ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

декабрь 2022

ASNINFO.RU

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

5
Александр Вахмистров: «Смотрю в будущее с оптимизмом!»
Координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу подвел итоги уходящего года и рассказал о том, что ждет строительную отрасль в ближайшем будущем

8
Нашим строителям нужны российские трубы
Крупнейший производитель полимерных труб на Северо-Западе РОСТерм запустил новое производство по выпуску кабель-каналов из ПВХ

10
Михаил Кондиайн: «Для появления новых центров нужна политическая воля»
Что такое полицентричность, где могут появиться новые центры Петербурга и даже о возможностях создать комфортную среду в отдельно взятом квартале

14
Терминальная стадия Толмачево
В Новосибирске завершается первый этап масштабной реконструкции аэропорта Толмачево. За три этапа работ предполагается превратить его в большой логистический хаб

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ тематическое приложение

16 Новостройкам пригрозили отменой льгот

18 Новые ЖК Петербурга и Ленобласти в ноябре: курс на комфорт

19 Новые ЖК Москвы и Подмосковья в ноябре: всего понемногу

Фото: HTTPS://I.ARCHI.RU/

Съезд строителей Петербурга отметит 20-й день рождения

Елена Зубова / Восьмого декабря 2022 года состоится XX съезд строителей Санкт-Петербурга. Первый съезд прошел в 2002 году. С тех пор он проводится ежегодно, всегда с участием представителей администрации Петербурга, Российского Союза строителей, руководителей ведущих предприятий строительной отрасли и саморегулируемых организаций, профильных общественных структур.

Съезд строителей — площадка, на которой участники строительной отрасли имеют возможность донести до властей свои проблемы, вместе определить дальнейшие пути развития.

В канун съезда редакция газеты «Строительный Еженедельник» попросила участников строительного рынка ответить на два вопроса.

Вопрос первый. В течение текущего года Правительство РФ вводило разнообразные меры поддержки строительной отрасли. А были среди них актуальные для вашей организации?

Ответы на этот вопрос не удивили разнообразием: по общему мнению, власти поддерживали в первую очередь крупный бизнес, причем отдельные сферы, а на строительном рынке трудится множество компаний, в том числе малых, работающих в разных сферах.

Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ:

— Сегодня для бизнеса можно выделить три направления оптимизации строительства: сокращение административных барьеров, поиск внутренних резервов и сокращение сроков строительства.

В России уже полтора года работает регуляторная гильотина. За это время было сокращено более 10 тыс. обязательных требований в строительстве. Но говорить о том, что эта мера воспринимается бизнесом удобно и позитивно, преждевременно. Сегодня эти требования перешли из разряда обязательных в категорию добровольных. Чтобы действительно сократить затраты бизнеса, нужно теперь разделить перечень требований на обязательную и добровольную части.

Также в текущей геополитической и экономической обстановке могут возникать проблемы с импортной строительной техникой и оборудованием, на которых производятся стройматериалы. НОСТРОЙ совместно с Минстроем России создал Каталог российских аналогов импортных строительных материалов и оборудования для удобного поиска отечественных товаров. Сегодня каталог содержит более тысячи позиций. Все включенные в него аналоги импортного оборудования и материалов производятся на территории России.

Для поддержки строительных организаций в условиях санкций был возвращен механизм предоставления льготных займов саморегулируемыми организациями, и сейчас НОСТРОЙ прорабатывает вопрос о продлении этой меры поддержки на 2023 год.

Максим Жабин, заместитель генерального директора СК «ЛенРусСтрой»:

— Мы прекрасно понимаем, насколько государству сегодня непросто принимать решения о поддержке той или иной отрасли. Понятно, что невозможно помочь всем и в одночасье решить все проблемы. Подобный кризис-менеджмент должен быть своевременным и эффективным — и на текущий момент, и на перспективу. Мы, как многопрофильный строительный холдинг, радуемся любому решению по поддержке строительной отрасли. Эффективной мерой, с нашей точки зрения, стала поддержка платежеспособного спроса населения через ипотечные программы, в том числе через ипотеку с господдержкой. Возможно, эту меру необходимо корректировать, но ввиду ее эффективности нецелесообразно от нее отказываться. Необходимо думать о будущем рынка недвижимости и строительства: любая мера поддержки должна быть оправданной и результативной для развития строительной отрасли.

Данил Кругов, генеральный директор ООО «Оптимум Прайс»:

— Ни одна из мер поддержки строительной отрасли не была актуальной для нашей компании. Вероятнее всего, Правительство не сильно заинтересовано в том, чтобы как-то помогать мелким игрокам рынка. С одной стороны, можно понять такую однобокость действий — адресность и эффективность программ для разношерстных некрупных участников индустрии чиновникам организовать тяжело. Значительно легче и, вероятно, правильнее сосредоточиться в краткосрочной перспективе именно на «монстрах».

Сергей Жаков, президент Ассоциации СРО «Содружество Строителей»:

— Благодаря своевременно принятым законам строительный комплекс в этом году, несмотря на все объективные сложности, не только не остановил работу, но продолжает демонстрировать устойчивые показатели роста, особенно строительства жилья.

Одной из приоритетных мер поддержки в части государственных и муниципальных строительных контрактов оказалась возможность вносить изменения в существенные условия таких контрактов. При необходимости в уже действующие контракты вносятся изменения в пункты, связанные со стоимостью работ, сроками их выполнения и заменой используемого оборудования или материалов.

Меры, направленные на устранение барьеров в процедурах согласования документации, также положительно сказались на участниках строительного рынка: упрощен порядок проведения государственной экспертизы проектной документации, утвержден формат электронного акта о приемке работ. Все это способствует оперативному решению возникающих вопросов и сохранению ранее установленных темпов строительства.

Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам Объединения «Строительный трест»:

— Такие меры, как субсидирование ипотеки, льготные программы кредитования, например, ипотека с господдержкой в течение всего года оставалась драйвером спроса; сокращение числа проверок и оптимизация административных процедур поддержали строительную отрасль и привели к положительным результатам.

Виктория Нестерова, владелец, генеральный директор АО «Фирма Изотерм»:

— Льготная ставка по ипотеке — единственная реальная мера поддержки, и то вопрос о ее отмене с 2023 года уже решен. Ничего нельзя придумать хуже для строительной отрасли.

Сейчас на сделки с использованием льготной ипотеки приходится около 60% всех продаж строящегося жилья. До конца года можно ожидать рост продаж за счет покупателей, планировавших покупку в следующем году, но, если Центробанк не предложит каких-то альтернативных инструментов, в следующем году строительный рынок ждет неминуемый обвал. Безусловно, со временем рынок адаптируется к новым условиям, но возвращения к прежнему уровню спроса можно будет не ждать еще долго.

Владимир Марков, генеральный директор производственной компании ТЕХНОНИКОЛЬ:

— В целом за первое полугодие была проделана большая работа со стороны Правительства и Минпромторга, в частности. Были предприняты усилия, которые затормозили рост цен по всей производственной цепочке: производители, сырьевики, логисты. Государство поддержало строительную отрасль: были введены программы льготной ипотеки, в том числе для IT-специалистов, льготное кредитование строителей жилья, инфраструктурные кредиты, поддержка строителей коммерческой недвижимости; упрощена процедура прохождения экспертизы. Эти меры стали серьезным подспорьем для рынка сбыта. В это же время были предложены меры для поддержки предприятий: льготные кредиты, гранты, отменены или уменьшены ввозные пошлины на сырье. Кроме того, мы знаем, что Правительство внимательно изучает секторы промышленности, зависимые от импорта, чтобы разработать план инвестиционной поддержки для налаживания производства внутри страны.

Генеральный директор ГК «КрашМаш» Виктор Казаков:

— Меры, которые сегодня предпринимает государство для поддержки строительной отрасли, рынок демонтажа напрямую не затрагивают. Тем не менее наш рынок зависит от возможности застройщиков инвестировать в новые строительные проекты. Государственная поддержка создает для девелоперов тот фундамент, на который можно опереться для начала нового строительства. В связи с этим мы надеемся, что действующие меры поддержки будут продлены и расширены.

В целом те меры поддержки, которые разрабатывает государство для поддержки новых проектов инфраструктурного развития и развития промышленности, в конечном итоге выступают мерами поддержки демонтажного рынка, потому что позволяют заказчикам не просто начинать новые проекты, но выбирать подрядчика на основании качественных критериев.

Максим Нечипоренко, заместитель генерального директора компании Renga Software:

— Компания Renga Software занимается разработкой программного обеспечения для строительной отрасли, и напрямую меры поддержки отрасли нас не коснулись. Но наш продукт применяется именно в строительной сфере, и все инициативы со стороны Правительства РФ и Минстроя по поддержке отрасли косвенно влияют на нас. Строительная сфера продолжает функционировать, ведется строительство, и, соответственно, востребовано наше ПО. Оценить меры поддержки трудно, поскольку нет прямой зависимости, но лишь косвенное влияние.

Светлана Журбина, финансовый директор РОСТерм Северо-Запад:

— К сожалению, ни одна из предложенных мер не была полезна для нашей компании в 2022 году.

Вопрос второй. Какие меры поддержки могли бы сегодня позитивно повлиять на ваш сегмент строительной отрасли?

Пожеланий много. Застройщики и связанные с ними компании ратуют за продление программы субсидируемой государством ипотеки. Небольшие компании ждут поддержки от государства, потому что работают не хуже крупных. Обозначились проблемы логистики, никак не улаживаются взаимоотношения застройщиков и естественных монополистов, компании ратуют за ускорение строительного процесса.

Светлана Журбина, финансовый директор РОСТерм Северо-Запад:

— Есть хороший пример — субсидирование промышленного лизинга: в этом году он был ориентирован только на средний и крупный бизнес, было бы здорово поддержать и малый бизнес.

Также мы считаем необходимым субсидировать ставки по кредитам — в текущем году такая помощь была направлена только на инвестиционные цели и с большим ограничением на другие бизнесы собственника. Например, не на поддержку торговли строительными материалами, хотя все поставки материалов (в том числе зарубежные) перешли на полное авансирование.

Нужны субсидии лизинговых платежей на оборудование и транспорт, рекламы и продвижения; увеличить границы выручки реестра МСП: порог в 2 млрд уже не отражает реалий среднего бизнеса.

Кроме того, необходимо повышать транспортную доступность районов.

Виктория Нестерова, владелец, генеральный директор АО «Фирма Изотерм»:

— Льготная ипотека оказала благотворное влияние не только на строительную отрасль, но и дала импульс развитию смежных областей. Фактически доступные кредиты в целом положительно влияют на экономику и являются необходимым условием для поддержания стабильности на строительном рынке.

Необходимо сохранить программу субсидирования ставок по ипотеке, чтобы поддерживать спрос.

Анжелика Альшаева, генеральный директор Агентства недвижимости «КВС»:

— В нынешней ситуации практически единственным драйвером спроса на квартиры в новостройках является дешевая ипотека. Большинство людей, которые сейчас приобретают жилье, стремятся воспользоваться государственными программами (льготной и семейной ипотекой), а также субсидированной ипотекой от застройщиков с низкими ставками. Разумеется, отмена этих мер поддержки очень сильно ударит по строительной отрасли. Поэтому я надеюсь, что льготная ипотека все-таки будет продлена: сейчас это самая популярная ипотечная программа, так как она, в отличие от семейной, подходит практически всем покупателям.

Максим Нечипоренко, заместитель генерального директора компании Renga Software:

— Мы работаем со всеми сегментами строительной отрасли — крупные, средние и небольшие проектные организации в гражданском и промышленном строительстве. Если для крупных компаний ситуация управляемая: заказы более долгосрочные и спланированные, то у небольших и мелких организаций ситуация менее контролируемая. Справиться с задачей по переходу на ТИМ или на отечественное ПО им сложнее, так как это сопровождается дополнительными затратами и необходимостью обучить сотрудников. Оказать поддержку им могла бы программа помощи в приобретении, использовании и внедрении инженерного ПО. Например, у РФРИТ есть одно из направлений по поддержке МСБ, но это касается ПО, реализованного через облачную инфраструктуру, а большая часть инженерного ПО — десктопные и не попадают в данный перечень. Поэтому модификация этого механизма или введение похожего тоже стало бы мерой поддержки, как и в целом налоговые льготы для проектных организаций, от которых зависит качество строительства.

Андрей Паньков, заместитель генерального директора по производственным вопросам Объединения «Строительный трест»:

— На мой взгляд, необходимо обратить внимание на градостроительные регламенты и темпы работы естественных монополий, поскольку связанные с ними процедуры зачастую становятся наименее прогнозируемыми как по срокам, так и по стоимости. Это приводит к увеличению рисковой составляющей проекта и, как следствие, к росту себестоимости строительства.

Владимир Марков, генеральный директор производственной компании ТЕХНОНИКОЛЬ:

— В поддержке нуждается логистическая составляющая для экспорта строительных материалов на условиях, доступных в текущих условиях рынка. Если мы говорим об ориентации на Азию, то стоит отметить, что реализация Минтрансом программы по расширению пропускной способности МАППов существенно отстает от текущих потребностей. Работы по расширению логистических каналов завершатся только к концу 2026 года. При этом запланированная пропускная способность МАППов на границе с Китаем уже не соответствует текущим потребностям, и к концу 2026 года пропускная способность пунктов пропуска на российско-китайском участке государственной границы после комплексного обустройства будет увеличена: в автомобильных пунктах пропуска — грузовых транспортных средств — 4,4 тыс. ед. в сутки (1,62 млн ед. в год). По нашим расчетам, целевой показатель пропускной способности должен быть 7–9 тыс. фур в сутки.

И еще крайне важно, чтобы в текущих условиях в погоне за сокращением требований и сроков строительства не было снижения требований к качеству строящихся домов и зданий, к их энергоэффективности. Ведь фокусировка на стоимости квадратного метра сейчас, без учета затрат в течение жизненного цикла здания, негативно скажется как на качестве проживания жильцов в этих домах, так и на затратах на ремонт здания, и на промышленности строительных материалов.

Данил Кругов, генеральный директор ООО «Оптимум Прайс»:

— В долгосрочной перспективе хотелось бы видеть компании из России полноценными участниками мировой экономики, способными вырасти в нечто глобальное. Наш анализ глобального рынка строительства показывает, что во многих сферах отечественные технологии и материалы, подход к некоторым вопросам могли бы быть не просто конкурентоспособны, но заполнить определенный вакуум во многих развитых странах. Например, я знаю коллегу, который из небольшого российского городка поставляет в США... установки для монтажа фундаментов из бетонных свай. Актуально ли это «там»? Да! Деньги приносит нашему парню? Конечно! А знаете, как организован бизнес? Через пень-колоду. Потому как бюрократия. Невозможно просто вот так взять и организовать строительную компанию в Штатах, Европе, Азии. Что мешает? Отсутствие информации, незнание языков, местных законов. И что, неужели чиновничий аппарат не может в этом помочь? Не может организовать юристов, консультантов, переводчиков? Да конечно же может! Сколько раз я уже обращался с этой инициативой. Тут же на форумах вскакивают с места диванные эксперты, отсылающие меня на некие центры типа РЭЦ (Российский экспортный центр), которые заводят одну и ту же шарманку: давайте мы вам за 50% организуем стенд в Таиланде через полгода. Какое это отношение имеет к практическому началу деятельности, к бизнесу, к прибыли? Да никакого! Вот такую меру поддержки по реальному выходу российских компаний за рубеж могло бы организовать Правительство РФ. Как и что нужно делать? Так спросите у меня, у прочих инициативных в этом плане игроков рынка — мы готовы подсказать и системно подключиться к решению вопроса!

Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ:

— Достижению плановых показателей по ежегодному вводу в эксплуатацию не менее 120 млн кв. м жилья к 2030 году поспособствует разработка временного упрощенного порядка ввода объектов в эксплуатацию в 2022 году, который определит возможный процент недоделок (из-за отсутствия поставок иностранного оборудования, входящего в комплектацию объекта), не влияющего на основное функциональное назначение объекта, что поможет снизить некоторые административные барьеры, в том числе связанные с задержками по вводу объектов в эксплуатацию.

Еще одной мерой поддержки для подрядчиков также может стать предложение НОСТРОЙ об отмене требований об обеспечении исполнения контракта, цена которого не превышает 60 млн рублей, путем внесения на счет заказчика собственных средств или предоставления банковской гарантии.

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: 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 Редуто (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 — 12 000 экземпляров. Заказ № 101
Подписано в печать по графику 18.00 02.12.2022
Подписано в печать фактически 18.00 02.12.2022

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.)

РОСТерм открыл производство кабель-каналов

Татьяна Рейтер / Крупнейший на Северо-Западе производитель труб и фитингов из полимерных материалов РОСТерм запустил линию, которая будет выпускать кабель-каналы из ПВХ.

