



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

3

Строитель — профессия кочевая

Россияне, работающие в строительной отрасли, чаще прочих трудящихся граждан переезжают из региона в регион. Куда направлены ключевые миграционные потоки?

5

Ипотека ищет рамки

Эксперты ожидают некоторого снижения доли неипотечных сделок, если политика Центробанка будет смягчаться

10

Создавая прозрачность

Эксперты — об особенностях остекления нестандартных и технически сложных объектов

14

Цифровой прорыв: как стандарты умного дома меняют правила игры для девелоперов

Ключевые игроки рынка рассказали, как изменились стандарты для новостроек, о требованиях к цифровой защите и зачем жильцам предиктивная аналитика и ИИ

16

Российское производство



Фото: пресс-служба Комитета градостроительной политики
Ленинградской области

6

Евгений Барановский: «2026 год для строительного блока — это год большой ответственности и большой работы»

СТАРТ ПРОДАЖ

17-я
ЛИНИЯ
жилой комплекс

ВСЕ ВАСИЛЬЕВСКИЙ
ПРОЙДЕТЕ
ЛУЧШЕ* МЕСТА
НЕ НАЙДЕТЕ!

ЗАПОМНИ!
ЭТО МЕСТО!

670-01-01
17line.ru

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

РЕКЛАМА

ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ ОТ 120М² В ПРОДАЖЕ

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
«ОГНИ ЗАЛИВА»
+7 812 611 0550

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



РОСТЕРМ С гордостью сделано в России!

НОВИНКА

ГИБКАЯ ПОДВОДКА
РЕ-Х ТИТАН



НАДЕЖНОСТЬ
В КАЖДОМ ПОДКЛЮЧЕНИИ!



Санкт-Петербург
Волхонское шоссе, д. 112

+7 965 088 28 64
opt@rostherm.ru

РЕКЛАМА



НАСТОЯЩИЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ КИРПИЧНЫЙ ФАСАД



ФАСАДНАЯ ПЛИТКА

- Для подсистемы под затирку
- Настоящий клинкер

sm.lsr.ru



+7 (812) 334-87-87

Строитель — профессия кочевая

Ирина Карпова / Россияне, работающие в строительной отрасли, чаще прочих трудящихся граждан переезжают из региона в регион. Таковы данные исследования миграционных потоков между регионами РФ, которое провел Центр финансовой аналитики Сбербанка на основе анонимизированных транзакционных данных клиентов. 📍

Данные Сбера фиксируют больше перемещений, чем официальная статистика Росстата, поскольку учитывают переезды без изменения постоянной регистрации (прописки).

В общем потоке мигрирующих граждан строители занимают долю в 13,2% — они лидеры по переездам.

По экспертным оценкам Сбера, только 2% работников можно назвать постоянно мигрирующими — это те, кто совершает более трех длительных поездок в другие регионы в течение трех лет, причем каждая такая командировка длится не менее трех месяцев. Большинство из них — мужчины (78%). Чаще всего это работники строительной отрасли (20%), госуправления (16%) и транспорта (10%).

«Исследование Сбера точно фиксирует тренд: строители — одна из самых мобильных профессий. В сегменте консалтинга и инжиниринга, где работает ПУСК, ключевой драйвер этой мобильности — локализация проектов. Крупные объекты, такие как магистрали или мостовые переходы, создаются на конкретной территории, и за ними перемещаются высококвалифицированные команды. Профессиональный вызов и масштаб задачи часто становятся не менее важными стимулами, чем уровень дохода», — подчеркнул **Кирилл Зуев, генеральный директор «Проектного Управления Строительными Контрактами» (ПУСК)**.



Веские причины

Причин для миграции несколько. Самая распространенная — экономическая. Например, в регионе проживания нет работы по специальности, не устраивает зарплата или качество жизни — медицина, образование и проч.

К переезду также подталкивает желание подрасти профессионально — например работа в крупной компании в городах-миллионниках, высокая должность и т. д.

Кроме того, причиной может стать воссоединение семьи.



«Высокая мобильность строительных кадров — закономерный процесс для отрасли. Основными причинами переезда остаются уровень заработной платы, которая растет от года

к году, стабильность загрузки и интересные проекты. В Крыму, например, к этим факторам добавляется длительный строительный сезон и масштаб региональных программ, что делает рынок привлекательным для специалистов из других регионов», — отметила **Елена Соловьева, директор по продажам TIBRGROUP**.

