стандарт	Стандарт	Стандарт	Стандарт	Бизнес
Застройщик	ФСК Family	Частное лицо	ГК ФСК	<b>самолет</b>	<b>самолет</b>	<b>самолет</b>	ГК ПИК	Межрегионстрой	Страна Девелопмент
Адрес	МО, Одинцовский район, дер. Миткино	Район Аэропорт, Ленинградский проспект, 33А	МО, Химки, Комсомольская улица, 16, к. 1	МО, Красногорск	Н. Москва, Филimonовское пос., вблизи дер. Марьино	Н. Москва, Рязановское поселение, дер. Алхимово	МО, Мытищи, Метровагонмаш, улица Колонцова	МО, Жуковский, улица Гагарина, 81/1	Очаково-Матвеевское, улица Озерная, 42
Ближайшая станция метро	Баковка, 23 мин. езды	Динамо	Ховрино, 21 мин. езды	Строгино, 10 мин. езды	Филатов луг, 20 мин. езды	Силикатная, 8 мин. езды	Медведково, 20 мин. езды	Котельники, 1 час езды	Озерная, 7 мин. пешком
Материал стен	Монолит-кирпич	Реконструкция, кирпич	Панель	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-каркас
Количество этажей	4	1 этаж в доме	13-16	4-24	8-25	7-25	9-25	17	9-30
Выведено корпусов	1	1	1	2	2	3	4	1	1
Всего корпусов в проекте	9 + 197 таунхаусов	1	5	14	23	20	20	1	2
Выведено лотов	168	44	261	169	257	421	1128	168	1241
Всего лотов в проекте		44		3976	19 000			168	
Квартирография	От одно- до трехкомнатных, площадью 27,8-96 кв. м	Студии площадью 12,7-24,3 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 24,7-102,6 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 22,1-76 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 22,2-78,8 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 18,8-79,6 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 19,8-89,5 кв. м	От одно- до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 27,6-61,4 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 19,9-147,5 кв. м
Особые квартиры	Двухуровневые варианты с выходом на кровлю, с собственным входом, с двумя выходами			Варианты с гардеробными, постирочными	Варианты с гардеробными, постирочными		Варианты с гардеробными, французскими балконами		Варианты с террасами, гардеробными, пентхаусы
Высота потолков, метров	2,69	4,2	2,84-3,34	2,87-3,0	2,7-2,88	2,7-2,88	2,62	2,65	2,85-4,85
Варианты отделки	✓ предчистовая ✓ чистовая ✓ без отделки	✓ чистовая ✓ мебелировка	✓ предчистовая ✓ чистовая	✓ чистовая	✓ чистовая	✓ чистовая	✓ чистовая	✓ без отделки	✓ предчистовая ✓ дизайнерская
Цена лота, руб.	4,6-12 млн	3,6-8,4 млн	6,1-18,6 млн	7,5-18,7 млн	5,4-14,3 млн	4,8-13,7 млн	4,9-14,3 млн	4,8-10 млн	8,6-30,2 млн
Опции ЖК	✓ кладовые ✓ детский сад ✓ школа ✓ амбулатория ✓ соседский центр ✓ торговый комплекс	✓ антресоли со спальными местами ✓ прачечная ✓ кладовые	✓ детский сад ✓ школа ✓ дизайнерские общественные пространства ✓ колясочные ✓ фитнес-центр ✓ детский центр ✓ коворкинги	✓ школа ✓ 2 детских сада ✓ поликлиника ✓ кладовые ✓ колясочные ✓ фитнес-центр ✓ детский центр ✓ торговый центр	✓ 4 школы ✓ 6 детских садов ✓ 2 поликлиники ✓ кладовые	✓ кладовые ✓ колясочные ✓ школа ✓ детский сад ✓ поликлиника ✓ торговый центр ✓ офисно-деловой комплекс	✓ кладовые ✓ школа ✓ 2 детских сада ✓ поликлиника	✓ колясочные	✓ кладовые ✓ колясочные ✓ гранд-лобби ✓ оранжерея ✓ коворкинг ✓ игровая зона ✓ парк на кровле лобби ✓ детский сад ✓ торговая галерея
Парковка / количество мест	Гостевая	Нет	Гостевая, подземная в следующих корпусах	Подземная, 1240 м/м, многоярусная, 1250 м/м	Гостевая, многоярусная, 1850 м/м	Гостевая	Гостевая, многоярусные паркинги	Гостевая	Подземная, 367 м/м, гостевая
Срок сдачи выведенных корпусов	II квартал 2025 года	Сдан	III квартал 2024 года	II квартал 2026 года	I квартал 2025 года	I квартал 2025 года	III квартал 2025 года	II квартал 2024 года	III квартал 2025 года
Срок сдачи всего проекта	II квартал 2029 года	Сдан		2027 год	2031 год	2037 год		II квартал 2024 года	2027 год

Также на рынке появился оригинальный проект. Частный девелопер приобрел второй этаж кирпичного многоквартирного дома 1964 года постройки в районе Аэропорт и переоборудовал его под апарт-комплекс комфорт-класса Dinamo Studio Apartments. Это комплекс микроапартаментов, площадь студий начинается от 12 кв. м. Однако в проекте есть и прачечная и кладовые. Подобные проекты есть в европейских странах. Они предназначены, как правило, для студентов.