Новое производство — еще один шаг компании к комплексному оснащению зданий и сооружений современными инженерными системами. Сейчас линейка продукции РОСТерм из материалов PE-Xa, PE-Xb, PPSU, PVDF, PP-R составляет примерно 80% ассортимента изделий, необходимых для внутренних систем отопления и водоснабжения.

В торжественной церемонии открытия нового производства приняли участие вице-губернаторы Санкт-Петербурга Кирилл Поляков и Анатолий Повелий.

— Мы долго шли к новому направлению по переработке сложных полимеров, уже имея высокий уровень компетенции в создании и производстве труб и фитингов, — отметил **генеральный директор компании РОСТерм Северо-Запад Иван Богаев**. — Чтобы создать качественный состав ПВХ, необходимо использовать 15 компонентов в нужной пропорции и в правильном состоянии. Тем не менее мы смогли реализовать этот проект достаточно быстро и оперативно.

— Очень приятно посетить предприятие, которое в такой сложной экономической ситуации удерживает лидирующие позиции во многом благодаря руководителям-энтузиастам с замечательной командой, — заверил **вице губернатор Кирилл Поляков**. — Мы со своей стороны будем оказывать им всестороннюю поддержку.

По словам вице-губернатора, подобные меры поддержки промышленных предприятий города уже составили в совокупности порядка 40 млрд рублей, что позволило добиться значительных результатов в объемах производства.

— Я курирую жилищно-коммунальную сферу, которая находится в прямой зависимости от ваших производственных успехов, — обратился к сотрудникам РОСТерм **вице-губернатор Анатолий Повелий**. — В начале года, когда многие западные поставщики инженерных систем ушли с рынка, меня часто и с опасением спрашивали о перспективах развития отрасли и закупке оборудования. Но я был уверен, что отечественные производители смогут обеспечить строителей и ЖКХ. Сегодня я получил еще одно подтверждение своих прогнозов: предприятие продемонстрировало качество и ассортимент продукции, необходимые компетенции и готовность расширить свои позиции на рынке. Нет сомнений, что ваша компания будет успешно продвигаться вперед, а мы — пользоваться ее продукцией.

Экструзионное оборудование по выпуску кабель-каналов установлено в помещении размером 2500 кв. м, специально построенном для нового производства. РОСТерм планирует разместить на новых площадях еще четыре линии по выпуску труб из сшитого полиэтилена PE-Xa (две линии будут смонтированы до конца 2022 года), увеличить участок формовки фитингов с 12 до 33 пластавтоматов. Речь идет и о развитии линейки для электрики: ранее РОСТерм уже приступил к производству распределительных коробок в объеме 1,2 млн штук в год.

В сложившихся экономических условиях стратегия компании направлена на обновление продукции и наращивание выпуска самых востребованных изделий, в том числе флагманского продукта из сшитого полиэтилена PE-Xa — оптимизированного варианта аксиальной системы REHAU. В текущем году производство этой единственной в РФ системы уже превысило 6 млн метров, которых хватило бы на оснащение 200 многоквартирных домов.

Начиная с 2014 года компания РОСТерм произвела 150 миллионов метров труб и реализовала более 2,5 тысячи проектов в новом жилищном строительстве. Объем постоянной складской программы составляет 600 млн рублей, ассортимент продукции — порядка 25 тысяч товарных позиций.

Фото: пресс-служба РОСТерм

Александр Вахмистров: «Смотрю в будущее с оптимизмом!»

Татьяна Рейтер / Координатор Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) по Санкт-Петербургу Александр Вахмистров подвел итоги уходящего года и рассказал «Строительному Еженедельнику» о том, что ждет строительную отрасль в ближайшем будущем.

— Александр Иванович, как вы оцениваете влияние событий 2022 года на строительный комплекс Санкт-Петербурга и его перспективы в следующем году?

— Прежде всего надо отметить, что, несмотря на ограничения, связанные с введением санкций, строительный рынок Санкт-Петербурга продолжил активно развиваться. В новых экономических условиях застройщики показывают высокие темпы жилищного и социального строительства. Кроме того, система эскроу-счетов себя полностью оправдала — застройщики стараются как можно быстрее и с меньшими издержками вводить в эксплуатацию новые дома. Поэтому уверен — в этом году все обязательства перед покупателями квартир строителями будут выполнены.

Не могу не отметить также высокие темпы бюджетного строительства: уже третий год на рынке идет активное выполнение и перевыполнение планов капитального строительства за счет средств, выделяемых городом. Мы видим, как много в городе строится детских садов, школ, поликлиник и других социальных объектов. Хочу вспомнить и тот вклад петербургских строителей в развитие системы здравоохранения, который позволил городу не только успешно бороться с пандемией, но и в кратчайшие сроки заняться перепрофилированием больниц, созданием многопрофильных и специализированных клиник. Строительные работы тогда велись на пике заболеваемости, на стройплощадках были организованы медицинские центры, налажено снабжение средствами индивидуальной защиты, а также система сдачи ПЦР-тестов, вакцинация. Строительная отрасль научилась работать в сложных условиях, поэтому нет сомнений, что она преодолеет и новые вызовы.

— Эти новые вызовы не заставили себя долго ждать. Насколько остро, по вашему мнению, в этом году встала для строительного рынка проблема импортозамещения стройматериалов и оборудования? Можно ли выделить наиболее уязвимые позиции?

— Конечно, вводимые на протяжении 2022 года санкции оказали влияние на стройиндустрию. В основном они отразились на поставках импортного оборудования: лифтов, вентиляционных систем, насосного и электромеханического оборудования, трансформаторов, слаботочных систем.

Пока еще трудно до конца оценить глубину проблемы, так как в первые месяцы застройщики успели закупить оборудование за рубежом и законтрактованные поставки шли в течение года, хотя и с большим трудом. В то же время в отрасли началось активное импортозамещение, поиск аналогов и разработка собственной продукции. Так, например, ООО «МЛМ Невский Лифт» на сегодняшний день имеет собственное сборочное производство лифтового оборудования на заводе в Санкт-Петербурге. Компания даже стала победителем номинации «Лидер импортозамещения» в конкурсе «Строитель года». А ведь на лифтовой отрасли ограничение импорта отразилось особенно тяжело, и проблемы с комплектацией возникли даже у крупных производителей, поставляющих лифтовое оборудование для строительства жилья эконом-класса. Хотя в этом году все в основном справились с проблемами. Трудно оказалось подобрать замену и слаботочному оборудованию, программному обеспечению, системам автоматизации и диспетчеризации. Но и здесь нашлись вполне качественные и работоспособные аналоги.

Фото: СРО А «Объединение строителей СПб»

Надо отдать должное правительству страны, которое активно поддерживает предприятия, ищущие свое место в освободившейся нише. И хотя в короткие сроки проблему импортозамещения целиком не решить, какое-то время она еще будет негативно влиять на работу отрасли, но пока я не знаю случаев остановки строительства из-за нехватки импортных материалов или оборудования.

> **Вопросы, связанные с замещением поставок из-за рубежа, существуют и оказывают влияние на отрасль, но они решаются. Не знаю случаев, когда бы стройка встала из-за нехватки импортных материалов и оборудования**

— Сможет ли помочь в решении данной проблемы формируемый НОСТРОЙ Каталог импортозамещения?

— Каталог НОСТРОЙ необходим при подборе аналогов импортной продукции и стройматериалов, чтобы дать возможность специалистам компаний увидеть этот набор и оперативно отреагировать. Это такая подсказка, способ установить горизонтальные связи между торговыми домами и производителями. Но сам по себе каталог не гарантирует, что подобную замену можно будет осуществить без проблем — все-таки мощности российских производств небезграничны.

— Программа льготной ипотеки завершается в конце года. Минфин выступает против ее продления. Какие последствия для строительной отрасли города это повлечет, по вашему мнению? НОСТРОЙ собрался обратиться в Правительство РФ, чтобы программа была продлена. Как вы оцениваете шансы на успех обращения?

— Объемы ввода жилья — важнейший показатель состояния отрасли, и льготная ипотека является мощным стимулом спроса и ускорения жилого строительства. Но надеяться на то, что льготная ипотека будет длиться вечно, не приходится — это временная, вынужденная мера, а не инструмент рыночной экономики. Поэтому, скорее всего, решение будет приниматься по первым итогам состояния рынка в 2023 году. Кроме того, программы льготного ипотечного кредитования сохраняются для поддержки разных групп населения: многодетных семей, военнослужащих, жителей села, Дальнего Востока.

— Прокомментируйте, пожалуйста, как сегодня развивается процесс саморегулирования в отрасли?

— Саморегулирование в строительстве — это состоявшийся и устоявшийся институт, который будет совершенствоваться и меняться в соответствии с требованием времени. Один из нынешних трендов его развития связан с сокращением требований членства в СРО для небольших предприятий отрасли. Таким образом, части компаний с незначительными объемами работ и отсутствием рисков, подлежащих возмещению из компенсационных фондов СРО, уже не нужно быть членами саморегулируемых организаций.

Другое направление развития связано с информационной открытостью. НОСТРОЙ намерен сделать максимально удобным и прозрачным поиск информации о каждой компании, чтобы заказчик мог легко и быстро получить все необходимые ему данные: по допускам, по выполненным ранее работам, по численности работников, наличию специалистов в реестре НРС и т. д. Строительным организациям нужно будет только своевременно предоставлять статистические данные в информационный ресурс НОСТРОЙ.

— Как решаются сегодня кадровые вопросы в отрасли и с какой целью организуются конкурсы профессионального мастерства?

— Кадровые вопросы всегда были в центре внимания НОСТРОЙ. Определенная нехватка квалифицированных кадров в строительстве существует до сих пор, и в ближайшее время от этого никуда не деться. Чтобы привлечь в отрасль молодежь и повысить квалификацию специалистов, предпринимается ряд мер. В регионах созданы Центры независимой оценки квалификации, в которых каждые пять лет можно сдать экзамены, в том числе дистанционно, и подтвердить свою квалификацию. Большое внимание НОСТРОЙ уделяет профессиональным конкурсам, направленным на популяризацию строительных профессий. Причем в соревнованиях могут участвовать и уже состоявшиеся специалисты, и учащиеся отраслевых колледжей. Отрадно, что в этом году на II Международном строительном чемпионате в ходе Всероссийского этапа конкурса «Строймастер» команда из Петербурга заняла первое место. В личных зачетах представители петербургских строительных организаций тоже вошли в тройку лучших в стране.

— И напоследок несколько слов о перспективах строительного рынка в Санкт-Петербурге.

— Ситуация в отрасли складывается не самая простая, и строить прогнозы — неблагодарное занятие. Мы не знаем, стоит ли ждать новых вспышек заболевания ковидом, не можем в полной мере оценить проблемы с отсутствием импортных материалов и оборудования, нам трудно предугадать, какими будут объемы строительства.

Тем не менее я смотрю в будущее с оптимизмом. Рынок жилья продолжит расти, несмотря на возможную стагнацию продаж. Перспективы финансирования за счет федерального и регионального бюджетов на ближайшие три года указывают, что Правительство планирует направить крупные средства на строительство социальных объектов, метро, транспортной инфраструктуры. Поэтому строительный рынок будет развиваться, несмотря ни на что.

В преддверии наступающего 2023 года хочу пожелать всем представителям строительного комплекса нашего города крепкого здоровья, выгодных контрактов и новых интересных объектов.

Обмен опытом: партнеры «Полипласт Северо-запад» посетили заводы Казани

16–18 ноября руководители бетонных и ЖБИ заводов СЗФО посетили в Казани три производственные площадки. Целью промышленной экскурсии был обмен опытом и налаживание сотрудничества между предприятиями двух регионов.

Первым пунктом программы стал осмотр одного из заводов группы «Полипласт», где гости увидели новый цех производства химической продукции, складские мощности и лабораторию контроля качества. Руководитель «Полипласт-Казань» Максим Семеленов рассказал о важности обучения и сохранения кадров на любом предприятии, отметив, что 90% коллектива работает уже больше пяти лет.

Далее по плану следовал «Казанский ДСК», при посещении которого делегация из Санкт-Петербурга отметила высокую культуру и эффективность производства, открытость руководства предприятия для диалога и желание использовать новые технологии, что дает ему преимущества на рынке. Главный технолог поделилась нюансами внедрения современных технологий в производственный процесс, тем, как технические изменения на отдельно взятом участке влияют на скорость и качество выпуска готовой продукции, показала, как изготавливаются и обрабатываются отдельные детали для домостроения. Директор компании Андрей Некрасов продемонстрировал процессы маркировки и учета конструкций на производстве, систему контроля эффективности каждого участка, которые помогли исключить человеческий фактор при складском хранении и приемке изделий у заказчика. Он также отметил, что самый ценный ресурс компании — это сотрудники, развитием и обучением которых они занимаются непрерывно.

Заключительным этапом промышленной экскурсии стало посещение производства ЖБИ «Казметрострой». По словам руководителя предприятия Николая Хорева, этот завод изначально создавался как экспериментальный для оборонного комплекса, но затем был передан в гражданскую строительную отрасль. Задача производства на сегодняшний день — выпуск в короткие сроки деталей с повышенными техническими требованиями для строительства метро. Предприятие постоянно следит за новыми трендами и оперативно внедряет их, тем самым повышая эффективность производства и улучшая качество готовой продукции. Николай Хорев поделился с собравшимися, каких принципов придерживается завод при выпуске изделий, продемонстрировал, как ведется учет и хранение арматуры, показал, как оптимизировали участок вязки и какое значение руководство компании уделяет организации информационных стендов для сотрудников. В завершение экскурсионного осмотра предприятия он предложил каждому участнику оставить пожелания и свое видение организации производственных процессов для дальнейшего рассмотрения и внедрения.

После деловой части программы группа отправилась на ознакомительную экскурсию по достопримечательностям Казани. Вне сомнений, эта поездка помогла созданию новых деловых контактов между предприятиями разных регионов, что будет способствовать дальнейшему взаимодействию специалистов в работе над снижением издержек и повышением качества выпускаемой продукции. Все участники отметили высокий уровень организации поездки со стороны компании «Полипласт» и выразили желание посетить предприятия других регионов России.

Фото: пресс-служба «Полипласт Северо-запад»

Виды на экспертизу из «одного окна»

Светлана Лянгасова / В начале ноября Правительство России утвердило Стратегию развития строительной отрасли. Документ предполагает, что к 2030 году сроки инвестиционно-строительного цикла сократятся на 30% по сравнению с показателями 2019 года, количество предоставляемых документов, сведений и согласований уменьшится вдвое, а большинство административных процедур будет оптимизировано и переведено в электронный вид. Собственно, часть задуманного уже реализована — Главгосэкспертиза запустила работу в режиме одного окна, согласно которому экологическая и строительная экспертизы проекта проходят параллельно. Об особенностях процедуры рассказала начальник Управления экологической экспертизы Главгосэкспертизы России Оксана Родивилова.

— Оксана Викторовна, каков новый порядок прохождения государственной строительной и экологической экспертиз в режиме одного окна?

— С 1 сентября вступили в силу положения двух нормативных документов, которые изменили для застройщика не столько порядок, а скорее ритм прохождения экспертизы. Так, Постановление Правительства № 711 от 22 апреля 2022 года исключает из 145-го постановления «О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий» подпункт «з» пункта 13, который требовал обязательного предоставления заключения экологической экспертизы при подаче документации на государственную экспертизу. Теперь проведение двух экспертиз стало возможным параллельно, а не обязательно последовательно, как было раньше.

Второе нововведение, которое вступило в силу с 1 сентября (по Постановлению Правительства РФ № 2366 от 20 декабря 2021 года), подразумевает синхронное проведение государственной экспертизы и государственной экологической экспертизы в рамках одного окна. Таким образом, заказчик может подавать один комплект документации в автоматизированную систему Главгосэкспертизы России. Дальше две экспертизы проходят параллельно с обязательной синхронизацией сроков. И на выходе заказчики получают два независимых заключения.

— В чем преимущества такой процедуры?

— Прежде всего в общем сокращении сроков проведения экспертизы, поскольку две независимые процедуры теперь проходят одновременно. Второе несомненное преимущество в том, что эксперты двух ведомств видят и оценивают один и тот же комплект документации.

— Насколько короче стал инвестиционный цикл благодаря синхронизации, «запараллеливанию» экспертиз?

— Он стал короче ровно настолько, сколько времени раньше занимало проведение экологической экспертизы — а это не менее 60 дней, плюс дополнительное время на приемку документов и другие процедурные вопросы, включая подготовку приказа Росприроднадзора по итогам экспертизы. И только после получения положительного заключения экологической экспертизы, то есть минимум через два месяца, можно было подавать документы на государственную экспертизу. Так что в случае одного окна экономия времени значительная: объект может выйти на стройку как минимум на два месяца раньше.

— Идет ли в данном случае речь о переформатировании института государственной экспертизы и как вообще изменился уровень входного контроля документации — он стал ниже или, наоборот, повысился и, соответственно, возросла нагрузка и степень личной ответственности экспертов?