МИГРАЦИЯ КАДРОВ



Переезд в другой регион действительно помогает зарабатывать больше, указано в исследовании. Но разница в росте доходов между теми, кто переехал, и теми, кто остался, невелика. За год зарплата переехавших выросла на 18%, а тех, кто не менял регион, — на 16%. Показательно, что медианная зарплата самих мигрантов изначально была на 50% выше, чем у непереехавших. После переезда этот разрыв увеличился до 52%. Это связано с тем, что чаще всего переезжают работники из высокооплачиваемых секторов.

Кроме того, девелоперские компании стремятся освоить не только регионы присутствия, но также соседние и столичные. Согласно прошлогодним исследованиям консалтинговой компании MACON и девелопера «Талан», основанном на данных Единой информационной системы жилищного строительства, более сотни компаний работают в двух и более регионах. Их доля на рынке новостроек всей России приближается к 25%.

Примерно два десятка компаний работают одновременно в пяти и более регионах, в том числе четыре компании — из Москвы,

три — из Петербурга. На столичных рынках работают 20 региональных девелоперов. На их долю приходится 5,5% строящегося в двух столицах жилья.

По словам Кирилла Зуева, основной штат компании базируется в Москве и Петербурге, где формируются выездные команды для новых проектов (сотрудники компании участвовали в создании объектов в Удмуртии, Татарстане, Перми, Сибири, на Дальнем Востоке — по всей стране). Однако для долгосрочных строек, подобных Восточному выезду из Уфы, компания открывает локальные офисы, активно привлекая местных специалистов. «Это позволяет сочетать корпоративные стандарты с глубоким знанием региональной специфики. Соответственно, вопрос оплаты мы не привязываем к факту переезда. Уровень дохода определяется ценностью компетенций для проекта. Востребованным экспертам, чьи знания снижают риски и будущие затраты, мы предлагаем конкурентоспособные условия независимо от их «прописки». В конечном счете, эффективность определяют не географические маркеры, а личные качества и профессионализм», — уточнил он.

Постоянно востребованы

Как указала Елена Соловьева, в практике компании наибольший спрос формируется на линейных инженерных специалистов и производственный персонал: прорабов, начальников участков, а также квалифицированных рабочих — монолитчиков, арматурщиков, бетонщиков, монтажников. Существенная часть таких специалистов приезжает из Краснодарского края, Ростовской области, Поволжья и центральных регионов России.

«При этом говорить, что приезжие работают лучше местных, некорректно: эффективность определяется опытом, квалификацией и системой управления на площадке, а не регионом происхождения. Для крымских проектов сочетание местных кадров и привлеченных специалистов остается оптимальной моделью. Это позволяет закрывать дефицит по узким специальностям, обеспечивать местное население достаточным количеством рабочих мест, сохранять темпы строительства и обеспечивать стабильное качество работ», — добавила она.



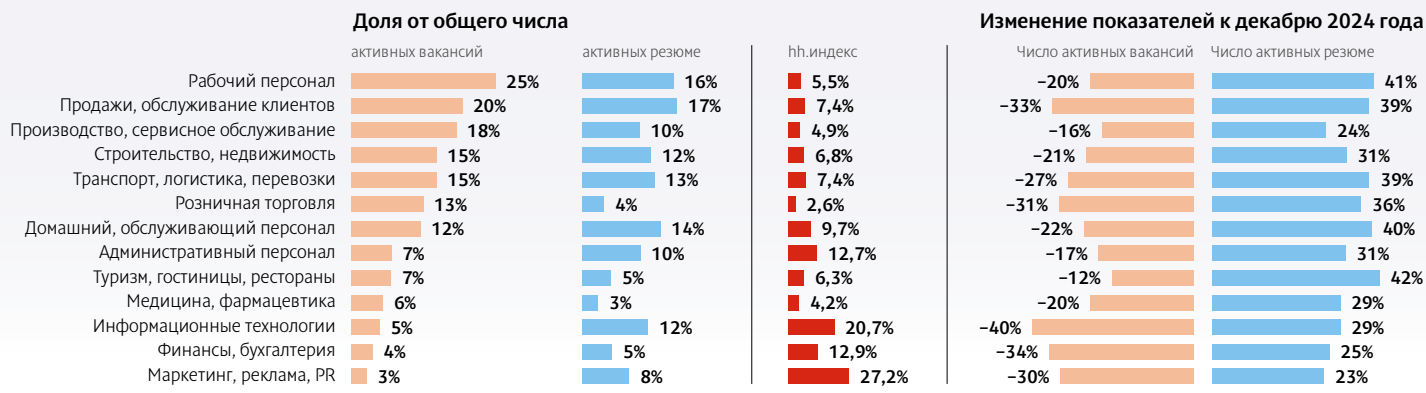
Переезд в другой регион действительно помогает зарабатывать больше, но разница в росте доходов между теми, кто переехал, и теми, кто остался, невелика. За год зарплата переехавших выросла на 18%, а тех, кто не менял регион, — на 16%