**Новая Москва берет масштабом**

Сразу три крупных проекта стартовали на территории Новой Москвы. Компания «Гарант-Инвест» вывела на рынок ЖК бизнес-класса «Новое Летово». Проект предполагает несколько очередей. Стилистика фасадов будет соответствовать трем временам года: лету, осени, зиме, и будут выполнены в зеленых тонах.

Еще два проекта стандарт-класса вывела на рынок Группа «Самолет». Фасады ЖК «Подольские кварталы» будут выполнены в оттенках янтаря — соответственно дизайн-коду «Янтарный берег». Проект масштабный, его завершение намечено на 2037 год. Одна из особенностей первой очереди — большое количество двухкомнатных квартир.

ЖК «Квартал Марьино» получил дизайн-код «Полевые цветы». Строительство квартала предполагается завершить

в 2031 году. Помимо жилья и социальных объектов, здесь запланированы технопарк, бизнес-центр, научно-образовательный комплекс.

**Подмосковье — «комфорт» и «стандарт»**

Почти все проекты, выведенные на рынок в Московской области, рассчитаны на несколько очередей. Они относятся либо к классу «комфорт», либо «стандарт». В Подмосковье особенно активной оказалась ГК ФСК: на рынок вышли сразу четыре проекта девелопера.

Открыты продажи в ЖК комфорт-класса «1-й Южный» в Ленинском городском округе, в деревне Тарычево. На территории в 54 га запланировано строительство 1 млн кв. м жилья в три очереди. Концепция проекта — город-сад.

Также в Ленинском городском округе, в деревне Сапроново, ГК ФСК застроит 29 га в рамках проекта ЖК комфорт-класса «1-й Донской». Площадь жилья составит 0,5 млн кв. м. Строительство разбито на три очереди.

Структура ГК ФСК — 1-й ДСК, вывела на рынок ЖК комфорт-класса «1-й Шереметьевский» в Химках. Строительство идет по технологии «ЕвроМодуль», разработанной в испанском архитектурном бюро CITYTHINKING.

Кроме того, подразделение ГК ФСК — «ФСК Family», созданное в партнерстве с KASKAD Family, вывело на рынок малоэтажный жилой комплекс комфорт-класса



ЖК «Жаворонки Клуб»

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ФСК FAMILY

«Жаворонки Клуб» в Одинцовском районе, на берегу реки Незнайки. В мультиформатном ЖК запроектированы и многоквартирные дома и таунхаусы. Строительство разбито на две очереди.

Группа «Самолет» вывела на рынок ЖК стандарт-класса «Квартал Строгино» в Красногорске. В проекте будут и квартиры и апартаменты. Дизайн-код проекта — «Космос», что подразумевает рисунок фасадов наподобие лунного рельефа. Ко времени завершения проекта, в 2027 году, предполагается открытие станции метро «Липовая роща».

Компания «Межрегионстрой» открыла продажи в ЖК стандарт-класса «Старт» в Жуковском. Это точечная застройка без изысков со сроком сдачи в следующем году.

Открыты продажи в ЖК стандарт-класса «Яуза парк» в Мытищах от ГК ПИК. Индивидуальный дизайн фасадов разработали архитектурные бюро KATARSIS и RHIZOME. В рамках проекта будет благоустроена набережная на Яузе. Кроме того, планируется отреставрировать водонапорную башню XIX века и создать вокруг нее общественное пространство.

**НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В АПРЕЛЕ-МАЕ 2023 ГОДА**

Название ЖК	Дом Дау	1-й Южный	Обыденский 1	Forum	D'oro Mille	Эра	Обручева 30	Хамовники XII	1-й Донской	Новое Летово	Графика на воде	Deco residence	
<b>Класс ЖК</b>	Премиум	Комфорт	Элитный	Премиум	Апартаменты премиум	Премиум	Бизнес	Делюкс	Комфорт	Бизнес	Комфорт	Апартаменты премиум	
<b>Застройщик</b>	ГК Сумма элементов, Capital Group	ГК ФСК	Sminex-Интеко	MR Group	IQ Estate	Tekta Group	Группа ЛСР	Coldy	ГК ФСК	Гарант-Инвест	ГК МИЦ	Ташир	
<b>Адрес</b>	Пресненский район, Краснопресненская набережная, вл. 14/15	МО, Ленинский городской округ, дер. Тарычево, улица Фруктовые сады, 2	Остоженка, переулочек 3-й Обыденский, вл. 1	Мещанский район, улица Садовая-Сухаревская, 14, стр. 1	Дорогомилово, 1-й Можайский тупик, вл. 8А, стр. 1	Даниловский район, улица Дербеневская, вл. 20	Коньково, улица Обручева, 30	Хамовники, 1-й переулочек Тружеников, 12	МО, Ленинский городской округ, д. Сапроново	Новая Москва, Сосенское поселение, вблизи дер. Зименки	Печатники, Шоссе́нная улица, вл. 90, корпус К2	Даниловский район, улица Серпуховской вал, 1	
<b>Ближайшая станция метро</b>	Выставочная, 6 мин. пешком	Домодедовская, 10 мин. езды	Кропоткинская, 6 мин. пешком	Сухаревская, 5 мин. пешком	Киевская, 10 мин. пешком	Пролетарская, 19 мин. езды	Калужская, 11 мин. пешком	Парк культуры, 20 мин. пешком	Домодедовская, 18 мин. езды	Филатов луг, 20 мин. езды	Печатники, 18 мин. езды	Тульская, 7 мин. пешком	
<b>Материал стен</b>	Монолит	Панель	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит	Панель	Монолит-кирпич	Монолит	Монолит-кирпич	
<b>Количество этажей</b>	3-87	24-25	6	16	14	27-33	45-58	14	9-24	7-8	7-17	16	
<b>Выведено корпусов</b>	1	2	1	1	1	3 (1-я очередь)	1	1	2	3	1	1	
<b>Всего корпусов в проекте</b>	1	14	1	1	1	6	2	1	9	30	7	1	
<b>Выведено лотов</b>	684	758 + 681	26	46	162	858 (1-я очередь)		51	1017	696	128	142	
<b>Всего лотов в проекте</b>	684	11 936		48	162		1805	51	5300			142	
<b>Квартирография</b>	От студий до семикомнатных, площадью 26,4-897,3 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 24,9-84,2 кв. м	От одно- до четырехкомнатных, площадью 82,3-496,7 кв. м	Лоты с одной-тремя спальнями, площадью 59,8-194,6 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 30,5-213 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 28,1-140,1 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 18-139 кв. м	От трех- до шестикомнатных, площадью 101-336 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 24,9-109,5 кв. м	От студий до пятикомнатных, площадью 30,9-157,8 кв. м	От одно- до трехкомнатных, площадью 32,7-54,6 кв. м	Апартаменты с количеством спален 1-3, площадью 59,8-155,1 кв. м	
<b>Особые квартиры</b>	Пентхаусы, варианты с возможностью установить камин, панорамными окнами, террасами		Варианты с каминными и террасами, сити-хаусы с патио, виллы с личным бассейном и приватным входом, пентхаусы	Пентхаусы с террасами	Варианты с панорамными окнами, мастер-спальнями, гардеробными, окнами в ванной, пентхаусы с верандами и каминными	Варианты с террасами, мастер-спальнями, гардеробными, французскими балконами	Двухуровневые варианты, варианты с террасами	Пентхаусы с собственными лифтами, видовыми террасами, дровяными каминными и бассейнами	Двухуровневые варианты, с окнами в ванной, нишами под гардеробную	Варианты с террасами, мастер-спальнями, гардеробными, панорамным остеклением		Варианты с гардеробными, двумя-тремя санузлами	
<b>Высота потолков, метров</b>	3,0-3,8	2,84-3,34	3,2-4,6	3,28-3,68	3,1-4,42	3,15-4,35	2,95	3,5-5,0	2,84-3,34	2,8	3,0	3,10	
<b>Варианты отделки</b>	✓ без отделки	✓ предчистовая ✓ чистовая	✓ без отделки	✓ дизайнерская	✓ предчистовая ✓ чистовая ✓ меблировка	✓ без отделки ✓ предчистовая	✓ без отделки ✓ чистовая	✓ без отделки	✓ предчистовая ✓ чистовая	✓ предчистовая	✓ без отделки	✓ чистовая ✓ меблировка	
<b>Цена лота, руб.</b>	33,6-133,8 млн	5,6-13 млн	141,8-2 млрд	75,4-211,6 млн	27,6-200 млн	16,71-71,22 млн	9,5-60 млн	160,2-600 млн	4,8-15,3 млн	6,3-23,7 млн	9,5-15,2 млн	12-39,6 млн	
<b>Опции ЖК</b>	✓ колясочные ✓ кладовые ✓ детский центр ✓ дизайнерское лобби ✓ коворкинг ✓ SPA ✓ торговая галерея ✓ умный дом ✓ постоматы	✓ кладовые ✓ застекленные лоджии ✓ колясочные ✓ места хранения велосипедов ✓ умный дом ✓ 3 детских сада ✓ 2 школы	✓ кладовые ✓ фитнес ✓ общественная гостиная ✓ развивающие детские пространства	✓ колясочные ✓ коворкинг ✓ панорамные окна ✓ умный дом ✓ кинозал ✓ библиотека ✓ тренажерный зал ✓ зал для йоги ✓ SPA-комплекс	✓ торговая галерея ✓ ресторан ✓ деликатесная лавка ✓ студия персонального тренинга ✓ библиотека	✓ 2 детских сада ✓ кладовые ✓ колясочные ✓ места хранения велосипедов ✓ лобби	✓ детский сад ✓ кладовые ✓ колясочные ✓ лобби	✓ лобби ✓ рестораны ✓ клубная спа-зона	✓ кладовые ✓ колясочные ✓ коворкинг ✓ торговый центр ✓ поликлиника ✓ 2 детских сада ✓ школа	✓ кладовые ✓ лоджии ✓ 2 детских сада ✓ школа ✓ ТРЦ ✓ поликлиника	✓ кладовые ✓ детский сад ✓ школа ✓ колясочные		✓ торговая галерея ✓ контроль доступа ✓ коворкинг
<b>Парковка / количество мест</b>	Подземная, 196 м/м, инфраструктура для электрокаров, система контроля доступа	Подземная, 292 м/м	Подземная, 41 м/м	Подземная, 77 м/м	Подземная, 60 м/м	Подземная, 443 м/м	Подземная, 456 м/м, гостевая	Подземная, 87 м/м, 7 мото-мест	Многоуровневая, гостевая	Подземная, 375 м/м, гостевая	Гостевая, многоярусная	Подземная, 79 м/м	
<b>Срок сдачи выведенных корпусов</b>	II квартал 2027 года	III — IV квартал 2025 года	I квартал 2026 года	I квартал 2025 года	IV квартал 2025 года	III квартал 2026 года	II квартал 2027 года	IV квартал 2025 года	II квартал 2025 года	II квартал 2025 года	III квартал 2024 года	II квартал 2024 года	
<b>Срок сдачи всего проекта</b>		2029 год	I квартал 2026 года	I квартал 2025 года	IV квартал 2025 года		II квартал 2027 года	IV квартал 2025 года	2028 год			II квартал 2024 года	