— Речи о переформатировании института государственной экспертизы не идет в принципе. Согласно Постановлению Правительства № 2366, появилась возможность подачи документации в одно окно, а процессы экспертиз проводятся в соответствии с установленным регламентом. То есть в случае государственной экспертизы она как проводилась по 145-му постановлению, так и проводится теперь. Уровень входного контроля также остался прежним: в новых постановлениях об одном окне нет положений, которые бы что-то меняли в перечне предоставляемой на экспертизу документации. При этом контроль комплектности и достаточности документов осуществляется Росприроднадзором и Главгосэкспертизой в прежнем порядке и независимо друг от друга. Но так как постановлением Правительства предписано обязательное условие — начинать обе экспертизы одновременно, то, конечно же, для синхронизации придется ждать, пока будут полностью завершены процедуры предпроверки с обеих сторон.

Что касается дополнительной нагрузки и степени личной ответственности экспертов, то повторю, что поскольку не меняется наш основной регламентирующий документ — Постановление 145, где прописан порядок проведения государственной экспертизы, то никакой новой нагрузки на экспертов или каких-то шагов к повышению или понижению их ответственности также не происходит. Просто прежние задачи и функции специалистов Главгосэкспертизы и Росприроднадзора выполняются параллельно.

— Какая роль в работе одного окна отводится информационным системам Главгосэкспертизы и Росприроднадзора? Интегрированы ли они между собой для оценочных процедур и какая работа для этого проводится на подготовительном этапе?

— Информационная система Главгосэкспертизы действительно претерпела существенные изменения в связи с предстоящей работой одного окна. Например, для заказчиков там появились возможности подгружать комплекты необходимой документации для Росприродназора. Для этого наши системы были интегрированы друг с другом в подготовительный период. Кроме того, АИС «Главгосэкспертиза» все материалы, включая проектную, исходно-разрешительную и другую документацию, автоматически передает в систему Росприроднадзора. В тех точках, где необходим обмен статусами — на приемке документов, на стадии выдачи замечаний или подготовки заключения, — системы также взаимодействуют друг с другом. И я считаю большим плюсом, что в итоге такой межведомственной интеграции было принято решение о том, что проектная документация, откорректированная по замечаниям обеих экспертиз, все-таки загружается в одно окно, которым является в данном случае АИС «Главгосэкспертиза». И уже оттуда вся документация автоматически перенаправляется в информационную систему Росприроднадзора.

Таким образом, наша давняя идея о том, что эксперты должны смотреть в «один телевизор», реализована в нынешней архитектуре межведомственного взаимодействия.

— Правила редко бывают без исключений. Предусмотрены ли они в случае введения одного окна экспертизы и распространяются ли на особо охраняемые природные территории?

> **Вступили в силу новые положения о проведении государственной экспертизы и государственной экологической экспертизы в режиме одного окна. Об особенностях процедуры рассказала начальник Управления экологической экспертизы Главгосэкспертизы России Оксана Родивилова**

Фото: пресс-служба Главгосэкспертизы

— Действующим законодательством никаких исключений в этом случае не предусмотрено. В отношении особо охраняемых территорий, наоборот, режим одного окна стал дополнительной гарантией неприкосновенности. Так как экологическая и государственная экспертизы проводятся параллельно, то все замечания государственной экспертизы тут же находят отражение в проектной документации, к которой ровно такой же доступ имеют эксперты Росприроднадзора. Поэтому они сходу понимают, насколько те или иные изменения в проекте влияют на компоненты окружающей среды и допустимы ли они в принципе.

Я думаю, это в целом большой прорыв — то, что застройщику не нужно после внесения изменений в проектную документацию по итогам государственной экспертизы возвращаться в экологическую экспертизу, чтобы обосновать свои решения с точки зрения природоохранных требований. Теперь все это происходит одномоментно в рамках одной экспертизы.

— Насколько готовы к новому формату заявители и какие вопросы чаще всего задают лично вам по поводу одного окна?

— С точки зрения алгоритма подачи документов на экспертизу для заявителей ничего не изменилось, во всяком случае, они могут пользоваться привычным функционалом личных кабинетов в АИС «Главгосэкспертиза». Кроме того, что там появилась еще одна кнопка — «зайти в режиме одного окна», также добавились поля, которые нужно заполнить для прохождения экологической экспертизы. Но все эти сведения наши заявители заполняли и раньше, когда подавали заявление на экологическую экспертизу отдельно, через систему Росприроднадзора. Теперь все те же данные вносятся при подаче документов и на государственную экспертизу.

— С момента вступления в силу нового положения прошло два месяца. Какие результаты уже получены по итогам введения режима одного окна?

— За три месяца на экспертизу подано 89 заявлений. Из общего числа проектов, поступивших на конец ноября в АИС «Главгосэкспертиза», 24 находятся в стадии формирования, 15 проходят параллельную экспертизу в Росприроднадзоре через систему взаимодействия с ПТК «Госконтроль».

По оставшимся проектам проводится совместная работа (проверка комплектности, формирование договоров) в двух ведомствах.

Заявленные за этот срок объекты капстроительства представляют практически все виды производственной деятельности с повышенными природоохранными требованиями. Большая часть из них — восемь объектов — планируется к реализации в сфере добычи, транспорта и хранения углеводородов.

Нашим строителям нужны российские трубы

Татьяна Рейтер / Строительной отрасли и ЖКХ не грозит остаться без качественных полимерных изделий из-за ухода с рынка зарубежных поставщиков. На днях крупнейший производитель полимерных труб на Северо-Западе РОСТерм запустил новое производство по выпуску кабель-каналов из ПВХ и заявил об амбициозных планах на будущее.

Счет идет на миллионы

История производства РОСТерм начиналась в 2014 году с единственной линии по выпуску трубы из сшитого полиэтилена PE-Xb. С тех пор парк производственного оборудования многократно вырос, ассортимент продукции значительно расширился, а общий объем выпуска за прошедшие годы превысил 150 млн метров полимерных труб и 30 млн фитингов.

Основной производственный актив компании — завод в Санкт-Петербурге, выпускающий трубы и фитинги из полипропилена, трубы из сшитого полиэтилена PE-Xb и PE-Xa, термостойкого полиэтилена PE-RT, гофрированные трубы, фасонные элементы и комплектующие для монтажа — всего 25 тысяч товарных наименований. Предприятие может выпускать до 55 млн метров труб в год.

— Завод производит в сутки из сшитого полиэтилена примерно 20 км труб для теплого пола и от 10 до 20 км труб для отопления при горизонтальной разводке, — поясняет **коммерческий директор дилерской структуры предприятия ООО «РТСЗ» Максим Кордюков.** — Выпуск полипропиленовой трубы составляет 60—80 километров на четырех производственных линиях.

В 2022 году спрос на продукцию РОСТерм резко вырос: по итогам первых десяти месяцев поставки труб из сшитого полиэтилена увеличились втрое, фитингов — в шесть раз, переработка полипропилена — на 50% по сравнению с прошедшим годом. На руку отечественным производителям сыграл уход с российского рынка зарубежных поставщиков полимерных труб Uponor и Rehau. Свободную нишу уверенно занял флагманский продукт РОСТерма — аксиальная система PE-Xa, для которой трубы из сшитого полиэтилена, фитинги PPSU/PVDF и гофрированная труба изготавливаются на одной площадке. К началу 2022 года завод занимал второе место по выпуску труб PE-Xa, а сейчас является единственным в России производителем системы PE-Xa. В этом году РОСТерм запустил в производство фитинги диаметром до 125 мм и вывел на рынок новую продукцию из ПНД и ПВХ для электрики под торговой маркой MIRKL: гофрированные кожухи из ПНД и ПВХ, распределительные коробки и кабельные каналы.

— В марте 2022 года мы изменили стратегию развития предприятия и инвестировали в производство труб PE-Xa, — рассказывает **генеральный директор ООО «РТСЗ» Александр Дядин.** — Две дополнительные линии из четырех запланированных запустим уже в декабре, что увеличит выпуск самой востребованной строительным рынком трубы в два раза — с 6 млн метров в этом году до 12 миллионов в следующем — этого хватит на оснащение 400 новых жилых домов.

В открытии нового цеха принял участие вице-губернатор Кирилл Поляков, который заверил генерального директора Ивана Багаева, что Санкт-Петербург заинтересован в перспективных предприятиях и готов оказывать им поддержку

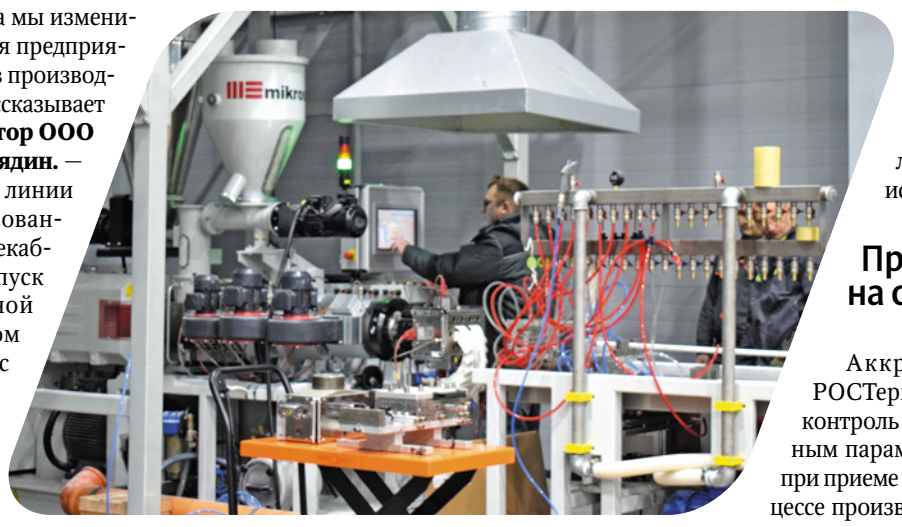
Сквозь огонь, воду и экструдеры

Производство РОСТерм — это 10 линий и 12 термопластавтоматов на одной площадке. Процесс производства всех полимерных труб состоит из схожих этапов: сырьевые гранулы загружают в бункеры с высокоточными дозаторами, смесь нагревают в камерах для получения пластичной массы, из которой с помощью экструдеров формируется готовое изделие заданного диаметра. После вакуумного калибратора трубу охлаждают в водяной ванне, которая тянется на десятки метров через весь цех. После охлаждения трубу еще раз калибруют, маркируют, разрезают и отправляют на склад.

Отличия между линиями в том, что для производства трубы PE-Xa используется технология сшивки молекул с добавлением пероксида в инфракрасной печи, а для PE-Xb — с добавлением кремния под действием высоких температур. Для получения полипропиленовой армированной трубы в экструдере формируется трехслойный композит, в котором средний слой из компаунда со стекловолокном соединяется под действием давления и температуры с частицами полипропилена. В итоге получается прочная монолитная конструкция, в которой прослойка из стекловолокна уменьшает коэффициент теплового расширения и служит дополнительным барьером для проникновения кислорода сквозь стенку трубы.

В этом году на заводе налажен самостоятельный выпуск компаунда из сырья с предприятий СИБУР и ЛУКОЙЛ. Теперь технологи могут контролировать качество всех компонентов полипропиленовой трубы, а качеству в РОСТерм уделяют огромное внимание. Так, для комбинированных фитингов закладные изготавливаются только из латуни 617, а не из оцинкованной стали, а сами фитинги формируются «с запасом» по толщине стенок. Основная номенклатура производится только из первичного сырья, хотя стандарты допускают использование отходов.

— Все дозаторы на линиях автоматизированы, — рассказывает Александр Дядин. — Это позволяет при запуске минимизировать пусковой брак. На линиях каждый час автоматически срезается кусок трубы, и оператор измеряет толщину, диаметр, овальность. Образцы из каждой партии поступают в лабораторию для углубленных испытаний.



Новая линия по выпуску кабель-каналов под брендом MIRKL рассчитана на ежегодное производство до 3 млн погонных метров продукции из ПВХ

Проверка на стрессоустойчивость

Аккредитованная лаборатория РОСТерм обеспечивает непрерывный контроль соответствия продукции заданным параметрам и требованиям ГОСТов при приеме сырья и комплектующих, в процессе производства, в ходе научно-исследовательских разработок, во время приемосдаточных испытаний.

Образцы материалов испытывают на растяжение и изгиб, кипятят в агрессивной химической среде, состаривают в гидротанке — все это для того, чтобы убедиться в качестве изделий и гарантировать им не менее 25 лет эксплуатации. Современное оборудование дает возможность определить точную геометрию трубы, степень сшивки полимерного материала, содержание летучих веществ, стойкость соединений под воздействием температуры и давления и другие характеристики в строгом соответствии с ГОСТами.

Лаборатория РОСТерм — одна из немногих в стране, где используется оборудование для ДСК, или дифференциальной сканирующей калориметрии. По словам **директора производства Евгения Горбунцова,** этот метод определяет «отпечаток пальца» любого полимера.

— Пластики разного качества обладают рядом схожих характеристик, — поясняет он. — А в нашей лаборатории можно не только определить все компоненты состава сырья, но и выяснить, смешал ли поставщик разные партии или добавил в него вторичку.

Гордость заводской лаборатории — уникальное оборудование для дифференциальной сканирующей калориметрии, которое обеспечивает высокое качество выпускаемой продукции

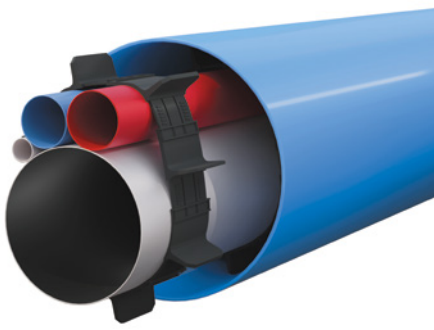
Подводя итоги

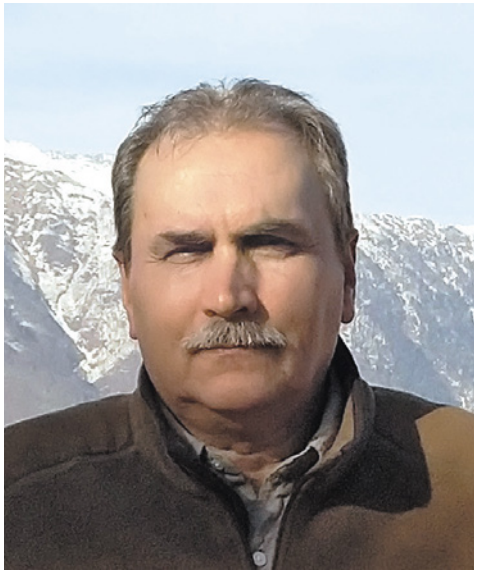
Сейчас линейка продукции РОСТерм из материалов PE-Xa, PE-Xb, PPSU, PVDF, PP-R составляет примерно 80% ассортимента изделий для внутренних систем отопления и водоснабжения. Но компания не останавливается ни на достигнутых объемах производства, ни на ассортименте. Если в начале года на заводе работало 10 единиц оборудования, то сейчас их уже 22, а в следующем году может стать более 30. Под новое оборудование построен цех площадью 2500 кв. м, идет строительство автоматизированного складского комплекса. Дополнительные площади позволят увеличить выпуск трубы PE-Xa и гофрированного кожуха как минимум втрое в 2023 году. Планируется увеличить количество термопластавтоматов до 33 единиц, расширить ассортимент PPSU-фитингов, нарастить количество гильз PVDF в два раза.

— Для нас наступило время возможностей, и мы стараемся его использовать, — считает Александр Дядин. — На рынке востребована продукция, которую еще никто не заместил. Можно переключиться с европейских на китайских или турецких поставщиков, но мы хотим, чтобы строители могли возводить дома из российских материалов.

Фото: пресс-служба РОСТерм

«АктивПитерСтрой»: итоги импортозамещения





Восемь лет назад петербургская компания «АктивПитерСтрой» приступила к производству современных материалов для монтажа трубопроводов. Сегодня ассортимент выпускаемой продукции позволяет ей реализовывать комплексные решения по герметизации проходов труб и кабелей, а большинство разработок не имеет аналогов. Присутствие на рынке компании, которая изготавливает продукцию из российского сырья, означает доступность складских запасов, быструю и надежную доставку, стабильные цены и постоянные разработки новых материалов в контакте с проектировщиками и технологами. Преимущества отечественного поставщика уже оценили предприятия инженерной инфраструктуры Санкт-Петербурга ГУП «Водоканал», ГУП ТЭК, Еврогазпроект, ведущие застройщики, проектные и подрядные организации, торговые фирмы, телекоммуникационные и электроэнергетические фирмы. В послужном списке компании — тысячи завершенных проектов. О развитии предприятия и работе с заказчиками рассказывает генеральный директор ООО «АПС» Павел Кулаев.