По данным hh.ru, в 2025 году российские работодатели открыли более 2,3 млн вакансий для рабочих специальностей, что подтверждает стабильно высокий спрос на «синие воротнички». Наибольшее количество вакансий для рабочего персонала в 2025 году зафиксировано в Московской области (216,3 тыс. вакансий), Москве (195,5 тыс.), Петербурге (117,6 тыс.), Свердловской области (87,6 тыс.) и Республике Башкортостан (74,7 тыс. вакансий).

Рост спроса сопровождается увеличением предлагаемых доходов. Медианная заработная плата в вакансии для рабочего персонала в России выросла с 90,4 тыс. рублей в 2024 году до 101,9 тыс. рублей в 2025 году (+13%). Для сравнения: медианная предлагаемая зарплата по рынку труда в целом в 2025 году составила 80,9 тыс. рублей, что на 21 тыс. рублей меньше, чем в рабочих профессиях.

Структура кадрового спроса в уходящем, 2025 году осталась аналогичной 2024-му: первая десятка профессиональных сфер формирует две трети спроса на кадры у российских работодателей. На первом месте, как и в 2024 году, остается рабочий персонал (12% от всего объема спроса, или более 2 млн вакансий). На втором месте по спросу на кадры — сфера «Продажи и обслуживание» (11% вакансий от всего объема), на третьем — сфера строительства и недвижимости (8%).

ДЕФИЦИТ КАДРОВ. РЭНКИНГ ПО ДОЛЕ ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА АКТИВНЫХ ВАКАНСИЙ, РОССИЯ, ДЕКАБРЬ 2025 ГОДА



Долги дольщикам разморожены

Лариса Петрова / Во время прямой линии в декабре 2025 года Владимир Путин, президент Российской Федерации, поручил правительству не продлевать мораторий на штрафы для застройщиков, срывающих сроки передачи жилья дольщикам. Мораторий отменен, выплата неустойки отсрочена до 31 декабря 2026 года. По разным оценкам, застройщикам предстоит выплатить более 100 млрд рублей. 🟡



В ходе прямой линии **Владимир Путин** заступился за дольщиков: «Ситуация на рынке стабилизировалась, и неустойка — это важная гарантия прав граждан, которые вложили свои деньги в строительство жилья».

30 декабря 2025 года вышло постановление правительства № 2227, согласно которому отсрочка по выплатам неустоек продлена до 31 января 2026 года.

Как пояснил **Никита Стасишин, замглавы Минстроя РФ**, для домов, которые вводятся в эксплуатацию с 1 января 2026 года, мораторий не действует. «Отсрочка позволит застройщикам спланировать выплаты и тем самым сбалансировать ликвидность: выполнять обязательства перед гражданами в части завершения строительства домов и передачи ключей новоселам», — подчеркнул Никита Стасишин.



Деньги любят счет

Марат Хуснуллин, вице-премьер РФ, на Дне российского студенчества в НИУ МГСУ заявил:



«Нагрузка большая, это более 100 млрд рублей суммарно. Но будем надеяться, что застройщики выстроят свою правильную политику и постепенно будут рассчитываться... Мы видим, что штрафы за несвоевременный ввод не такие большие. Я знаю, что Минстрой собирал крупнейших застройщиков, все планируют их выплачивать, проблем здесь не видим».

В исследовании «Движение.ру» на основании данных ЕИСЖС подсчитан объем выручки застройщиков по итогам 2025 года: 5,57 трлн рублей. При этом, по данным ДОМ.РФ, объем еще неполученных средств за рассрочки составляет 1,6 трлн рублей, а объем выданных ипотечных кредитов оценивается в 4,4–4,6 трлн рублей.