# Небоскребы для «Газпрома»

Светлана Лянгасова / Башни «Лахта Центр», «Лахта Центр 2» и «Лахта Центр 3»

В ближайшее время «Газпром» планирует приступить к строительству небоскреба «Лахта Центр 2», который расположится по соседству с существующей башней «Лахта Центра», но превзойдет ее по высоте в 1,5 раза, достигнув 703 метров.

При строительстве башни «Лахта Центр 2» планируется использовать опыт возведения башни «Лахта Центр». Вопросы научно-технического строительства высотки были рассмотрены на X международной научно-практической конференции «Основания и фундаменты: современные технологии, специальная техника, оборудование и материалы», которая прошла 24 и 25 мая 2023 года в Москве.

Общественно-деловой район строился на берегу Финского залива и Лахтинского разлива — в месте, известном слабыми и нестабильными грунтами. Несмотря на это, заказчики работ бросили вызов природе, пожелав возвести на данной территории высотку.

Инженерно-геологические изыскания показали: слабые грунты залегают лишь на глубину до 25 метров, а ниже их сменяют твердые вендские глины.

«Но на вендских грунтах никто никогда не строил башни высотой 462 метра, как «Лахта Центр». Максимальная высота зданий достигала 300 метров, а все остальное возводили на скальных породах, поэтому данный опыт оказался первым в мировой истории», — акцентировал внимание Олег Шулятьев, почетный строитель

Москвы и заместитель директора по научной работе НИИОСП им. Н. М. Герсеванова АО «НИЦ «Строительство».

Напомним, что именно эта организация оказывала научно-техническое сопровождение работ по созданию фундамента под небоскребы Москвы-Сити, а после презентаций удачного опыта в столице подключилась к возведению квартала в районе Лахты Санкт-Петербурга.

В процессе строительства небоскреба «Лахта Центра» оказалось, что вендские глины все еще остаются малоизученными. Во-первых, специалистам удалось выявить, что модуль деформации в горизонтальном направлении выше модуля в вертикальном в два раза. Во-вторых, проявилось изменение данного показателя в зависимости от глубины и изменения напряжений в процессе строительства. А в-третьих, исследован коэффициент уплотнения грунта, характеризующий неоднократные уплотнения грунта нагрузкой от ледника за 600 миллионов лет его существования. Эти исследования дали возможность повысить модуль деформации в шесть раз — с 50–60 до 300 МПа, что позволило построить столь высокую башню.

**Строители двух будущих высоток — «Лахта Центр 2» и «Лахта Центр 3» — готовятся к установке новых мировых рекордов**

Кроме этого, в процессе конструирования был принят ряд решений, позволивших построить здание в столь трудных для

высотного здания условиях. Во-первых, это коробчатый фундамент, позволяющий передать нагрузку на большую площадь.

Во-вторых, переменная длина свай, за счет чего была сокращена нагрузка на крайние сваи и соответствующим образом изгибающийся момент в ростверке. В-третьих, двухслойный ростверк, где сваи не связаны с основным верхним уровнем высотой 3,6 метра, а находятся в его нижнем уровне высотой 300 мм. Это позволило, с одной стороны, выполнить качественно гидроизоляцию, с другой — исключить разрушение голов свай. По этому поводу до сих пор кипят страсти, и многие не понимают, как может столь высокое здание не иметь корней, прочно закрепленных в грунте в виде свай.

В-четвертых, устройство стены в грунте в условиях Санкт-Петербурга, так как многие опасались, в том числе западные консультанты, за устойчивость стенок траншей. Для этого был организован опытный участок, на котором были проведены всесторонние исследования напряженно-деформированного состояния массива грунта в процессе устройства траншей. В результате было доказано, что при применении ряда конструктивных мероприятий, в частности, выполнение работ со специально отсыпанной насыпи высотой 3–5 метров, так, чтобы уровень бентонита в траншее был выше уровня подземных вод минимум на 5 метров, стенки грунта при устройстве траншей будут устойчивы.