— Павел Борисович, какую продукцию ваша компания представляет на строительном рынке?

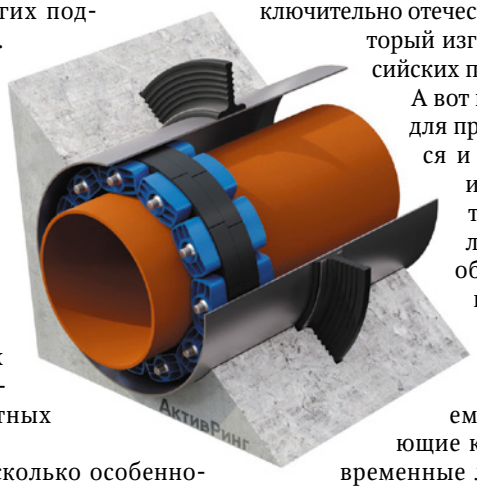
— Основные группы — три. Это материалы под зарегистрированной товарной маркой АктивРинг® для герметизации кабельных и трубных проходов через препятствия и строительные конструкции. Они включают звеньевые и кольцевые уплотнители межтрубного пространства, многокабельные проходки для двух и более кабелей, гидроизолирующие воротники, а также готовые к установке комплектные узлы герметизации.

Вторая группа — материалы той же марки для протяжки труб в футлярах и защитных трубах. К ним относятся опорно-направляющие кольца и герметизирующие манжеты.

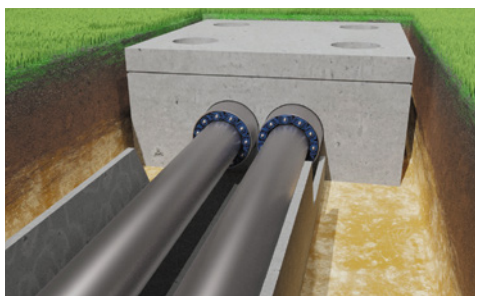
Третью группу составляют импортные электросварные фитинги и сварочное оборудование Plasson для монтажа трубопроводов из полиэтилена (ПНД): соединительные муфты; тройники, заглушки, отводы, седелки для врезки в трубопроводы; запорная арматура.

— В чем особенность производимых на предприятии материалов? Есть ли у них аналоги?

— Если говорить о продукции для герметизации, то она особенно востребована на территориях с высоким уровнем грунтовых вод, где высок риск затопления подвалов, подземных парковок, пластиковых и бетонных колодцев, погребов, тепловых камер и других подземных сооружений. Подобных проблем немало в Санкт-Петербурге, и наши материалы с ними успешно справляются. Они могут применяться также для монтажа труб в емкостях локальной канализации, в пожарных емкостях, бассейнах, в насосных станциях с резервуарами воды, на водоочистных сооружениях.



Можно отметить несколько особенностей, которые отличают нашу продукцию от других материалов. Прежде всего это универсальность: АктивРинг® можно применять также в электроснабжении и телекоммуникациях для герметизации прохода кабелей в коммутационных колодцах и высоковольтных кабелей в защитных трубах при их подземной прокладке.



Во-вторых, по сравнению с традиционными средствами — каболкой, пеной, цементной смесью — материалы АктивРинг® умеют поглощать вибрации и шумы, компенсировать механические нагрузки и не требуют замены при протечках, а только регулируются в зависимости от условий. При этом диапазон регулируемой герметичности составляет от 2 до 6 бар, термостойкость — от –40 до +80 ^{0}С. Кроме того, они безопасны для питьевой воды, обладают стойкостью к воздействию масел, кислот, щелочей и долговечны — могут поддерживать герметичность прохода трубы в течение 20 лет.

Наконец, материалы АктивРинг® устанавливаются без гильзы — это простой и чистый монтаж, который обеспечивает современное, эффективное и экономичное решение проблемы уплотнения межтрубного пространства.

Аналоги материалов для герметизации АктивРинг® в основном импортные и, следовательно, все менее и менее доступны для потребителей. А наши уплотнители — исключительно отечественный продукт, который изготавливается из российских полимеров и резин.

А вот на рынке материалов для протяжки труб найдутся и схожая продукция, и так называемые товары-заменители — ими могут быть обыкновенные доски, которые закрепляются проволокой на рабочей трубе. Мы же предлагаем опорно-направляющие кольца (ОНК) — современные легкие конструкции из отечественного полипропилена с малым количеством монтажных элементов (сегмент и клин) и удобным монтажом без дополнительных приспособлений и инструментов. Их можно использовать для одновременной прокладки связок труб и кабелей. Такая конструкция как ОНК создает минимальное трение при протяжке. Опорно-направляющие кольца позволяют подобрать степень центрирования и создать заданный уклон трубы в футляре. Материал выдерживает температуры от –30 до +100 ^{0}С и подходит для труб теплоснабжения в теплоизоляции. Большинство аналогов таких преимуществ не имеют. Как показывает опыт применения этих материалов на линейных инженерных и транспортных объектах, они сокращают время и затраты на монтаж трубопроводов при отсутствии повреждений рабочей трубы и футляра.

С опорно-направляющими кольцами обычно поставляются герметизирующие манжеты — либо полимерные бесшовные универсальные, либо резиновые. Последние изготавливаются на любые соотношения диаметров труб и футляров, отличаются отсутствием шва «внахлест», удобной для монтажа длиной, эластичностью и влагостойкостью шва.

— Ваша компания уже прошла этап импортозамещения после 2014 года. Расскажите немного об этом опыте.

— Поводом для диверсификации товарного портфеля стала задача увеличения оборота. В то время мы уже импортировали материалы для герметизации и протяжки труб, но оценили свои возможности и пришли к выводу, что многое можем производить сами. После того как наладили производство, поняли, что необходимо продвижение. Занялись проектными продажами, попробовали зайти к городским монополистам инженерного обеспечения. Тогда мы впервые начали использовать термин «импортозамещение».

В то время никто не верил, что предлагаемую продукцию можно производить в России. Заказчики не верили, даже когда приезжали на производство и ловили выпадающие из машины горячие изделия.

Но мы не сдавались: отправили запрос в Минпромторг РФ, чтобы он подтвердил российское производство, подготовили много бумаг для Комитета по строительству СПб, провели там же презентацию, и нашу продукцию включили в Каталог предприятий — производителей отечественной продукции Комитета по строительству.

Не могу сказать, насколько все это повлияло на принятие решений о применении продукции. Сегодня предпочитаем работать с заказчиками и проектировщиками напрямую. Чтобы совершенствовать продукцию, ползаем по траншеям и стройкам, изучаем и используем накопленный опыт применения, боремся за качество. Открыты к любым запросам клиентов, даже самым мелким. Это интересно и эффективно.

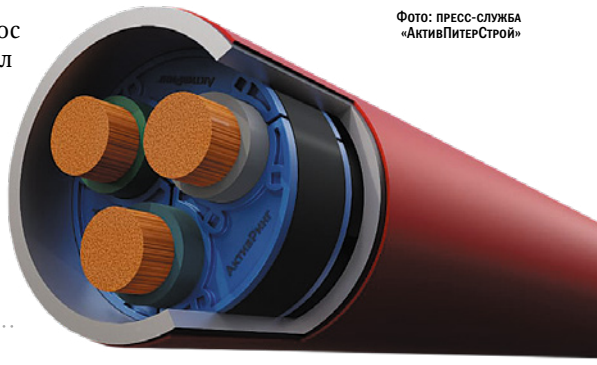
Конечно, не забываем и о других методах продвижения: Интернет, участие в мероприятиях, организованных для проектировщиков, включение продукции в общедоступные интернет-базы данных для проектировщиков и сметчиков.

— Что, по вашему мнению, сдерживает распространение материалов, которые производит «АкваПитерСтрой»?

— Кроме обычных инерции и недоверия к новому, это:

- малоизвестность технологии герметизации;
- отраслевые требования и процессы по включению продукции в отраслевые каталоги продукции, рекомендуемой к применению в данной отрасли;
- опасения монополистов в сфере городского инженерного обеспечения, которые неохотно включают продукцию в ТЗ на проектирование, несмотря на успешные пилотные проекты и рекомендации своих технических советов;
- недооценка всеми участниками процесса стройки последствий некачественной герметизации проходов труб/кабелей при эксплуатации построенных объектов;
- «закрытость» заказчиков и проектировщиков. Если до проектировщиков еще можно достучаться, то дойти до заказчиков можно только обходными путями, по рекомендациям и требованиям подрядчиков и проектировщиков, которые уже имеют опыт применения нашей продукции.

Фото: пресс-служба «АктивПитерСтрой»



Михаил Кондиайн: «Для появления новых центров нужна политическая воля»

Елена Зубова /

О полицентричности, необходимой для успешного развития Петербурга и создания комфортной среды для горожан, специалисты из разных сфер говорят годами, однако ситуация не меняется. Пока есть еще энтузиасты, которые пытаются не только говорить, но и что-то делать в этом направлении. Что такое полицентричность, где могут появиться новые центры Петербурга и даже о возможностях создать комфортную среду в отдельно взятом квартале «Строительному Еженедельнику» рассказал Михаил Кондиайн, руководитель архитектурного бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры».

— Все старые города развивались как моноцентрические. Что стало не так в современных условиях?

—Уже десятилетие за десятилетием Петербург развивается как моноцентрический город — вокруг исторического центра, который гораздо больше, чем во многих европейских городах. Но центр задыхается. Здесь сконцентрированы рабочие места, и люди вынуждены каждый день тратить часы, а в итоге годы жизни в поездках на работу и обратно. Тратятся ресурсы — собственные и общественные: время, деньги, бензин, изнашивается сам транспорт. Экология страдает.

И в наш компьютерный век приходится думать, как найти работу ближе к дому. Пора задуматься, как это организовать. Вроде чиновники начинают задумываться. Но нет программы, которая бы позволила организовать рабочие места вне исторического центра. Это должна быть программа государственного уровня. Наверное, для каждого региона — своя. И это должна быть программа, рассчитанная на десятилетия.

Но если бы она была запущена, первые результаты мы бы увидели уже скоро, не дожидаясь десяти лет.

— Вокруг чего должны и могут возникать новые центры в Петербурге?

— Петербург — это большая агломерация, если считать еще Ленинградскую область. Здесь есть большой исторический центр, есть серый пояс — резервная зона, но это ненадолго. Серый пояс может сыграть очень положительную или очень отрицательную роль, если превратится в спальные районы. Во втором случае это будет строгий «ошейник» вокруг исторического центра. А может стать зеленым поясом, спасательным кругом.

В сером поясе есть около десятка мест, где могут появиться новые центры, — в местах пересечений главных въездных магистралей с рокадными улицами. Если там формируются транспортные полукольца, кольца, территории вокруг исторического центра начнут развиваться. В Кировском, Московском районах есть такие места, которые можно превратить в точки роста новых центров.

справка

Архитектурное бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры» — первое в Петербурге частное архитектурное бюро. Работает с 1989 года. Сфера приложения — от концепций крупных градостроительных преобразований общегородского значения, проектов реконструкции обширных участков исторической городской среды до проектов отдельных зданий гостиниц, торговых комплексов, жилых домов как в центре города, так и в новых районах. Есть большой опыт совместной работы с российскими и зарубежными архитекторами.

Михаил Кондиайн — выпускник ЛИСИ (СПб ГАСУ), имеет множество регалий, лауреат ряда государственных премий, обладатель Гран-при и победитель большого количества архитектурных конкурсов.

Сейчас большинство территорий в сером поясе, может быть, не пригодно для комфортной жизни. Но если выводить оттуда вредные предприятия, замещать их современными, экологически чистыми, постепенно появятся общественные пространства, предприятия торговли, обслуживания, которые начнут обрастать жильем, другими функциями — возникнет полноценная городская среда.

Тогда исторический центр занимает свое место в городе: культура, наука, туризм. Просто рабочие места начинают перемещаться сначала в серый пояс, постепенно — в спальные районы.

Центры должны быть связаны с главным историческим центром и между собой. Связь может быть разная — автомобильная, железнодорожная. Нужна такая транспортная сеть, чтобы было проще объехать исторический центр, чем проехать через него. А еще должно возникнуть кольцо дальше — из городов-спутников...

— То есть необходимо развивать транспортную сеть...

— Транспорт надо развивать не ради транспорта, как и зеленый каркас, но ради удобства людей. Как транспорт ни развивай, его все равно будет мало. Остановиться можно, если рядом с жильем есть школа, филиалы вузов, филиалы крупных компаний. В Европе в каждом, даже небольшом, городе на окраинах офисы всех крупных европейских фирм. У нас тоже можно создавать филиалы — рабочие места. Никто не думает, что там будут работать все жители ближних кварталов. Балерина все равно поедет на работу в Мариинку. Но есть масса людей, не обладающих уникальными профессиями.

Надо резервировать территории для транспортных проектов — магистралей, развязок, перехватывающих парковок. Перехватывающие парковки не могут быть в 500 метрах от остановок транспорта — они должны быть рядом. Плюс зелень, общественные пространства, торговля, площадь должны быть обязательно.

Пересадочный узел имеет шанс дать импульс преобразования окружающих территорий, если место выбрано правильно, территория зарезервирована: найдутся инвесторы, которые рано или поздно начнут ее развивать.

— С чего надо начинать городскую «перестройку»?

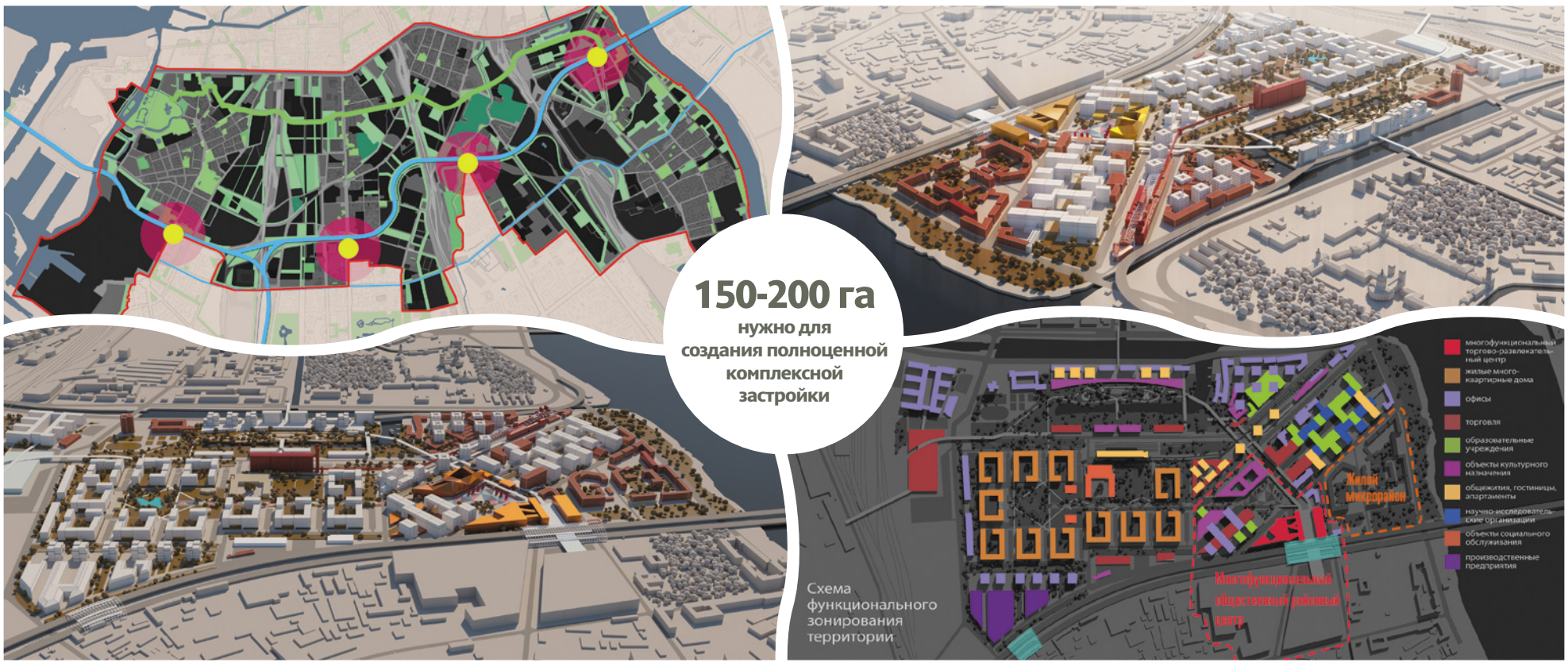
— Сейчас многие пытаются что-то сделать, но это не объединено в общую стратегию.

Надо собрать команду: архитекторы, социологи, психологи, экономисты, специалисты по транспорту... Каждый внесет свой вклад в создание новой модели развития. А юристы помогут откорректировать градостроительное законодательство. В итоге нужно выработать целостную градостроительную идеологию с прикрепленной программой.