НОСТРОЙ и Минстрой уже несколько месяцев продвигают идею выплат неустоек в рассрочку, поскольку единовременные выплаты могут пагубно сказаться на финансовом состоянии многих компаний.

По разным оценкам, таких компаний — не менее 20% от общей численности. И это в основном небольшие застройщики.

Александр Кравцов, совладелец Fizika Development, комментирует: «Отмена моратория на штрафы за срыв сроков строительства — логичный шаг с точки зрения защиты прав дольщиков. Рынок постепенно возвращается к прозрачным и понятным правилам, где ответственность за сроки вновь выходит на первое место. В то же время механизм



отсрочки выплат до конца 2026 года и обсуждаемая рассрочка выглядят оправданными. В текущих условиях высокой стоимости финансирования и ограниченной доступности ипотеки одномоментная выплата неустоек могла бы создать избыточную нагрузку даже для финансово устойчивых компаний и привести к цепным эффектам в отрасли. Рассрочка позволяет сохранить баланс между интересами дольщиков и стабильностью девелоперского рынка».

Наталья Кукушкина, начальник отдела продукта и аналитики Группы ЦДС, полагает, что рассрочка, безусловно, поддержит бизнес, но имеет свои минусы для покупателей:

«В условиях инфляции деньги, полученные сегодня, обладают большей покупательной способностью, чем средства, полученные завтра. А с учетом того, что размер неустоек может исчисляться сотнями тысяч и даже миллионами рублей, потери от инфляции также могут быть значительными».

Грядут последствия

«Мораторий на штрафы помог ряду застройщиков устоять в период турбулентно-

сти, связанной с пандемией и последующими событиями. Данная мера помогла таким девелоперам гарантированно достроить дома, не боясь негативных юридических и финансовых последствий. К сожалению, нельзя сказать, что сейчас процесс адаптации строительной отрасли полностью завершен, а рынок успокоился и стал предсказуем», — отметила **Надежда Ильина, директор по развитию ГК «Лидер Групп»**.



Отмена моратория заставит застройщиков соблюдать сроки ввода, чтобы не попасть под штрафные санкции. «Для добросовестных застройщиков после отмены моратория ничего не изменится, они продолжат сдавать объекты в срок. Недобросовестных же застройщиков это решение должно заставить пересмотреть свои бизнес-процессы и повысить эффективность. В будущем можно ожидать снижения числа авантурных и непродуманных проектов, так как компании будут знать, что у них больше нет возможности отложить ввод «на завтра»», — подчеркнула Наталья Кукушкина.

Но и дольщики, полагают эксперты, станут более жесткими в своих требованиях.

Возможно, новые расходы застройщики будут перекладывать на стоимость квадратного метра, и это привет к росту цен. Вопрос в том, какую часть прибыли придется отдать на неустойки.

Из положительного для всех участников рынка: «Ключевым эффектом отмены моратория станет рост внимания к качеству планирования, управлению сроками и реальной строительной готовности проектов. Сегодня многое строится вокруг репутации девелопера, и для надежных застройщиков соблюдение сроков — еще одна возможность продемонстрировать свою надежность», — указал Александр Кравцов.

Новый сезон Международного инженерного чемпионата CASE-IN официально стартовал в Москве

Татьяна Смирнова / В Москве был дан официальный старт XIV сезону Международного инженерного чемпионата CASE-IN, где компания «Метрополис» уже четвертый год выступает инициатором и стратегическим партнером Студенческой лиги «Архитектура, проектирование, строительство и ЖКХ». Проект реализуется при поддержке президентской платформы «Россия — страна возможностей». 🟡



Фото: ТАСС

В 2023 году «Метрополис» стал инициатором и стратегическим партнером специальной лиги «Архитектура, проектирование, строительство», которая спустя год получила поддержку Минстроя России и масштабировалась до Студенческой лиги чемпионата, охватив более 30 вузов из 20+ городов России. Направление также внесено в «дорожную карту» развития строительной отрасли до 2035 года.

В этом году участникам предстоит разработать концепцию многофункционального жилого комплекса комфорт-класса в существующей городской среде. Каждый год перед тем как объявить тематику кейса, эксперты «Метрополиса» проводят

анализ входящих запросов заказчиков, выявляя самые актуальные тенденции рынка. В прошлых сезонах команды проектировали гостиницу, полноценный туристический комплекс и многофункциональный бизнес-центр.