В-пятых, устройство свай насухо. С целью контроля качества изготовления и зачистки забоя после бурения в скважину опускалась видеочамера с подсветкой и щупом для определения слоя шлама на дне. Если его величина превышала 5 см, производилась дополнительная зачистка скважины. В-шестых, при

“

**По задумке архитекторов, башня «Лахта Центр» представляет собой горящий факел, который держит могучая рука. Расположенный по соседству небоскреб «Лахта Центр 2» станет продолжением композиции и воплотит в своем образе спиралевидный столб энергии, устремленный в небо**

строительстве ограждения котлована башни «Лахта Центр» удерживающая конструкция котлована представляла собой четыре кольцевых диска перекрытия толщиной 600 мм, вписанных в диаметр 100 м.

В процессе строительства велся мониторинг. В результате было получено, с одной стороны, что осадки значительно ниже прогнозных, с другой — совершенно другое распределение усилий в сваях: центральные сваи более нагружены, чем крайние. Эти результаты показывают, что вендские глины имеют еще более высокую жесткость, чем было принято при проектировании.

По задумке архитекторов, новый небоскреб расположится в непосредственной близости от первой высотки и будет в полтора раза выше, достигая 703 метров (цифра принципиально важная, так как дает отсыл к году становления Санкт-Петербурга — 1703).

Это повышает сложность решения задачи по устройству фундамента башни, требуя повышенного внимания к инженерно-геологическим изысканиям и точности выполненных расчетов, отметил Олег Шулятьев. При этом важно использовать опыт строительства башни «Лахта Центр» и результаты мониторинга.



Олег Шулятьев, почетный строитель Москвы и заместитель директора по научной работе НИИОСП им. Н. М. Герсеванова АО «НИЦ «Строительство».

**X МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**  
**«ОПОРЫ И ФУНДАМЕНТЫ ДЛЯ ВЛ: ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА»**

**5–7 ИЮЛЯ 2023**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**  
 ОТЕЛЬ «АМБАССАДОР»

Организаторы конференции:  
 IAC INTERNATIONAL ASSOCIATION OF FOUNDATION CONTRACTORS  
 НИЛКЭС ЭЖБИ

Международная Ассоциация Фундаментостроителей

Генеральный спонсор: ZINKER  
 Спонсор: КРАСНОЯРСКИЙ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЙ ЗАВОД  
 При поддержке: РОССЕТИ

Генеральные информационные партнеры:  
 ФУНДАМЕНТЫ, 95 ЛЕТ, РИМ, ВЕСТНИК ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ, НАВИГАТОР

www.fc-union.com, info@fc-union.com, +7 (495) 66-55-014, +7 925 57-57-810

акционерное общество  
**НЬЮ ГРАУНД**  
 NEW GROUND  
 С нами строить легко!

- **Строительство**
  - подземные парковки
  - гидротехнические сооружения
  - новые территории
- **Усиление фундаментов и оснований**
- **Геомассив**
- **Выполнение работ на объектах культурного наследия**
- **Усиление грунтов и оснований на мерзлых грунтах**
- **Проектирование подземных частей зданий и сооружений**

подземный паркинг  
 ограждение котлованов  
 стена в грунте  
 закрепление грунтов

Контакты:  
 Москва (495) 643-78-54  
 Ижевск (3412) 56-62-11  
 Казань (843) 296-66-61  
 Нижний Новгород (831) 410-68-66  
 Уфа (917) 378-07-48  
 Самара (912) 059-30-83  
 Краснодар (861) 240-90-82

Ростов-на-дону (863) 311-36-36  
 Крым (978) 939-38-33  
 Санкт-Петербург (812) 923-48-15  
 Тюмень (3452) 74-49-75  
 Екатеринбург (912) 059-30-83  
 Красноярск (391) 203-68-20  
 Новосибирск (383) 286-12-83

# Росавтодор нацелен на качество

**Светлана Лянгасова** / Росавтодор намерен вывести качество проводимых работ на новый уровень — подрядчикам предстоит не только восстанавливать асфальтовое покрытие, но и превращать дорогу в полноценную услугу для населения. Такое задание перед агентством поставил помощник Президента России Игорь Левитин, а детали его исполнения заказчики и ведущие подрядчики обсудили в Москве 16–17 мая 2023 года в рамках форума «Дорожное строительство в России: инновации, технологии, качество».



## Работа с прилегающими территориями

За годы действия нацпроекта «Безопасные качественные дороги» подрядчики привели в нормативное состояние значительную часть региональных и федеральных трасс. Теперь же стоит задача обеспечить не только объемы, но и качество. Причем в самом широком смысле слова.

«Мы уже добиваемся показателя 50% соответствия нормативу на региональных дорогах и 80% на федеральных, поэтому пора в названии нацпроекта БКД «безопасные» менять на «доступные», — заявил Игорь Левитин, помощник Президента Российской Федерации. — Потому что в этой части есть проблема. Например, построили новый микрорайон, но общественного транспорта там нет. Зачем человеку переезжать, если до работы он будет добираться 1,5 часа? Дороги без услуг не может быть, поэтому нельзя ее сдавать без сопутствующей инфраструктуры. Это неприлично».

Росавтодор также видит в этом проблему, поэтому глава ведомства Роман Новиков призвал коллег пересмотреть подходы к строительству и восстановлению дорог. По его мнению, необходимо делать все возможное, чтобы новые участки вводились в эксплуатацию одновременно с инфраструктурой на прилегающих территориях: «Предоставление автомобильной дороги должно стать предоставлением услуги, поэтому, кроме безопасности и возможности передвижения, нужно пытаться создавать все сопутствующие условия для повышения уровня комфорта жизни наших граждан и работы бизнеса, обеспечивая ему беспрепятственную среду для перевозки грузов».