Например, Хафенсити — район Гамбурга, который появился на месте старого порта. Сначала власти провели градостроительный конкурс. Потом были прописаны законы — правила игры для этой территории, которые

Жилой комплекс «Стрижи»

Конкурсный проект по реновации серого пояса Петербурга в районе Французского ковша



не меняются вот уже почти 20 лет. И все эти годы идет реализация этого масштабного проекта. В Петербургской агломерации тоже нужен отдельный подход.

В новых центрах нужно стремиться создавать полный набор градообразующих функций. Важно, чтобы можно было удовлетворить большую часть всех нужд рядом с домом.

Когда возникает модель и программа будущего развития, в которой преодолеваются административные барьеры, можно создавать генплан нового качества. Последние 30 лет генеральные планы в основном обслуживают крупный бизнес, а не интересы всего сообщества. Свободный рынок надо ограничивать полезностью для общества.

Сейчас чиновники отдают территории, которые надо было бы зарезервировать для инфраструктуры и места приложения труда под жилье, и нет закона, который запретил бы их застраивать. Для появления новых центров нужна политическая воля, и не на уровне отдельного города.

— Есть девелоперы, с которыми вам комфортно работать, ваши единомышленники?

— Единомышленники? Нет, не встречал, у кого было бы полное совпадение с моими взглядами. Но комфортную жилую среду хотят создавать многие, где-то мы совпадаем, где-то — нет.

Стратегию должен придумывать не бизнес, а специалисты из разных областей.

— Как идея комфортной среды экстраполируется на новые жилые комплексы?

— Наша мастерская занималась проектами элитными, бизнес-класса. В 2008 году, когда наступил кризис, спрос на элитные объекты стал меньше, стали меньше строить. Мы стали думать, что можно предложить в массовом сегменте. У нас это сложно, но постепенно можно что-то предлагать заказчикам. Даже в отдельных объектах должна быть идеология, концепция. Стратегию задумывал в течение пяти лет. На комплексе «Стрижи» Setl Group ее удалось реализовать.

В центре большого квартала 4 га занимает зеленая пешеходная территория — детские сады, детские и спортивные площадки. Жилые дворы подняты на 5 метров, защищены от ветра и шума остекленными экранами. Там дети могут гулять без родителей. Приподнятые дворы между собой соединены мостами, и жители могут выбрать, в каком дворе провести время. Оборудование подобрано для разных возрастных групп. Под дворами расположился паркинг. Не удалось уговорить заказчика сделать кладовые на первом этаже.

Не так много и надо принципов, чтобы создать комфортную среду в жилом комплексе.

Но, чтобы создать полноценную комплексную застройку района, нужно 150–200 га.

Наша мастерская участвовала в конкурсе на развитие территории серого пояса рядом с Французским ковшом. Мы предложили модель: транспортный пересадочный узел, который обеспечивает связь, рядом городской центр — торговля, обслуживание, рестораны и так далее.

Центральная площадь, от которой расходятся три луча. Первый ведет в деловую часть, где обосноваются бизнес, наука, образование — все в комплексе. Другие лучи ведут в зону отдыха и жилую часть. Жилье — квартиры и апартаменты. Молодежи и пожилым людям необязательно большие квартиры, но желательна развитая общественная зона для общения, обслуживания, коворкинга и т. п.

Плюс современные производственные корпуса: расположенные вдоль новой транспортной артерии и железной дороги, они выполняют роль шумозащиты.

В каждом ЖК создать полный градостроительный букет мы не можем, но на большой территории, если она зарезервирована, это возможно. Таких территорий в Петербурге много.

Фото: пресс-служба архитектурного бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры»

справка

Жилой комплекс «Стрижи» («Стрижи в Невском») возводит Setl Group. Квартал расположен между Железнодорожным проспектом, улицами Бабушкина, Фарфоровской и Седова. Вторая очередь («Стрижи в Невском-2») — застройка вдоль Фарфоровской улицы между улицами Седова и Бабушкина, где прежде находился пивоваренный завод «Вена».

В конце прошлого года проект «Стрижи в Невском-2» стал победителем конкурса Ассоциации риелторов Петербурга и Ленобласти «КАИССА-2021» в номинации «Лучший жилой комплекс повышенной комфортности».

Жилой комплекс «Стрижи»

Покоряя Дальний Восток

Светлана Лянгасова / Государство всерьез взялось за освоение и развитие земель Дальнего Востока. На данный момент в регионе сформированы 22 территории опережающего развития (ТОР), которые предлагают резидентам существенные налоговые льготы и привлекательные возможности по добыче полезных ископаемых. В строительство промышленных площадок различной направленности инвесторы уже вложили порядка 2,5 трлн рублей. Однако пока остается нерешенным вопрос о том, где будут жить работники новых предприятий. Ответ на него стараются найти федеральные застройщики.

Критический дефицит

По данным Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики, сегодня в ДФО строится в два раза меньше жилья, чем в среднем по России. «Но рынок активно растет. С 2017 года — более чем в два раза. Этому способствуют программы, реализуемые Правительством России и государственными институтами развития в округе», — говорит первый заместитель министра Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики Гаджимагомед Гусейнов. И речь не только про дальневосточную ипотеку. Чиновники предлагают еще три проекта. Например, в рамках «Дальневосточного квартала» в ДФО возведут порядка 1,7 млн кв. м дополнительного жилья достойного уровня по приемлемой цене. Есть и амбициозный проект строительства города Спутник рядом с Владивостоком с объемом нового жилья порядка 2 млн кв. м. Программа «Новый облик городов Дальнего Востока» рассчитана на развитие существующих городов и включает в себя планы по комплексной застройке Владивостока и Хабаровска.

«Уюн парк»

Федералы готовы помочь

Свои услуги предлагают федеральные застройщики. Так, московский девелопер ПИК уже ведет активную работу сразу в четырех городах Дальнего Востока: продажи квартир открыты в жилых комплексах «Уюн парк» в Южно-Сахалинске, «Босфорский парк» во Владивостоке и «Зея парк» в Благовещенске. В Благовещенске компания еще только готовится начать работы.

Свой первый проект на Дальнем Востоке ПИК запустил в октябре 2021 года, приступив к строительству жилого района в Южно-Сахалинске у подножия сопки Лысая. «В окружении парков и лесов проект "Уюн парк" станет воплощением концепции "город в городе", согласно которой вся инфраструктура для комфортной жизни расположена в пешей доступности, — рассказывает **вице-президент по региональному девелопменту ПИК Владимир Калина**. — Компания предлагает жителям региона принципиально новое качество жизни: современные стандарты строительства, красивую архитектуру, комплексное благоустройство, квартиры с отделкой и инновационные для местного рынка онлайн-продажи». Территория «Уюн парка» спроектирована по принципу «многоуровневого ландшафта»: архитекторы учли все особенности рельефа, чтобы создать органичное пространство для жизни. Здесь появятся места для отдыха и прогулок, спортивные и детские площадки. В жилых домах запроектированы квартиры площадью от 22,2 до 79,6 кв. м с двумя вариантами отделки: готовой и предчистовой White Box. Завершение строительства первой очереди из трех корпусов запланировано на 2023 год.

Также в 2023 году компания сдаст в эксплуатацию дома первой очереди ЖК «Босфорский парк» во Владивостоке. Согласно проекту, на территории появятся 20 разноэтажных жилых корпусов с магазинами, кафе и полезными сервисами на первых этажах и кладовыми на подземных этажах, рядом расположатся три многоуровневых надземных паркинга, а также зоны для отдыха и активных игр, три вида парков и даже родник. Площадь квартир в корпусах первой очереди варьируется от 19,4 до 75,2 «квадратов». В целом проект планируется завершить к 2030 году.

Дома в Благовещенске появятся чуть позже. В ноябре 2022 года девелопер только приступил к реализации масштабного проекта «Зея парк» в Северном жилом микрорайоне на пересечении улиц 50 лет Октября и Шафира. Возводить квартал будут в шесть этапов, а по окончании работ появятся жилые корпуса с развитой социальной инфраструктурой, где есть детские сады и школа, торговый центр и магазины, пешеходные бульвары и парки, спортивные и детские площадки. Покупатели квартир первой очереди получат ключи в 2025 году.

В Хабаровске ПИК начал работы не со строительства жилья, а с приведения в порядок общественных пространств. «В августе 2022 года компания завершила реконструкцию площади им. Блюхера, где провела масштабные работы на территории площадью более 10 тыс. кв. м — от демонтажа всех конструкций и покрытий до подведения коммуникаций и создания благоустройства. В результате в центре Хабаровска появилась новая точка притяжения — пространство с детскими и спортивными площадками, местами для отдыха и даже искусственным ручьем, который и стал главной особенностью проекта.

Площадь им. Блюхера

«Старт первого масштабного жилого проекта ПИК площадью более 400 000 кв. м в Хабаровском крае намечен на первый квартал 2023 года, — рассказывает Владимир Калина, добавляя, что Дальний Восток в целом представляет для компании огромный интерес. — Низкая обеспеченность собственным жильем особенно ярко наблюдается в регионах. Для ПИК важно, чтобы жители как можно большего числа городов, в том числе на Дальнем Востоке, имели возможность сделать выбор в пользу доступного и комфортного жилья. Технологии проектирования и строительства, экспертиза и опыт ПИК позволили осуществить быстрый старт новых проектов в регионе. Мы видим большой интерес покупателей к дальневосточным проектам ПИК — спрос на качественные проекты был, есть и будет всегда. К тому же недвижимость по-прежнему остается защитным активом и надежным способом вложения капитала. Во времена экономической нестабильности такой подход стал еще актуальнее».

«Босфорский парк»

Огромный потенциал Дальнего Востока увидела и компания ФСК, которая преимущественно возводит жилье в столичном регионе. Как указал **управляющий партнер компании Алексей Алмазов**, стратегия девелопера предполагает, что к 2030 году компания построит в регионах до 1 млн кв. м жилья, вложив порядка 50 млрд рублей. Одним из приоритетных направлений стал как раз Дальний Восток. В частности, во Владивостоке компания намерена реализовать несколько проектов общим объемом до 300 тыс. кв. м в разных сегментах. «Приморью нужны крупные российские застройщики, готовые помочь в достижении основной цели — улучшения жизни дальневосточников, обеспечения людей комфортным, современным и доступным жильем. Мы хотим привнести на рынок новые проекты комплексного жилищного строительства, отвечающие всем требованиям к современному жилью», — поясняет выбор региона **первый заместитель генерального директора ФСК «Регион» Роман Капинос**.

Подготовка земельного банка для реализации задуманного уже началась. ФСК «Регион», входящая в ГК ФСК, приобрела свой первый земельный участок во Владивостоке в Первореченском районе по соседству с образовательными, медицинскими и спортивными учреждениями, супермаркетами и кафе, прогулочными зонами. В проекте предусмотрено строительство жилых многоквартирных домов комфорт-класса с переменной этажностью (18–25 этажей) со встроенными коммерческими помещениями и двухуровневыми подземными паркингами. Общая площадь застройки составит 97 тыс. кв. м. Остальные проекты пока находятся в стадии проработки.

Алексей Алмазов соглашается, что рентабельность региональных проектов фактически в два раза ниже, чем у московских, но все же имеет неоспоримое преимущество: недостаток предложения качественного продукта рождает значительный отложенный неудовлетворенный спрос. Кроме того, важную роль играют инструменты господдержки, в том числе при создании инженерной и социальной инфраструктуры. Немаловажным фактором становятся и субсидии для поддержания спроса. «Действующая льготная программа "Дальневосточная ипотека" продолжит формирование стабильного спроса на жилье, а появление качественного жилья и сопутствующей инфраструктуры во Владивостоке будет способствовать росту спроса и улучшению конкурентного предложения на рынке жилого домостроения, а также создавать стимулы для внутренней миграции на Дальний Восток, являющийся стратегическим для России регионом», — подчеркивает Роман Капинос.

Параллельно решаются вопросы и об обеспеченности региона строительными материалами. Чтобы избежать дефицита, производителей приглашают открывать производства на особых условиях с существенными налоговыми льготами. Предложением уже воспользовался «Технониколь», запустив производство утеплителя в рамках ТОР «Хабаровск». Пока активное строительство жилья не началось, продукция идет на экспорт в азиатские страны.

«Зея парк»

Фото: пресс-служба компании ПИК

Обновленным лифтам — новое обслуживание

Татьяна Рейтер / Лифтовая отрасль показала себя одной из наиболее гибких в вопросах импортозамещения. Уже к середине года такие предприятия, как МЭЛ, проделали большую работу по поиску и привлечению отечественных смежников, чтобы заменить импортные комплектующие и наладить выпуск лифтов с новыми элементами механизмов и отделки без потери качества. Эти изменения сказались на обучении специалистов монтажных организаций и управляющих компаний. Об их подготовке «Строительному Еженедельнику» рассказал **заместитель технического директора по лифтовому оборудованию Алексей Труфакин**.

— Алексей Владимирович, расскажите, пожалуйста, как часто проходит обучение на площадке предприятия, сколько специалистов вы готовы обучать?

— Наши высококвалифицированные монтажники на регулярной основе несколько раз в год занимаются подготовкой специалистов из монтажных и обслуживающих организаций. Они приезжают на обучение отовсюду, где установлено лифтовое оборудование МЭЛ, то есть со всей страны вплоть до Владивостока. Всего в течение года на оснащенной современным оборудованием площадке предприятия проходят обучение более 200 специалистов. Некоторые из них приезжают повысить квалификацию, освоить монтаж и пусконаладку лифтов не впервые, а во второй и даже в третий раз по мере того, как завод осваивает выпуск нового оборудования.

Основные слушатели — это квалифицированные монтажники и электромеханики, имеющие опыт работы с разным лифтовым оборудованием, отечественным и импортным. Кроме того, в каждой управляющей организации должен быть специалист, занимающийся обслуживанием лифтового оборудования и устранением неполадок. Такие специалисты тоже приезжают познакомиться с особенностями лифтов МЭЛ, чтобы грамотно их эксплуатировать.

За последние годы мы увеличили выпуск лифтов и наращиваем поставки на объекты строительства и реконструкции. Поэтому стараемся рассказать об оборудовании как можно более широкому кругу слушателей.

— Что входит в программу обучения?

— С монтажниками рассматриваем технологию монтажа любой сложности, проходим с ними пусконаладочные работы с нуля, знакомим с работой станций управления, частотных преобразователей, привода дверей, лебедок и других узлов лифта.

Для управляющих компаний разработана другая программа, направленная на поддержание технического состояния лифтов.

Обучение проходит в течение четырех дней группами по 40 человек в учебном классе непосредственно на предприятии. Слушатели изучают теорию и применяют полученные знания на учебных стендах, учатся запускать и настраивать лифтовое оборудование. Так как предприятие постоянно обновляет модельный ряд лифтового оборудования, мы подходим к обучению по-разному, каждый раз стараемся привносить что-то новое, знакомить слушателей с разработками предприятия для получения обратной связи, а в дальнейшем поддерживаем общение дистанционно.

— В этом году предприятие работает с новыми поставщиками, предлагает рынку модели лифтов бизнес-класса, освоило и уже установило скоростные лифты со скоростью передвижения до 2 м/с. Как это сказалось на подготовке специалистов?

— Эти и другие изменения учтены в обучающих программах. Например, у скоростных лифтов МЭЛ иная специфика управления и работы частотных преобразователей. В целом линейка частотных преобразователей расширилась за счет более современного функционала и предложений со стороны новых поставщиков, об этом тоже важно рассказать. А вот обновленный дизайн практически никак не повлиял на конструктив кабины лифта, поэтому ее по-прежнему можно легко собирать и устанавливать.

— Вы упомянули об обратной связи. Как она работает?

— Слушатели могут высказать свои пожелания, связанные с упрощением монтажа или улучшением доступа к разным узлам лифта. Наши конструкторы после общения с ними стараются доработать конструктив, чтобы сделать лифты более удобными для монтажа и обслуживания. Иногда монтажники сравнивают лифты разных производителей и могут обратить внимание на то, как реализован тот или иной узел в разных лифтах, или наоборот — отметить наиболее удачное решение в нашем оборудовании. Подобный диалог — очень эффективный метод улучшить модели, сделать их более конкурентными, повысить качество выпускаемых лифтов.

Мы будем рады видеть на учебных занятиях как можно больше представителей монтажных и управляющих компаний, желающих усовершенствовать профессиональные знания и получить новые компетенции в сфере монтажа, наладки и ремонта лифтового оборудования.

Фото: пресс-служба МЭЛ

Терминальная стадия Толмачево

Светлана Лянгасова / В Новосибирске завершается первый этап масштабной реконструкции аэропорта Толмачево. К работе привлечены знаковые силы: концепцию нового терминала разработал главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов, сам проект выполняли специалисты бюро SPEECH во главе с Сергеем Чобаном, за цифровую модель отвечал «Спектрум», а строительные работы готовятся сдать турецкий подрядчик «Ант Япы» и «Новосибирскавтодор».