Проект помогает сформировать для строительной отрасли устойчивый поток молодых специалистов, уже знакомых с реалиями бизнеса, обозначить профессиональные стандарты для работы в современной проектной компании икратно увеличить масштаб поиска, привлечения и удержания талантливых студентов в профессии — креативных и инженерных специальностей в строительстве.

3 марта состоялось официальное открытие нового сезона на площадке пресс-центра ТАСС. В конференции приняли участие представители профильных министерств, президентской платформы «Россия — страна возможностей» и чемпионата CASE-IN. Компанию «Метрополис» представляла ведущий инженер-технолог Людмила Моршакова — победитель направления «Архитектура, проектирование, строительство» 2023 года. На данный момент больше половины участников команды, занявшей первое место, являются сотрудниками компании «Метрополис» в Москве и Санкт-Петербурге.

Также 3 марта в Тимирязевской академии прошел первый отборочный этап архитектурно-строительного направления чемпионата. В центре внимания — студенты Института мелиорации, водного хозяйства

Проект помогает сформировать для строительной отрасли устойчивый поток молодых специалистов

и строительства имени А. Н. Костякова. Шесть команд представили свои амбициозные проекты по разработке концепции многофункционального жилого комплекса класса «комфорт».

Работы участников оценивали эксперты профессорско-преподавательского состава вуза, а также эксперты компании «Метрополис». Традиционно «Метрополис» выступил составителем кейса, заложив в него реальные вызовы архитектурно-строительной индустрии.

Еще в феврале стартовали первые онлайн-консультации для команд-участников. Цикл консультаций продолжится до конца марта. Аудитория каждой встречи — от 30 до 50 заинтересованных слушателей: кураторы вузов, капитаны и участники команд.

Впереди — более десяти отборочных этапов и финал в Москве. Регистрация продолжится до 25 марта.



Фото: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «МЕТРОПОЛИС»

Ипотека ищет рамки

Лариса Петрова / Доля сделок при покупке жилья в многоквартирных домах без привлечения ипотечных средств по итогам 2025 года составила 68% согласно результатам совместного исследования ВТБ и экосистемы недвижимости М2 с участием данных Росреестра и Роскадастра. Основная причина — высокая ключевая ставка. Эксперты ожидают некоторого снижения доли неипотечных сделок, если политика Центробанка будет смягчаться. 📌

В 2025 году без привлечения ипотечных займов заключены почти 2 млн сделок с недвижимостью в сегменте многоквартирных домов (МКД) — квартиры, машино-места, нежилые помещения. При этом на рынке ипотеки количество сделок в годовом выражении сократилось на 11%.

Относительно предыдущего года доля сделок без ипотеки выросла на 2 п. п. И за последние пять лет значения максимальны — они возвращают рынок лет на 15 назад.

«Доля неипотечных сделок остается высокой прежде всего из-за ограниченной доступности классической ипотеки. Рыночные ставки по кредитам все еще находятся на уровне, который делает ипотеку экономически невыгодной для значительной части покупателей. В результате многие сделки проходят либо за счет собственных средств клиентов, либо с использованием альтернативных инструментов, прежде всего рассрочки от застройщика», — отмечает **Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development.**



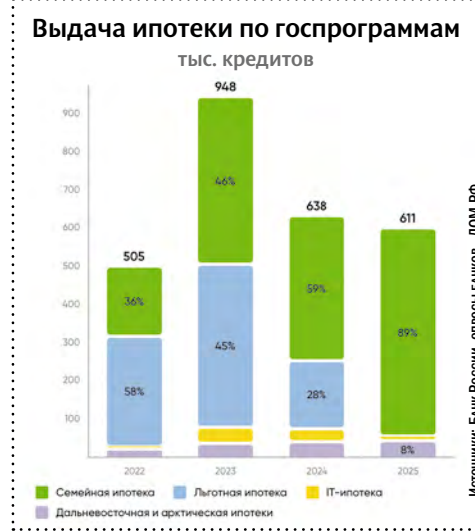
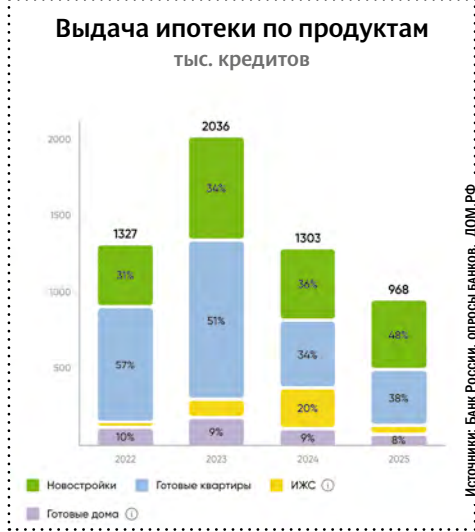
приобретают коммерческие помещения. Клиентами обычно выступают профессиональные инвесторы, для которых это — не случайное приобретение, а часть бизнес-стратегии», — говорит **Наталья Кукушкина, начальник отдела продукта и аналитики Группы ЦДС.**