Именно на этом в ближайшее время ФДА намерено сосредоточить свое внимание. В частности, Росавтодор поставил задачу вводить в эксплуатацию новые объекты строительства автомобильных дорог вместе с многофункциональными зонами. Такой подход уже активно используется на таких трассах, как обход Волгограда, трассы на подъезде к

Крымскому мосту, на маршруте Казань — Екатеринбург в составе М-12 «Восток»: подрядчики благоустраивают окружающую территорию, по возможности убирают оставшиеся части бесхозности и заброшенных объектов, придают прилегающим зонам современный и благоприятный вид, налажено и взаимодействие с бизнесом, который работает над созданием многофункциональных комплексов. В будущем агентство намерено призвать на помощь и регионы, по территории которых проходят дороги. Помощник Президента не только призвал к сотрудничеству местных чиновников, но и предложил ввести новый критерий, когда субъект будет получать субсидии в зависимости от того, готов ли он к моменту окончания строительства дороги обеспечивать общественный транспорт.

Крымскому мосту, на маршруте Казань — Екатеринбург в составе М-12 «Восток»: подрядчики благоустраивают окружающую территорию, по возможности убирают оставшиеся части бесхозности и заброшенных объектов, придают прилегающим зонам современный и благоприятный вид, налажено и взаимодействие с бизнесом, который работает над созданием многофункциональных комплексов. В будущем агентство намерено призвать на помощь и регионы, по территории которых проходят дороги. Помощник Президента не только призвал к сотрудничеству местных чиновников, но и предложил ввести новый критерий, когда субъект будет получать субсидии в зависимости от того, готов ли он к моменту окончания строительства дороги обеспечивать общественный транспорт.

## Дорожник нового типа

Руководство Федерального дорожного агентства прекрасно понимает, что качество выполняемых работ складывается из многих составляющих. Это и управление процессом, и ресурсное обеспечение подрядчика, и технологии, которыми он владеет, и техника в автопарке, и, конечно, кадры. Последний критерий — самый актуальный на сегодняшний день. Дело в том, что осенью вице-премьер Марат Хуснуллин дал поручение пересмотреть образовательные программы по подготовке мастеров и специалистов по строительству и обслуживанию дорог. Этого отрасль ждала давно, и сейчас под руководством Росавтодора и при полной поддержке Министерства транспорта сообщество разрабатывает новую программу подготовки дорожников.

«Сейчас создается новая грамматика дорожного хозяйства. Но нам нужно успеть залезть в голову к тем, кто уже учится, поэтому мы требуем к 1 сентября выдать первые программы по критическим специальностям и утвердить в Росавтодоре, чтобы мы по линии Минтранса их официально разослали в вузы, где ученые советы их примут и введут в учебный план, — заявил Константин Пашков, директор

административного департамента Министерства транспорта Российской Федерации. — Далее пойдет планомерная работа по формированию дорожника нового типа. Мы должны создать мощного инженера, мозги которого будут почвой для новых идей».

Напомним, за последние годы специализированная подготовка дорожников высшего звена практически прекратилась, так как студенты получали образование по общестроительной программе. В итоге сегодня из 128 893 студентов дорожниками могут считаться всего 524 человека с 6 целевиками, а ежегодно по специальности 08.05.02 «Строительство, эксплуатация, восстановление и техническое прикрытие автомобильных дорог, мостов и тоннелей» выпускается 106 человек. И это при том, что каждый год отрасли требуется минимум 3594 молодых специалиста с высшим образованием. В техниках ситуация не столь критична. По оценке ФАУ «РОСДОРНИИ», каждый год заведения выпускают 3749 мастеров строительных и дорожно-эксплуатационных участков, что практически покрывает потребность.

Исправлять ситуацию решено общими силами. На данный момент Минтранс создал учебно-методический отраслевой центр под названием «Академия дорожного хозяйства» на базе подведомственного РУТ (МИИТ). Здесь разработают государственный образовательный стандарт для укрупненной группы специальностей «Дорожное хозяйство» с направлениями подготовки кадров «Автомобильные дороги» и «Мосты и тоннели». Эту программу должны будут принять в работу все вузы, которые в будущем захотят готовить дорожников. Константин Пашков уточнил, что впервые полноценная подготовка кадров по указанным специальностям начнется только в 2025 году. К этому времени специалисты подготовят необходимые рекомендованные образовательные программы по специальностям, которые наполняют будущую профессию.

Ожидается, что повысятся требования и к преподавательскому составу. Как минимум им предстоит пройти повышение квалификации и наладить работу с подрядчиками. Опытные мостовики и дорожные строители также не останутся в стороне. Глава Росавтодора призвал их принять участие в трансформации системы подготовки кадров, а в качестве мотивации ввел соответствующий критерий эффективности работы службы заказчика. В частности, дорожники должны будут стать наставниками и учителями для молодого поколения, а кроме того, по

пунктам указать преподавателям, каких необходимых знаний нет у сегодняшних выпускников.

Параллельно планируется сокращать разрыв между НИИ и учебными заведениями, чтобы преподаватели знали о новых технологиях, а представители науки брали в разработку темы, которые действительно нужны отрасли.