Реконструкцию задумали пару лет назад в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» и Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года. Новосибирский объект стал первым в череде больших строек. За три этапа работ предполагается превратить Толмачево в большой логистический хаб, что имеет огромное значение сейчас — при переориентации грузо- и пассажиропотока с запада на восток.

«Аэропорт и на сегодняшний момент является хабом, — говорит генеральный директор Толмачево Евгений Янкилевич. — Если говорить простым языком, хаб — это узловой аэропорт, который авиакомпании используют как пункт пересадки пассажиров, тем самым создавая обширную маршрутную сеть. В силу географического расположения Новосибирск является центром пересечения транспортных потоков, что дает большие перспективы для развития аэропорта Толмачево как крупнейшего хаба за Уралом. Уже сейчас существуют постоянные потоки пассажиров из восточной части страны на запад, а также по многим региональным направлениям. Особо хотелось бы отметить наличие трансферных маршрутов между Средней Азией и российскими городами. Большую роль в этом играет и наличие базовой авиакомпании S7 Airlines в аэропорту Толмачево, совместно с которой ведется постоянная работа по расширению маршрутной сети».

Новый терминал

Отдельного внимания заслуживает новый терминал. Он больше, чем два предыдущих, расположенных по соседству. Концепцию разработал главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов. Под его руководством Сергей Чобан и Игорь Членов из бюро SPEECH создали решения для фасадов. Сдача в эксплуатацию намечена на декабрь 2022 года, так что масштаб можно оценить уже сейчас.

Со стороны взлетно-посадочного поля встречает трехэтажный объем с выдвинутой и выделенной по высоте центральной частью

Международный аэропорт Новосибирск (Толмачево) имени А. И. Покрышкина занимает пятое место в России по общему пассажиропотоку после аэропортов Московского авиационного узла, Санкт-Петербурга, Сочи и Симферополя. Пропускная способность на внутренних линиях составляет 1,8 тыс. пассажиров в час, на международных — 1,3 тыс.

главного входного вестибюля. Фасады представляют собой единую непрерывную стеклянную «ленту» длиной более 300 метров. Центральная высокая часть выделена козырьком значительного вылета и имеет три главных портала входных групп. «Основная идея фасадного решения — это максимальное взаимопроникновение интерьера в экстерьер, поддержанное и в темное время суток за счет отсутствия внешней подсветки, что позволяет полностью просматривать внутреннее освещенное пространство. Установленные светильники на ребрах декоративных колонн усиливают эффект прозрачности», — рассказывают авторы проекта.

Доминантой многосветного пространства зала прилета/вылета стали четыре декоративные 30-метровые колонны из алюминия, состоящие из ребер и, как подчеркивает Сергей Кузнецов, элегантно расширяющиеся ближе к кровле и формирующие вместе с ней прозрачные атриумы. В верхней части ребра образуют структурную капитель, напоминающую собой подобие турбин. «Их внешний облик кому-то напомнит турбины самолета, а кому-то фантастические деревья, — говорит главный архитектор Москвы и автор архитектурной концепции. — В школьном возрасте я два с половиной года прожил с родителями в Йемене. Удивительные деревья на острове Сокотра неожиданно проявили себя в акцентных колоннах аэропорта Толмачево в Новосибирске».

Само здание имеет высоту 32,2 м и общую площадь 56 тыс. кв. м, а с помощью крытой галереи терминал соединен с блоком существующего здания аэровокзала. Сверху здание акцентировано 11-метровыми консольными козырьками, выполненными из нержавеющей стали и покрытые специальным матирующим лаком. Привлекает внимание и витражное остекление в формате джамбо — это крупные блоки размером 6 на 3 м, которые имеют улучшенные оптические характеристики, высокую прочность и обеспечивают хорошую теплоизоляцию объекта. «Такой масштабный холл будет полностью комфортен для эксплуатации. Мы используем энергоэффективное остекление, вентиляцию с рециркуляцией и рекуперацией, современные системы автоматизации и диспетчеризации.

56 тыс. м²
площадь нового терминала Толмачево

Все стекло, применяемое в проекте, проходит обязательный комплекс испытаний в том числе по искусственному старению, это связано с уровнем ответственности сооружения», — отмечает директор по проектированию сектора «Аэропорты» ГК «Спектрум» Александр Волков.

На данный момент практически завершены работы по отделке всех зон нового терминала, устройству кровли, светопрозрачных фасадных конструкций, для запуска терминала вновь построен комплекс инфраструктуры энергетики. Смонтированы в проектное положение лифты и эскалаторы, а сейчас ведется монтаж инженерно-технического оборудования и проводятся пусконаладочные работы. Завершен комплекс работ по коренной модернизации привокзальной площади и критической инженерной инфраструктуры. В частности, на площади свыше 2,5 га появились дополнительные парковочные площадки, оборудованные всеми необходимыми инженерными системами для комфортной эксплуатации, возведена сеть пешеходных зон, площадей и тротуаров, мест отдыха пассажиров. Параллельно с этим специалисты «Новосибирскавтодора» выполняют реконструкцию существующей взлетно-посадочной полосы, в частности, возводят соединительные рулежные дорожки и перрон с дополнительными 20 местами стоянок воздушных судов. По завершении аэропорт сможет принимать до 25 самолето-вылетов в час, что в четыре раза выше текущей пропускной способности.

Выход из зоны турбулентности

Подрядчики и руководство аэропорта не скрывают, что санкции внесли свои коррективы в ход реализации задуманных планов. «Проектными решениями изначально были предусмотрены европейские производители основного оборудования, — рассказывает Евгений Якирович. — В связи с санкциями провели частичную переориентацию на отечественных производителей и азиатский рынок. Также увеличились сроки поставки оборудования. Но на сроки завершения строительства санкции практически не повлияли, так как большую часть основного оборудования успели закупить заранее».

Например, изначально при реконструкции существующей взлетно-посадочной полосы планировалось установить метеорологическое оборудование финской компании VAISALA. Однако из-за санкций оно оказалось недоступным. Похожая ситуация сложилась и в отношении светосигнальной техники иностранного производства. Последнюю в рамках программы импортозамещения заменят образцы отечественной фирмы АО «ГОКБ «Прожектор». «В настоящий момент перепроектируется светосигнальное оборудование с импортного на отечественное. Также потребуется внесение изменений в проектной документации в части средств наземного технического обслуживания воздушных судов», — поясняет начальник аэродромной службы Дмитрий Бочкарев, указывая, что решением этих вопросов занимается заказчик в лице ФКУ «Ространсмодернизация».

Остановка не предусмотрена

Сразу после завершения первого этапа реконструкции начнется следующая стадия — с возведением новой взлетно-посадочной полосы. Как пояснил Дмитрий Бочкарев, соответствующую необходимость обозначили специалисты Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации с учетом результатов ранжирования, после чего работы включили в Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры с 2025 года, а Федеральное агентство воздушного транспорта утвердило задание на проектирование.

Сам проект в ближайшее время авторы направят на экспертизу. «Предпосылкой для строительства новой полосы является износ аэродромных покрытий существующей взлетно-посадочной полосы с искусственным покрытием, примыкающих к ней рулежных дорожек, их недостаточная несущая способность, а также ограничение в рулении воздушного судна из-за отсутствия магистральной рулежной дорожки и рулежной дорожки скоростного схода», — подчеркивает начальник аэродромной службы.

По завершении реконструкции Толмачево превратится в самый большой транспортный узел Российской Федерации за Уралом площадью свыше 100 тысяч кв. м.

Фото: пресс-служба аэропорта Толмачево

Новостройкам пригрозили отменой льгот

Лариса Петрова / В последние полтора-два года на рынке новостроек рос спрос, подогретый льготной ипотекой. Вместе с ним росли цены. Сейчас ситуация изменилась: спрос сокращается, предложения на рынке с избытком, началось падение цен. Минфин против продления льготных программ, но их прекращение пагубно скажется на рынке недвижимости.

По подсчетам аналитиков компании «Метриум», в течение октября цена квадратного метра в массовых новостройках «старой» Москвы снизилась почти во всех округах, в среднем сокращение составило 0,7%, до 294 тыс. рублей за кв. м. Попутно сократился бюджет покупки: однокомнатные лоты подешевели на 2,4%, двухкомнатные квартиры и апартаменты — на 1,5%, трехкомнатные — на 0,6%. Дорожали только студии — на 0,7% в среднем.

Как пояснила **Надежда Коркка**, управляющий партнер компании «Метриум», коррекция цен стала результатом снижения спроса на новостройки — часть клиентов предпочла вторичный рынок. «Мобилизация усилила этот тренд, когда в конце сентября многие собственники жилья в Москве выставили его на продажу. Из-за этого спрос на строящиеся жилые комплексы резко снизился, что заставило многих застройщиков либо заморозить, либо скорректировать цены», — уточнила она.

В ходе MREF **Олег Репченко**, руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU», пояснил: «Рынок и до начала СВО был перегрет: за 2020–2021 гг. цены на жилье в Московском регионе выросли в полтора раза. Нечто подобное наблюдалось в 2000-е, но тогда в страну шло много инвестиций, экономика и доходы граждан увеличивались. А в период пандемии экономика стагнировала, рост цен был связан с запуском госпрограммы льготной ипотеки и с перекосами в денежно-кредитной политике — ЦБ перестарался со снижением ключевой ставки, что привело к революционно дешевой ипотеке и низким ставкам по депозитам, откуда деньги потекли в недвижимость».

По его словам, в результате образовался ценовой пузырь, который в любом случае должен был лопнуть — даже без санкций и СВО.

По данным Dataflat.Ru, за октябрь количество сделок в новостройках Петербурга сократилось на 14%, в Ленобласти — на 5%. При этом выручка застройщиков упала на 17 и 9% соответственно.

В агентстве недвижимости Ольги Эбель подсчитано: по итогам октября средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке Петербурга снизилась на 1,98%.

Застройщики отказываются признавать снижение цен, тем более что официально это не указано — в ход идут различного рода скидки и рассрочки.

«Адекватная рыночная цена — та цена, по которой продавец, в данном случае застройщик, готов реализовывать свой товар, а покупатель готов приобретать его. До недавнего времени цена была адекватной, потому что квартиры были востребованы даже по достаточно высокой цене, и продажи шли хорошо. Но рост цен на недвижимость и экономическая ситуация спровоцировали ощутимый рост цен на все сопутствующие товары — на строительные и отделочные материалы, услуги подрядных организаций и т. д. То есть застройщики приобретали материалы и услуги уже по завышенным ценам. Поэтому в стоимость квартир в домах, которые только что достроены или будут достроены в 2022 или следующем году, уже "зашита" высокая цена на материалы и прочее. Соответственно, на эти квартиры цены не могут падать и сильного снижения цен не ожидается. И сейчас мы наблюдаем, что спрос упал, но цены на недвижимость не падают. Есть какие-то краткосрочные акции совместно с банками по субсидированной

ставке на ипотеку под 0,1%, есть беспроцентные рассрочки, есть предложения по паркингам в подарок или с дисконтом, но по квартирам серьезного снижения цен мы не наблюдаем», — рассуждает **Николай Гражданкин**, начальник отдела продаж «Отделстрой».

«Застройщики сейчас начали предлагать скидки, но это предложения, которые касаются конкретных жилых комплексов, определенных корпусов или типов квартир. О глобальном снижении цен на рынке недвижимости сейчас речи не идет, это невозможно из-за высокой себестоимости строительства. В перспективе двух-трех лет могут появиться объекты эконом-класса с низкими ценами и соответствующим качеством, ориентированные на покупателей с максимально ограниченным бюджетом.

Такие жилые комплексы будут располагаться в отдаленных районах Петербурга, за КАДом или в Ленобласти. Из-за этого средняя стоимость квадратного метра в Петербургской агломерации может снизиться», — поясняет **Анжелика Альшаева**, генеральный директор Агентства недвижимости «КВС».

Ей вторит **Наталья Кукушкина**, руководитель группы маркетинга компании ЦДС. Она также отмечает снижение цен в «некоторых новых объектах, вышедших на рынок в последние месяцы, прежде всего в нижнем ценовом сегменте». По словам Натальи Кукушкиной, в ближайших пригородах Ленинградской области появляются предложения за 2,8–2,9 млн рублей, однако это можно объяснить маркетинговой политикой компаний, которые примериваются к рынку: «Таких цен на рынке не было уже порядка двух лет. Привлекательная цена помогает "раскачать" объект на старте и привлечь нужный объем средств на эскроу-счета. Сложно сказать, адекватна ли эта цена себестоимости строительства. У каждого застройщика, работающего по эскроу, в договоре с банком прописаны свои ковенанты — какой объем недвижимости по какой цене он обязуется реализовать. В случае отклонения от ковенант компания выплачивает крупные штрафы. Таким образом, у застройщиков нет возможности опускать цену ниже определенного, согласованного с банком уровня. Если рынок "встанет" и проблемы начнутся у многих компаний, это может стать поводом для пересмотра договоров с кредитными организациями. В случае же единичных провалов продаж у конкретной компании масштабное изменение ценовой политики маловероятно», — полагает Наталья Кукушкина.

По словам **Сергея Нюхалова**, заместителя директора по продажам ГК «Гранель», долю лотов с дисконтом в общем объеме предложения оценить достаточно сложно, поскольку на ряде объектов вероятны скрытые скидки. В то же время он указал: «Рост цен на рынке новостроек не превышает уровня инфляции».

С точки зрения девелоперов причин для снижения цен нет: растет стоимость земли, подорожали стройматериалы, перестройка логистических цепочек влетает в копеечку.

«Нам не кажется, что снижение цен примет массовый характер. Если это не акция (например, новогодняя), то в случае существенного снижения цен я бы поставил под вопрос жизнеспособность компании и объекта. Цены сегодня вполне рыночные. Мы не снижаем цены ни в прямой, ни в скрытой форме — в виде скидок, акций. Себестоимость строительства и затратная часть продолжают расти, поводов для снижения цены у нас сейчас нет. У нас, как и многих наших коллег, значительная кредитная нагрузка, банки увеличивают ставки финансирования, не слишком охотно дают кредиты, например, под покупку земли. Снижение цены для нас бы означало работать себе в убыток», — обозначил позицию компании **Максим Жабин**, заместитель генерального директора СК «ЛенРусСтрой».

Цены натолкнулись на спрос

Однако сейчас все упирается не в расходы застройщиков, но в спрос. Некоторые потенциальные покупатели уехали, некоторые мобилизованы, некоторые отложили покупку, предпочитая спрятать деньги «в чулок».

Проект Dataflat.Ru на основе данных Росреестра подсчитал: в октябре 2022 года относительно октября 2021-го продажи в Москве сократились на 43%, в Новой Москве — на 29%, в Подмосковье — на 33%. Выручка снизилась на 42, 30 и 33% соответственно. В Петербурге относительно прошлого года продажи просели на 38%, но в Ленобласти — только на 20%.

При этом, по данным bnMAP.pro, озвученным на конференции MREF, в период с января по ноябрь выручка застройщиков в «старой» Москве снизилась на 9% в годовом выражении, в Новой Москве — на 10%, но в Московской области она подросла на 3%. Хотя в октябре, после объявления частичной мобилизации, в «старой» Москве выручка упала сразу на 46%.

В компании «Инком» отмечают: 90% столичных проектов привлекают покупателей скидками. Размер дисконта в некоторых случаях достигает 30%.

По данным Управления Росреестра по Москве, за январь-октябрь зарегистрировано 11,5% меньше ДДУ, чем годом раньше. При этом в октябре относительно сентября сокращение количества регистраций ДДУ составило 40,1%.

«Отмечается снижение спроса, но оно не является критичным для рынка новостроек. Часть потенциальных покупателей заняла выжидательную позицию, надеясь на укрепление общих тенденций восстановления рынков», — заявил Сергей Нюхалов.

В Петербурге и Ленобласти ситуация похожа. «После событий конца сентября спрос на жилье упал, многие клиенты отказались от оформления договоров в последний момент. В результате октябрь стал неудачным с точки зрения продаж. Некоторое оживление спроса мы зафиксировали буквально на прошлой неделе. Часть клиентов, которые обращаются к нам сейчас, — это те, кто отменил покупку квартиры в сентябре», — поделилась Анжелика Альшаева.

По словам Максима Жабина, сейчас объемы продаж упали относительно прошлого года на 40%.

Аналогичные цифры приводит Альфа-банк, по данным которого застройщики не смогли продать до 40% того, что построили.

В то же время, по данным Москомстройинвест, продажи московских застройщиков просели в среднем на 20–70%.

А Минфин против

На фоне снижения спроса **Алексей Моисеев**, замглавы Минфин РФ, ранее заявил: министерство не считает нужным продлевать программу льготной ипотеки после планового завершения в конце текущего года. И новых мер поддержки не предусмотрено.