Без наличных

По данным ВТБ, в структуре неипотечных сделок на рынке МКД лидируют квартиры — на них в прошлом году пришлось 74%. Доля нежилых помещений составила 18%, машино-мест — 7%. Средняя стоимость объекта на вторичном рынке по неипотечным сделкам на платформе М2 по итогам 2025 года сохранилась на уровне 2024 года — 6 млн рублей. На рынке новостроек этот показатель вырос на 37% — до 6,1 млн рублей. Ключевая причина — изменение структуры спроса: россияне стали чаще приобретать без ипотеки квартиры, которые дороже апартаментов, кладовых или машино-мест. По данным Росреестра, доля квартир в общем объеме неипотечных покупок на первичном рынке увеличилась с 47% в 2024 году до 59% в 2025-м.

По наблюдениям застройщиков, за наличные чаще приобретаются нежилые помещения, в том числе из-за отсутствия ипотечных программ на подобные объекты.

«В основном без ипотеки приобретают вспомогательные помещения: кладовки и паркинг. Стоимость этих объектов невысока по сравнению со стоимостью квартиры, также застройщики часто предлагают на них скидки. Еще одним фактором является отсутствие льготной ипотеки на такие продукты. Кроме того, за наличные часто



Однако смягчение политики регулятора — обстоятельство непредсказуемое. Об этом заявила **Эльвира Набиуллина, глава Центробанка**, она объяснила механику процесса. По ее словам, чтобы сказать, когда снизятся ставки по базовым ипотечным программам, нужно понимать, от чего они зависят: «Прежде всего от того, сколько стоят деньги, которые банк привлекает от граждан и от организаций. Сейчас это 13–15%. Если к этому добавить плату за кредитный риск, плату за процентный риск, расходы банка, то мы получаем вот эти 18–20%, которые предлагают банки по рыночной ипотеке... Ипотечные ставки в условиях высоких инфляционных ожиданий не смогут быстро снижаться. Но, по нашему прогнозу, уже в следующем году инфляция должна стабилизироваться вблизи 4%».



запретить использование наличных средств при совершении сделок по покупке жилья на вторичном рынке, поскольку на рынке участились случаи мошенничества. Ежегодно граждане теряют 10–20 млрд рублей. Уже в начале 2026 года Министерство финансов подготовило поправки в законодательство, предлагая запретить госрегистрацию сделок с недвижимостью за наличные на сумму больше 5 млн рублей. Правда, речь шла о сделках между физическими и юридическими лицами.

Однако в марте Совет при президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства посчитал, что такие нормы будут необоснованно ограничивать права россиян.

«Рекордная доля сделок без ипотеки в прошлом году — результат адаптации рынка недвижимости к новым экономическим условиям. Значительная часть покупателей, проявив гибкость, использовала собственные накопления или альтернативные формы финансирования. В 2026 году по мере смягчения политики ЦБ и снижения кредитных ставок интерес к ипотечному сегменту будет постепенно возвращаться. По нашим прогнозам, доля сделок без заемных средств в сегменте многоквартирных домов снизится до 59%, основной спрос придется на рынок новостроек», — прокомментировал **Алексей Завгородний, генеральный директор экосистемы недвижимости М2.**

Как раз год назад Российский союз участников рынка недвижимости обратился в ряд федеральных структур с предложением

«По мере смягчения политики ЦБ интерес к ипотечному сегменту будет постепенно возвращаться, доля сделок без заемных средств в сегменте многоквартирных домов снизится до 59%»