## Вопросы мониторинга

Важной составляющей качества является и мониторинг. По словам Радика Фаруздинова, начальника Управления регионального развития и реализации национального проекта Росавтодора, сегодня ФДА тестирует различные подходы к проверке проведенных работ. В частности, в 12 регионах местные чиновники выполняют эту процедуру самостоятельно, то его могут распространить и на другие субъекты.

Впрочем, не все заказчики ратуют за снижение контроля — некоторые предлагают ввести дополнительный мониторинг на новых этапах. Так, генеральный директор

«Автодор-Инжиниринг» Константин Могильный предложил распространить на все объекты опыт контроля за проведением инженерных изысканий на месте строительства новой трассы М-12 «Восток». За два года работы 160 специалистов пробурили 27 160 скважин для изучения грунтов, научились удаленно работать с беспилотниками, чтобы с их помощью точно оценивать объемы будущей вырубке лесов вплоть до пород деревьев. При этом строгий мониторинг деятельности изыскателей позволил госкомпаниям снизить количество отрицательных заключений экспертиз до 3%, а в 85% случаев снимать замечания до захода в экспертизу.

А некоторые воспользовались трибуной, чтобы обозначить большие места и предложить свои варианты решения. Например, институт «Стройпроект» предложил пересмотреть подходы к оценке квалификации главных инженеров проекта, взяв за основу новые узкопрофильные стандарты. Часть из них уже создана и утверждена, остальные планируется ввести к сентябрю 2023 года. Кроме того, предлагается перейти к новому способу оценки ГИПов в формате портфолио с ранее созданными проектами.

Фото: пресс-служба Росавтодора



“  
В 2025 году  
начнется  
подготовка  
дорожников  
нового типа

# Деньги на дороги

Светлана Лянгасова / Чиновники корректируют систему финансирования инфраструктурных проектов. 🗣️

Последний год показал, что вопреки санкционному давлению подрядчики могут сдавать в эксплуатацию рекордные объемы дорожно-строительных работ (и даже досрочно) при соответствующем, а иногда и опережающем финансировании. Необходимые условия будущего развития отрасли чиновники прописали в дорожной карте, которая предполагает, что в прошлом году бюджет дополнительно выделил 240 млрд рублей, а в этом году отрасль должна получить еще 100 млрд рублей сверх плана. Средства пойдут на компенсацию роста цен на строительные материалы. «И важную роль здесь играет скорость доведения средств до подрядных организаций. Это нужно делать как можно скорее», — акцентировал внимание на проблеме директор



**Департамента строительства Правительства Российской Федерации Максим Степанов** в рамках выступления на Национальном форуме инфраструктурных компаний, который собрал в Москве топ-менеджеров ведущих дорожно-строительных компаний страны.

## Датчики роста цен

Параллельно с этим Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства России пытается взять в свои руки контроль над ростом цен на



строительные материалы. Как рассказал **заместитель главы Минстроя Сергей Музыченко**, сейчас ведомство работает над созданием новой системы оценки рисков

роста цен на строительные материалы. Подход предполагает, что ежеквартально будут фиксироваться показания по двум критериям: в желтой зоне окажутся позиции, удорожание которых произошло в пределах инфляционных ожиданий, а в красной — те, что вышли за пределы расходов, отведенных на реализацию проектов. Последнюю и будут компенсировать. Ожидается, что такой подход для отслеживания тенденций специалисты начнут применять уже в этом году, а сейчас инициатива проходит обсуждения в Правительстве РФ.

Меняет подход к определению сметной стоимости и Главгосэкспертиза России. Так, в конце февраля первые регионы начали переходить на новый ресурсно-индексный метод. На данный момент он уже внедрен в 79 регионах, а до конца второго квартала к ним присоединятся еще 15 субъектов. Напомним, новый ресурсно-индексный метод отрасль ждала давно, так как с его помощью можно приблизить реальную стоимость строительства к той, что рассчитывается при составлении проектно-сметной документации. Для того, чтобы этого добиться, разработчики провели комплексный пересмотр существующих сметных норм: исключили неточности в расчетах, связанных с применением укрупненных индексов и различной структурой затрат по видам объектов капитального строительства, сформировали сборник сметных цен на материалы и машины по новому уровню, исключили дублирующие и устаревшие позиции, подобрали аналоги. В целом специалисты Главгосэкспертизы России проанализировали порядка 52 тысяч сметных норм, из которых изменению в

той или иной степени подверглись более 34 тысяч. В итоге основные строительные ресурсы, оказывающие непосредственное и существенное влияние на сметную стоимость, теперь напрямую привязаны к текущим ценам по данным живого мониторинга. Кроме того, в соответствии с новой методологией рассчитаны сметные цены на эксплуатацию машин и механизмов, уточнен годовой режим работы, порядок определения амортизационных отчислений на полное восстановление и нормы годовых затрат на все виды ремонтов и техническое обслуживание, затраты на энергоносители. Важно и то, что у однородных строительных ресурсов величина индекса больше не привязана к виду объекта строительства. Если раньше пересчет сметной стоимости осуществлялся с его учетом, то сейчас на конечную стоимость ресурса влияет общий тренд изменения цены на группу. Например, если подорожала арматура, значит, вся арматура по базе подорожает вне зависимости от того, какой объект строится. Это влияние будет работать и в обратную сторону: при снижении цены на бетон его стоимость скорректируется везде. Все это позволяет избежать ситуаций, когда одни и те же ресурсы или виды работ на разных объектах имеют различную стоимость. Как отмечают в Главгосэкспертизе России, теперь индекс адекватно и справедливо формирует цену только в привязке к объекту целиком, а отдельные позиции и конкретные ресурсы нельзя пересчитывать ни при каких обстоятельствах. Как подчеркнул Сергей Музыченко, на следующем этапе планируется перейти к еще более справедливой оценке сметной стоимости строительства — ресурсному методу.