В свою очередь Минстрой РФ — за продление льготной программы. На днях замминистра **Никита Стасишин** в одном из интервью сказал: «Сейчас мы слышим из разных источников о том, что какие-то льготные ипотечные программы продлевать не будут. Но я хотел бы напомнить, что эти решения несколько лет подряд принимает исключительно президент нашей страны... Минстрой России считает, что следует продлевать».

Поскольку спрос проседает, Центробанк РФ ждет замедления выдач ипотеки (по некоторым оценкам, по итогам года на 30%), однако сейчас, как сообщают СМИ, «изучает» ситуацию. Но решение будет принимать Минфин.

Пока нет ясности, спрос на льготные программы растет, а некоторые банки немного подняли ставки по ипотечным программам.

«В октябре-ноябре 2022 года за счет неопределенности на ипотечном рынке и ряда макроэкономических факторов мы зафиксировали в ТиНАО снижение объемов продаж, в отдельных случаях

до 30%. При этом доля покупок в ипотеку выросла до рекордных 90%, из которых 70% пришлось на долю льготной ипотеки. Это говорит о важности выгодных ипотечных программ для развития рынка жилья», — рассказала **Мария Орлова**, директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге.

По ее мнению, наличие долгосрочных программ поддержки будет способствовать равномерному поглощению в сегменте новостроек. А если льготные программы распространить на вторичный рынок, эффективность инструмента будет еще выше, поскольку продажа старой квартиры — один из наиболее распространенных способов улучшить жилищные условия.

Алексей Бондарев, генеральный директор АН «ПРАЙД ГРУПП», утверждает, что спрос достаточно стабилен: основные застройщики выполняют планы продаж на 85–90%. «Это не та цифра, которая радует девелоперов, но уже что-то. Конечно, хорошо работать с низкой ипотечной ставкой, но и текущая ключевая ставка может позволить рынку функционировать нормально», — полагает он.

Ольга Эбель, генеральный директор собственного АН, надеется на лучшее: «Исходя из значимости программы, я не очень верю в ее окончательную отмену. Но если это случится, то январь будет месяцем, когда рынку придется адаптироваться к новым условиям и новому спросу. Обвала спроса не будет, но будет достаточно сложная адаптация. На мой взгляд, поддержка нужна. Возможно, стоит пересмотреть условия и механизмы. Уже сейчас известно, что застройщики обратились к властям с просьбой не закрывать эту программу. Думаю, что она будет каким-то образом видоизменена».

СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА РЕГИСТРАЦИЙ ДДУ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА НОЯБРЬ 2022 ГОДА

Кол-во ДДУ	Москва	Н. Москва	Подмосковье
Октябрь 2022	2995	1211	3089
Относительно сентября 2022	-43,6%	-29,1%	-32,7%
Относительно октября 2021	-44,5%	-41,2%	-40,6%

Источник: АН Est-a-Tet на основе данных Росреестра

Необузданное предложение

Сегодня застройщики ощутимо притормаживают вывод на рынок новых проектов — проектные декларации появляются иногда через большие промежутки времени после того, как получено разрешение на строительство; официальные старты продаж не объявляются по несколько месяцев — застройщики предлагают бронировать квартиры.

В Москве, по подсчетам АН Est-a-Tet, новостроек на продажу нет в 23 районах города.

По данным исследования «Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ.РФ)», всего в России 43% квартир в новостройках с опубликованными в 2022 году проектными декларациями выставлены на продажу. При этом некоторые специалисты, ссылаясь на результаты исследования, опасаются затоваривания рынка — тем более что цены уже приготовились падать.

«Колебания цен зависят не в последнюю очередь от баланса спроса и предложения на рынке. Так, в третьем квартале 2022 года ценовой рост удалось значительно замедлить выводом на рынок больших объемов предложения. Летом на фоне развития комбинированных ипотечных программ девелоперы выводили на рынок большие объемы нового предложения, в том числе того, который должен был выйти весной. Например, только на рынке ТиНАО (Новая Москва) в августе вышло 524 тыс. кв. м, в сентябре — 675 тыс. кв. м», — рассказывает Мария Орлова.

По словам Сергея Нюхалова, вывод новых проектов в последнее время сокращается, и через некоторое время тенденция увеличения предложения может смениться противоположным трендом. Он полагает вероятным другой дисбаланс — ограниченный выбор объектов при росте спроса.

Петербургские застройщики настроены оптимистично: затоваривания они не ожидают. «Спрос на рынке всегда регулирует предложение — один показатель корректирует другой, поэтому мы не опасаемся так называемого "затоваривания". На петербургском рынке такого никогда не было», — подчеркивает **Ольга Трошева**, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group).

Наталья Кукушкина также не видит проблемы затоваривания. «Вывод новых объектов замедлился еще в пандемию, в 2022 году стартов продаж стало еще меньше. В столь изменчивой внешней среде застройщики проводят максимально консервативную политику по расширению своего портфеля. Новые объекты единичны и появляются в понятных, интересных, не перенасыщенных предложением локациях. Затоваривание новым предложением какой-то локации в текущей ситуации маловероятно. Полученные разрешения на строительство не гарантируют, что компания уже завтра выведет новый объект на рынок. В целом мы видим, что предложение со сроком сдачи в 2023–2024 годах постепенно вымывается с рынка», — объясняет она.

Анжелика Альшаева подтверждает: «Застройщики выводят новые объекты аккуратно, причем многие из "новинок"— очередные этапы уже строящихся ЖК».

Максим Жабин, кроме того, напоминает: «Многие компании уходят с рынка, переносят плановые сроки строительства и не торопятся выводить на рынок новые проекты и новые очереди».

«Так или иначе предложение на рынке будет сокращаться, затоваривания не произойдет», — резюмировал Николай Гражданкин.

Кургузые прогнозы

Ипотека, тем более льготные программы, долгое время выступает основным драйвером. От того, будет она отменена или останется на рынке, зависит многое. Не меньше зависит от хода СВО, настроений и возможностей бизнеса. Поэтому прогнозы сегодня — дело неблагодарное.

«Строить долгосрочные прогнозы сейчас достаточно сложно из-за влияния множества факторов. Мы надеемся, что ситуация прояснится и станет более определенной для всех субъектов экономической деятельности, в том числе и для участников рынка недвижимости. Что касается уровня цен, то он определяется рентабельностью и экономическими моделями проектов. Застройщики не могут продавать жилье в убыток. Да и некоторые банки в финмоделях прямо указывают минимальные значения цен, ниже которых девелопер реализовывать квартиры не может», — говорит Сергей Нюхалов.

Наталья Кукушкина полагает, что в лучшем случае сейчас можно давать прогнозы на месяц вперед. «Основным фактором, который определит динамику рынка в ближайшее время, станет возможная отмена льготной ипотеки. В случае прекращения программы в декабре мы увидим ажиотажный спрос и вызванный им рост цен, который приведет к последующему провалу рынка в январе и феврале и возврату цен на уровень ноября. Затем застройщики постепенно вернутся к более-менее плановым показателям продаж— без скачков цен и ажиотажного спроса», — отметила она.

Сергей Нюхалов полагает, что цены будут расти в основном по мере строительной готовности, однако на начальной стадии реализации вероятны специальные предложения, когда можно будет получить выгоду в среднем 15% или чуть больше.

Ольга Эбель ожидает в конце нынешнего и начале следующего года небольшой рост цен, «обрамленный скидками и акциями от застройщиков». При этом дешевле прочих будут квартиры по договору переуступки.

Ольга Трошева прогнозирует небольшие колебания цен.

О насущной необходимости продлить льготную программу кредитования говорят многие участники рынка. «Такие программы стимулируют спрос и дополнительно привлекают денежные средства в строительную отрасль, поддерживают смежные предприятия, которые работают в строительстве, — подрядчиков, поставщиков материалов. Если будет устойчивый спрос на квартиры, будут развиваться и остальные отрасли. А если господдержку отменят, как обещают, со следующего года, спрос упадет, и это серьезно скажется на продажах новостроек, строительстве и экономике в целом», — убежден Николай Гражданкин.

«Дальнейшая ситуация на рынке будет зависеть от многих факторов — от общей ситуации в экономике и от набора доступных инструментов для покупателей: один из главных вопросов сейчас — будет ли продлена госпрограмма и на каких условиях. Доля ипотеки в октябре, а затем и в ноябре достигла абсолютного рекорда для рынка — более 90%, причем большая часть из ипотечных кредитов это именно льготные программы, в том числе субсидированные застройщиками и банками. Поэтому для рынка очень важно, чтобы льготная программа была продлена. Это позволит покупателям и в дальнейшем выбирать программы с минимальным ежемесячным платежом. Именно платеж сегодня становится для многих клиентов решающим при выборе ипотечной программы», — подчеркивает Ольга Трошева.

«Ключевой задачей на конец 2022 года и весь 2023 год, которую девелоперам и банкам предстоит совместно решать, видится обеспечение низкого уровня ипотечного платежа, лучше на весь срок кредита. Примером подобных мер можно назвать программы с отложенным первоначальным взносом или программы, при которых клиент может самостоятельно субсидировать ипотечную ставку — например, направить на такую субсидию часть средств, вырученных от продажи квартиры и направляемых обычно на погашение тела кредита. Кроме того, представляется целесообразным рассмотреть вопрос снижения жесткой зависимости ипотечных ставок от ключевой ставки ЦБ. Это позволит избегать ситуаций, подобных тем, что были весной 2022 года, когда ипотечные ставки поднялись до 22% и никакие стимулирующие меры, кроме прямого субсидирования ипотеки государством, не работали», — рассуждает Мария Орлова. По ее мнению, любые ипотечные программы позволят стабилизировать рынок новостроек.

«Чтобы рынок восстановился и снова начал развиваться, со стороны государства необходимы меры по поддержке граждан, их платежеспособности, и меры по поддержке строительной отрасли, такие как льготная ипотека. Рынок уже стагнирует, важно не допустить его падения», — заключил Максим Жабин.

Новые ЖК Петербурга и Ленобласти в ноябре: курс на комфорт

Ирина Карпова / На фоне заявлений аналитиков о том, что застройщики придерживают вывод на рынок новых проектов, ноябрь 2022 года в Петербурге и Ленобласти выдался вполне себе урожайным. При этом Холдинг «РСТИ» (Росстройинвест) вывел на рынок в том числе комплекс Master Place, снятый с продаж в феврале, почти сразу после вывода на рынок.

Дорогое предложение увеличилось незначительно — открыты продажи в элитном проекте Villa Marina в Петроградском районе. В предложении — и квартиры и апартаменты. Формальный застройщик — компания «Ростехсистема», которая пытается реализовать проект с 2018 года. Фактически финансирует проект ЗПИФ «Компас» под управлением УК «Доход».

Участок площадью 0,2 га, где ведется строительство, прежде занимала гребная база «Зенит». Земля принадлежала компании «Ростехсистема». Построить ЖК самостоятельно компания не сумела — участок с готовой документацией и разрешением на строительство прошел через нескольких владельцев.

Проект разработало архитектурное бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры». Продажи ведет АН Engel&Volkers.

Сплошной комфорт

Прочие проекты, выведенные на рынок в ноябре, относятся к классу «комфорт».

ГК ПСК открыла продажи в ЖК «PLUS Московский» в Пушкинском районе. Микрорайон более чем на 3 тыс. квартир возводится на пересечении Московского и Колпинского шоссе. Проект будет реализован в три этапа, он рассчитан до 2028 года. Площадь участка — 24,7 га. Здесь планируется построить 128 тыс. кв. м жилья (десять жилых корпусов), а также социальные объекты, включая школу, детские сады, многоуровневый паркинг.

Проект разработало архитектурное бюро «А.Лен».

ЖК Master Place

ГК ПСК заявила о новом стратегическом направлении в девелопменте — концепции PLUS — создания целых кварталов и микрорайонов в чистом поле.

Холдинг «РСТИ» вывел на рынок ЖК «Академик» в Красногвардейском районе. Участок площадью 3,1 га расположен на пересечении Ручьевской дороги и Пискаревского проспекта. В составе проекта — три секции, объединенные стилобатом, два самостоятельных корпуса, детский сад, школа. Одна из особенностей — встроенно-пристроенный паркинг, в котором почти все места двухуровневые.

Проект предполагается реализовать в два этапа.

Холдинг «РСТИ» возобновил продажи в ЖК Master Place в Калининском районе. Продажи в ЖК стартовали в феврале, затем объект был снят с продажи.

Проект подготовила мастерская Сергея Цыцина «АМЦ-Проект». Фасады корпусов выдержаны в светлых тонах, использована асимметрия архитектурных элементов, что придает фасадам динамику. Материал фасадов — штукатурка с окраской по технологии «мокрый фасад».

Участок под строительство граничит с Кушелевской дорогой, проспектом Маршала Блюхера и Кантемировским проспектом. В этой же локации «РСТИ» уже построил ЖК «Город Мастеров», возводит ЖК «БелАрт».

Стартовали продажи в ЖК «Можайский Сквер» компании «Дольче» в Красносельском районе. Это камерный дом на 80 квартир. Разрешение на строительство было получено в 2014 году, а в 2019-м его пришлось продлить.

На цокольном этаже заявлена механизированная парковочная стоянка с двухъярусными подъемниками — нечастый способ парковки.

Достройка начатого

В Ленинградской области стартовали продажи в двух жилых комплексах. Оба в какой-то мере надо считать продолжениями предыдущих проектов. Оба расположены во Всеволожском районе.

ИСК «Таймс» вывела на рынок малоэтажный ЖК «Золотые купола. Новая история» — некое продолжение малоэтажного комплекса «Золотые купола», который возводил Холдинг «РСТИ». В этом проекте готовы 19 домов, детский сад, торговый комплекс.

ИСК «Таймс» планирует возвести 39 малоэтажных домов, школу и детский сад.

Концепция «РСТИ» сохранилась — возводятся четырехэтажные дома с закрытыми дворами.

АО «ЛенОблАИЖК» продолжает ЖК «Охтинский» (еще раньше — ЖК «Воронцовский»), который выведен в продажу с новым названием — «Левитан». Из 1,5 тыс. квартир в доме 399 получат обманутые дольщики ЖК «Воронцовский».

Комплекс назван в честь художника Исаака Левитана. Чтобы подчеркнуть связь с Левитаном, три тематические площадки на внутренней территории оформлены в цветовой гамме полотен «Весна в Италии», «Вечер после дождя», «Золотая осень», хранящихся в Третьяковской галерее.

Сейчас в недостроенном квартале уже есть поликлиника, торговый центр, спортивные объекты, четыре детских сада и две школы. К 2024 году планируется построить еще один детский сад и школу.

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В НОЯБРЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	PLUS Московский	Золотые купола. Новая история	Master Place	Можайский Сквер	Академик	Villa Marina	Левитан
Класс ЖК	Комфорт	Комфорт+	Комфорт	Комфорт	Комфорт	Элитный	Комфорт
Застройщик	ПСК	Таймс	Холдинг «РСТИ» (Росстройинвест)	Дольче	Холдинг «РСТИ» (Росстройинвест)	Ростехсистема	ЛенОблАИЖК
Адрес	Пушкинский район, Московское шоссе, уч. 179	ЛО, Всеволожский район, Сертолово, Верная улица	Калининский район, проспект Маршала Блюхера	Красное село, Кингисеппское шоссе, 4	Красногвардейский район, Пискаревский проспект, 144	Петроградский, проспект Динамо, 2а, лит. А	ЛО, Всеволожский район, Мурино
Ближайшая станция метро	Купчино, 20 мин. езды	Парнас, 25 мин. езды	Выборгская, 13 мин. езды	Проспект Ветеранов, 25 мин. езды	Академическая, 15 мин. езды	Крестовский остров, 18 мин. пешком	Девяткино, 22 мин. пешком
Материал стен	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит	Кирпич-монолит	Монолит	Реконструкция	Монолит
Количество этажей	6–10	8	6–7, 19	9	12	5	22
Выведено корпусов	4	8	1	1	1	1	1
Всего корпусов в проекте	10	8 (первая очередь)	2	1	3	1	1
Выведено лотов	1180	920	190	80	368	17	322
Всего лотов в проекте	3237	920 (первая очередь)	417	80	650	17	1565
Квартирография	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 20–82 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 20–85,4 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая европланировки, площадью 20–73 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 27,4–87,9 кв. м	От студий до трехкомнатных, включая евроформат, площадью 20,7–80,8 кв. м	От трех- до шестикомнатных, площадью 124,8–322 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 24,7–68,5 кв. м
Особые квартиры	Варианты с лоджиями, террасами	Варианты со встроенными гардеробными, ваннами с окном, нишами, квартиры-трансформеры	Квартиры с окном в ванной комнате, студии с 2 или 3 окнами		Лоты на 10-м, 11-м, 12-м этажах имеют более высокие потолки и увеличенную площадь остекления. Есть квартиры с мастер-спальнями	Пентхаусы, варианты с видовыми террасами	Варианты с гардеробными и кладовыми
Высота потолков, метров	2,72	2,75–3,02	2,75	2,7	2,75–3,05	3,35–3,5	2,75
Варианты отделки	✔ черновая ✔ предчистовая ✔ чистовая	✔ черновая ✔ предчистовая ✔ чистовая	✔ чистовая ✔ без отделки	✔ чистовая ✔ без отделки	✔ без отделки ✔ чистовая ✔ предчистовая	✔ без отделки	✔ без отделки
Цена лота, руб.	3–10 млн	2,6–9,5 млн	5,3–17,2 млн	4,1–11,4 млн	4,2–16 млн	По запросу	3,8–9 млн
Опции ЖК	✔ школа ✔ детский сад ✔ офисы ✔ колясочные	✔ колясочные ✔ автоматические счетчики ✔ остекленные балконы ✔ велопарковки ✔ лифты ✔ закрытые дворы ✔ видеонаблюдение ✔ wi-fi-зоны ✔ зарядки для электромобилей на парковке ✔ индивидуальная система естественной вентиляции в каждой квартире	✔ гардеробная или место для хранения в каждой квартире ✔ колясочные и велосипедные ✔ закрытый двор		✔ начальная школа ✔ детский сад ✔ медцентр ✔ колясочные ✔ велосипедные ✔ закрытый двор	✔ кладовые ✔ колясочная ✔ лобби-атриум ✔ клубная гостиная с камином ✔ SPA ✔ фитнес-зал ✔ собственный пирс ✔ чайный домик	✔ лоджии с панорамным остеклением ✔ колясочные ✔ велосипедные
Парковка / количество мест	Отдельно стоящий паркинг, 584 м/м, гостевая, 620 м/м	Открытая, 481 м/м	Подземная, 120 м/м, гостевые	Механизированная, 27 м/м	Встроенно-пристроенная, 300 м/м	Подземная, 39 м/м	Многоуровневая, 211 м/м
Срок сдачи выведенных корпусов	IV квартал 2024 года	III квартал 2025 года	III квартал 2024 года	IV квартал 2023 года	III квартал 2025 года	IV квартал 2024 года	IV квартал 2024 года
Срок сдачи всего проекта	2028 год		III квартал 2024 года	IV квартал 2023 года	II квартал 2026 года	IV квартал 2024 года	IV квартал 2024 года

Новые ЖК Москвы и Подмосковья в ноябре: всего понемногу

Ирина Карпова / Большинство проектов, выведенных на рынок Московского региона в ноябре 2022 года, относится к высокому сегменту. Остальные два проекта, в том числе один в Московской области, — сегмента «комфорт» и «стандарт».

Новый проект в премиальном сегменте вывела на рынок ГК «Абсолют Недвижимость» (застройщик «Грандсоюзинвест») в Хамовниках — «коллекционный» комплекс из дюжины клубных домов в частном парке на берегу Москвы-реки. Поскольку он располагается рядом со стадионом «Лужники», ЖК получил соответствующее название — Luzhniki Collection.

Комплекс возводится на территории авиамоторного завода «Союз», на участке в 8,4 га, в рамках реновации промышленной территории. Архитектурную концепцию разработало бюро ODA-ARCHITECTURE, проект — британское бюро Dyer и нидерландское MVRD.

В составе проекта — офисные центры, торговые объекты и дома на 1 тыс. квартир. Также в ЖК расположится частный парк.

ГК «Пионер» вывела на рынок клубный дом OPUS класса «делюкс» в Даниловском районе. Помимо жилого дома, в состав проекта входит бизнес-центра класса А, торговая галерея.

Концепцию разработало архитектурное бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры». В ее основе — водный мотив: ступенчатые фасады и конструкция отсылают к образу волны.

Лобби превращено в арт-объект с этническими мотивами. Дизайн лобби разработан по проекту бюро Натальи Белоноговой.

Кроме того, давно идет закрытое бронирование в ЖК премиум-класса PRIDE ГК «Пионер» в Марьиной Роще. Архитектурный проект разработало бюро APEX, интерьеры лобби — Sundukovy Sisters. Строительство разбито на две очереди.

Площадь участка — 4,86 га. Ранее здесь располагалось металлообрабатывающее производство. Большая площадь позволяет создать обширный двор, поделенный на тематические зоны. Кроме жилья, запланированы также частный детский сад и школа.

Непремиальные классы

Еще несколько ЖК, где стартовали продажи, относятся к бизнес-сегменту.

ГК «Основа» вывела на рынок апартаменты в квартале бизнес-класса «Мираполис» в Ярославском районе, возле ТПУ «Ростокино».

Квартал возводится на участке площадью 2,34 га. Он будет состоять из четырех корпусов переменной этажности (13–34–36 этажей), объединенных стилобатом и общей подземной частью. Архитектурную концепцию разработало бюро KAMEN Architects. На фасадах много стекла и металла.

В стилобате разместятся торговый центр, фудкорт, супермаркет, коворкинг, многочисленные магазины повседневного спроса, офисы, СПА-центр с бассейном и фитнес-центром, детский досуговый центр и т. д.

Бюро KAMEN Architects также разработало концепцию благоустройства, которое разместится на двух уровнях — во дворе и на крыше стилобата. В первом уровне запроектированы лаундж-зона, амфитеатр, детские и спортивные площадки и центральный променад. Во втором уровне появятся игровое пространство, зоны фитнеса и йоги, лаундж-зоны и сад для медитаций.

Стартовали продажи в ЖК бизнес-класса «ОМ» в районе Очаково-Матвеевское компании «Трансстройинвест». Застройщик — СЗ «Доходный дом». Дом возводится по соседству с Академией ФСБ. Он будет состоять из двух башен высотой в 23 и 24 этажа.

Любопытна квартирография ЖК. Например, выше шестого этажа студий нет вообще — они все разместятся на нижних этажах.

ЖК «Петровский парк II»

Компания «РГ-Девелопмент» вывела на рынок два ЖК. Открыты продажи в многофункциональном комплексе бизнес-класса «Петровский парк II» в Савеловском районе. Ранее на участке площадью 2,49 га располагалась швейная фабрика «Вымпел».

Проект разработала мастерская Syntaxis: асимметричные фасады, ниши и геометрические выступы, напоминающие волны. Аналогично будет выполнено внутреннее пространство ЖК.

Кроме жилья, запроектирована начальная школа, детский сад, общественные пространства.

Второй проект компании «РГ-Девелопмент» — многофункциональный комплекс «Варшавские ворота» в районе Южное Чертаново. Это проект комфорт-класса, в котором будут и квартиры и апартаменты. Пока в продажу выведен корпус апартаментов.

Строительство ведется на участке площадью 1,7 га. Архитектурную часть разработало бюро SPEECH. Комплекс представляет собой четыре высотных дома, соединенных среднеэтажными постройками. Проект отмечен знаком «Премьера года» в рамках Московской премии Urban Awards — 2022.

«Волжский Домостроительный Комбинат» открыл продажи в городе Дубна Московской области в «ЖК по ул. Макаренко». Это проект класса «стандарт».

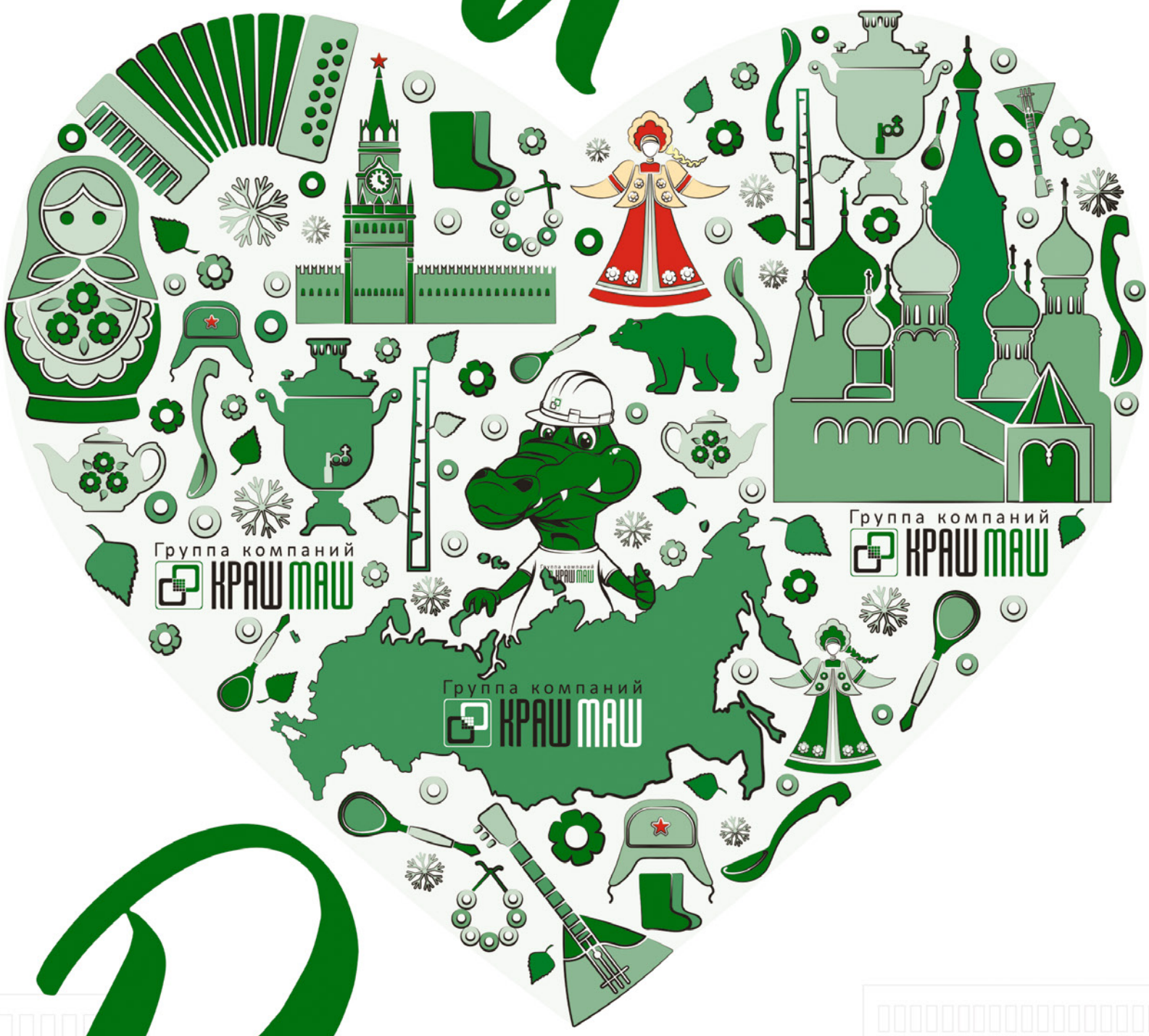
Новая для столичного региона компания возводит ЖК в регионах, где протекает Волга. ЖК на улице Макаренко — не исключение: берег Волги с оборудованным пляжем располагается в 600 метрах от строящегося дома.

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫВЕДЕННЫЕ В ПРОДАЖУ В НОЯБРЕ 2022 ГОДА

Название ЖК	ОМ	Петровский парк II	Квартал Мираполис	Luzhniki Collection	Дом по ул. Макаренко	Варшавские ворота	PRIDE	OPUS
Класс ЖК	Бизнес	Бизнес	Апартаменты бизнес	Премиум	Стандарт	Комфорт	Премиум	Делюкс
Застройщик	ГК Трансстройинвест	РГ-Девелопмент	ГК Основа	Группа Абсолют	ГК Волжский домостроительный комбинат	РГ-Девелопмент	ГК «Пионер»	ГК «Пионер»
Адрес	Очаково-Матвеевское, Мичуринский проспект, 70	Савеловский район, Старый Петровско-Разумовский проезд, вл. 1/23	Ярославский район, проспект Мира, вл. 222/2	Хамовники, Лужнецкая набережная, вл. 2/4	МО, Дубна, улица Макаренко	Южное Чертаново, Варшавское шоссе, вл. 141	Марьина Роща, Полковая улица, 1	Даниловский район, Дербеневская улица, вл. 1
Ближайшая станция метро	Мичуринский проспект, 19 мин. пешком	Петровский парк, 19 мин. пешком	МЦК Ростокино, 3 мин. пешком	Воробьевы горы, 14 мин. пешком	ж/д Большая Волга	Аннино, 8 мин. пешком	Марьина Роща, 17 мин. пешком	Павелецкая, 12 мин. пешком
Материал стен	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич	Монолит-кирпич
Количество этажей	26	6–25	36	14–18 этажей	7–9	7–8–30	7–22	11
Выведено корпусов	2	1	1	5	1	1		1
Всего корпусов в проекте	2	1	4	12	1	5	2 очереди	1
Выведено лотов	310	206	480		140	88 апартаментов	860	172
Всего лотов в проекте	310	1128	1941	1106	140	639 + 746 апартаментов	1371	172
Квартирография	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 28,2–102,9 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 23,9–109,6 кв. м	От студий до пятикомнатных, включая евроформат, площадью 19,6–198 кв. м	От одно- до пятикомнатных, площадью 48,9–256,3 кв. м	От одно- до четырехкомнатных, площадью 43,6–108 кв. м	От студий до четырехкомнатных, включая евроформат, площадью 27,4–105,3 кв. м, апартаменты площадью 22,2–66,4 кв. м	От студий до четырехкомнатных, площадью 31,8–134,9 кв. м	От двух- до шестикомнатных, площадью 55,8–326,2 кв. м
Особые квартиры		Варианты с витражными окнами, увеличенной высотой потолков — дизайнерские входные группы	Варианты с двумя санузлами, гардеробными, террасами	Пентхаусы, варианты с угловым остеклением		Варианты с мастер-спальнями, двумя санузлами, гардеробными, лоджиями	Варианты с панорамными окнами, террасами, с окном в ванной	Варианты с мастер-спальнями, несколькими санузлами, гардеробными, террасами, возможностью установить камин
Высота потолков, метров	3,0–3,3	3,1–3,7	3,0	3,25–4,73	2,72	2,7–3,0	3,0–3,6	3,4
Варианты отделки	✔ без отделки	✔ без отделки	✔ без отделки	✔ без отделки ✔ предчистовая ✔ чистовая	✔ без отделки	✔ без отделки	✔ без отделки	✔ без отделки
Цена лота, руб.	10–29,3 млн	10,5–30 млн	5,2–40 млн	34,5–262,9 млн	4,9–12,9 млн	5,6–14,4 млн	15–39,2 млн	43,2–239 млн
Опции ЖК	✔ кладовые ✔ колясочные	✔ кладовые ✔ колясочные ✔ дошкольная образовательная организация	✔ торговый центр ✔ фитнес ✔ офисы ✔ кладовые ✔ умный дом ✔ лобби с зонами ожидания ✔ колясочные ✔ лапомойки	✔ 2 бизнес-центра ✔ развлекательный центр ✔ кладовые ✔ игровые комнаты ✔ студия звукозаписи ✔ зоны coffee-point ✔ переговорные ✔ спортивные студии ✔ массажные ✔ лаундж-зона	✔ офисы ✔ лоджии с панорамным остеклением	✔ частный детский сад ✔ кладовые	✔ частная школа ✔ детский сад ✔ колясочные ✔ почтовая комната	✔ лобби ✔ колясочные ✔ панорамное остекление ✔ торговая галерея
Парковка / количество мест	Подземная, 139 м/м, гостевая, 36 м/м	Подземная, 330 м/м, гостевая	Подземная, 608 м/м, гостевая, 608 м/м	Подземная, 1932 м/м, гостевая, места для хранения велосипедов, мотоциклов	Гостевая, 48 м/м	Подземная, 228 м/м, гостевая	Подземная, 702 м/м	Подземная, 301 м/м,
Срок сдачи выведенных корпусов	II квартал 2025 года	I квартал 2025 года	II квартал 2026 года	IV квартал 2026 года	II квартал 2023 года	III квартал 2025 года		III квартал 2025 года
Срок сдачи всего проекта	II квартал 2025 года	I квартал 2025 года	II квартал 2026 года	IV квартал 2026 года	II квартал 2023 года	III квартал 2025 года		III квартал 2025 года

Источники: сайты застройщиков и агентств недвижимости

Я



Россию

№1 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2021
ПОБЕДИТЕЛЬ
КОМПАНИЯ ПО ДЕМОНТАЖУ И РЕНОВАЦИИ №1

№1 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2022
ПОБЕДИТЕЛЬ
КОМПАНИЯ ПО ДЕМОНТАЖУ И РЕНОВАЦИИ №1

LISTED IN THE d&ri 100 2021

LISTED IN THE d&ri 100 2022

8 800 511 08 08 **www.crushmash.ru**

РЕКЛАМА