## Экономия за счет сокращения инвестицикла

Большая работа продолжается и в части сокращения процедур в дорожном строительстве. Если в 2019 году их было 1200, то теперь цифру удалось довести до 989, а, согласно Стратегии развития отрасли, к 2030-му она должна снизиться еще на 30% — до 560. Ожидается, что вместе с этим сократятся и сроки реализации проектов, следствием чего станет привлечение дополнительных инвестиций на уровне 1–2 трлн рублей.

Со своей стороны, подрядчики работают над раскрытием кадрового потенциала и увеличением производительности труда. При этом проблемы и дополнительные расходы у компаний возникают из ошибок в проектной документации, которые приходится исправлять за свой счет. В ответ на это Сергей Музыченко отметил, что Минстрой готовит изменения в этой части, которые позволят подрядчикам снизить затраты.

## Внебюджетное финансирование

Чуть позже к дискуссии подрядчиков и чиновников присоединились банкиры, чтобы обсудить перспективы развития в части внебюджетного финансирования строительства дорог, мостов и путепроводов. Напомним, что некоторое время назад соответствующее поручение дал Президент Владимир Путин.

Потенциал для роста в данном направлении есть, так как Россия далека от насыщения автомобильными дорогами,

в том числе работающими на платной основе (по окончании концессии и выплаты процентов по кредитам они могут стать бесплатными, как происходит в Испании и Латинской Америке). Согласно экспертным оценкам, нашей стране требуется не менее 10 тысяч километров таковых. Есть и готовые проекты. По данным госкомпании «Российские автомобильные дороги», сегодня созданы и готовы к реализации в рамках концессий и ГЧП объекты на общую сумму порядка 5,6 трлн рублей. Среди них Юго-Западная хорда и магистраль «Золотое кольцо», которую ранее презентовал ГК «Автодор».



Однако сдерживающие факторы не позволяют запустить проекты в стройку. По словам **первого заместителя председателя правления госкомпании Игоря Ковалева**, главные

из них — непомерно высокая ставка заемных средств, отсутствие качественно проработанной документации и увеличенные сроки возведения объектов при концессии. По мнению участников дискуссии, первую помощь решить субсидирование процентной ставки, как это уже сделано в сфере сельского хозяйства или промышленного строительства.



**Старший управляющий директор Управления структурных кредитов ПАО «Сбербанк» Константин Песоцкий**

предложил с помощью софинансирования сделать ставку фиксированной для заемщиков на уровне 4% на весь срок действия кредита. Такие условия дадут возможность ПАО «Сбербанк» предоставить порядка 1,5 трлн рублей для строительства дорожных объектов, а Газпромбанку нарастить портфель инвестиций в инфраструктурное строительство до 750 млрд рублей. Еще по 300 млрд рублей, в соответствии с поручением Президента Владимира Путина, готовы предоставить ДОМ.РФ в формате инфраструктурных облигаций и ВЭБ.РФ. «Сумы в 1 трлн рублей хватит на реализацию



целого ряда проектов, — отметил **заместитель генерального директора АО "ДСК "Автобан" Денис Анисимов**. — Мы готовы работать и по 44-ФЗ, и в рамках концессии».

При этом эксперт добавил, что дополнительные финансовые инструменты дают возможность приступить к строительству сейчас, а не через несколько лет, когда каждый из проектов станет ощутимо дороже.

Кроме того, банкиры предложили дорожникам создать новый финансовый инструмент — возмездную рассрочку в рамках 44-ФЗ, позволяющий вернуть справедливость, когда в моменты «кассовых разрывов» у заказчиков подрядчики вынуждены брать кредиты для продолжения деятельности за свой счет.

# К О Н К У Р С

## ЛУЧШИЙ СВАРЩИК-2023

Конкурс проводится среди сварщиков строительных организаций Санкт-Петербурга и учащихся профессиональных колледжей и лицеев города

### 14-15

### ИЮНЯ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС  
«СТРОЙМАСТЕР»

ЛУЧШИЙ СВАРЩИК

2023

Генеральный оператор - Петербургский строительный центр  
(812) 324-99-97  
[www.infstroy.ru](http://www.infstroy.ru)

Деловые партнеры

Генеральный информационный партнер

Информационные партнеры



ГК «КрaшМaш» с октября 2022 года демонтировала 50 не подлежащих восстановлению 5-, 9- и 12-этажных домов в центральной части города Мариуполя Донецкой Народной Республики Российской Федерации.



Группа компаний  
**КРАШМАШ**

**8 800 511 08 08**

**www.crushmash.ru**