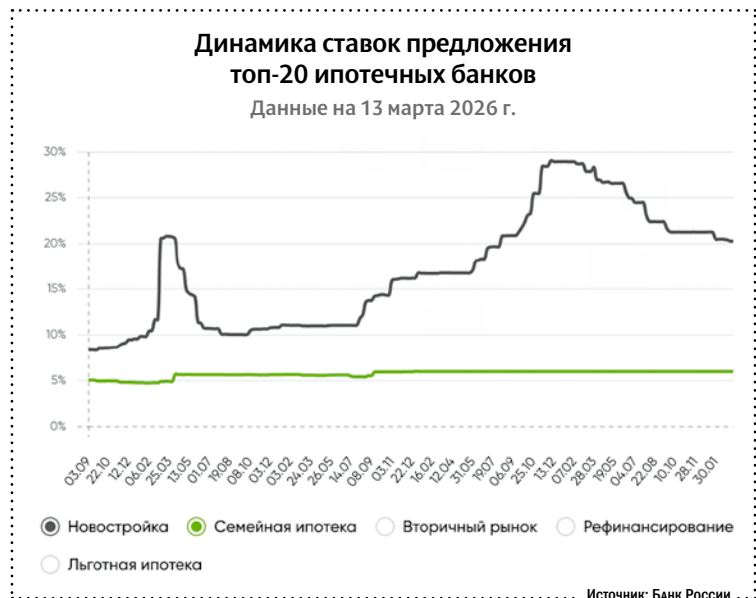
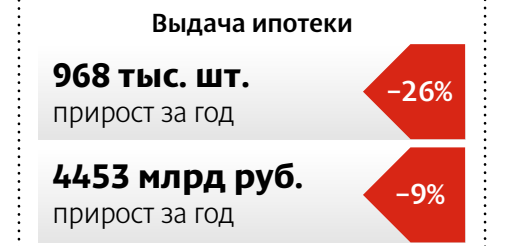
«В сегментах “премиум” и “элит” доля неипотечных сделок традиционно выше, чем в массовых классах жилья. Здесь покупатели чаще используют собственный капитал, а ипотека выступает скорее финансовым инструментом оптимизации, чем необходимостью. Поэтому даже в текущих условиях доля ипотечных сделок в этих сегментах, как правило, не превышает 30–40%».

Как раз год назад Российский союз участников рынка недвижимости обратился в ряд федеральных структур с предложением

Ключ — ключевая ставка



«Росту доли неипотечных сделок могут способствовать сами застройщики, ввода акции и скидки на свои объекты. У нас был такой опыт в 2024–2025 годах, когда мы предлагали скидки до 20–30% на пул квартир при оплате наличными. Эта мера была рассчитана на покупателей с депозитами, чтобы привлечь дополнительные средства на рынок недвижимости. Она была выгодна как для покупателей, так и для застройщиков, позволяя избежать определенных условий, связанных с ипотечными программами. Благодаря этому доля сделок за наличный расчет в наших проектах увеличилась до 35%. Также на долю неипотечных сделок в общей массе сделок купли-продажи будет влиять вторичный рынок, где продавцы часто готовы идти на уступки и предлагать хорошие скидки, чтобы компенсировать отсутствие льготной ипотеки», — предполагает Наталья Кукушкина.



Евгений Барановский: «2026 год для строительного блока — это год большой ответственности и большой работы»


Марина Лебедева / Ленинградская область завершила 2025 год с рекордными цифрами по вводу жилья, объектов образования и обширными программами капремонта, благоустройства и расселения аварийного фонда. Евгений Барановский, вице-губернатор региона, рассказал «Строительному Еженедельнику», как регион удерживает высокий темп строительства, зачем вводит новые требования к качеству жилья, на чем строится программа КРТ и почему 2026 год станет для строительного блока годом большой ответственности и подготовки к столетию области. 



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМИТЕТА ГОРОДСКОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПОЛИТИКИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

— **4,2 млн кв. м жилья — уже системный результат. За счет чего область держит такой уровень?**

— Важно другое. Эти цифры не появляются сами по себе. Мы довольно жестко настроили правила на входе. Инвестор заранее понимает, что он может делать, а что нет. Поэтому решений меньше, но они быстрее принимаются и доводятся до стройки.

При этом еще в начале 2025 года было понятно, что рынок входит в сложную фазу: дорожали деньги, сжимался спрос, пересобирались финансовые модели проектов. В этих условиях главный вопрос звучал просто: не как расти, а как удержаться и пройти период турбулентности без потери качества и доверия.



Важно не расплыться, не терять качество, не разрывать стройку, инфраструктуру и благоустройство. Люди оценивают нашу работу не по количеству совещаний, а по тому, что реально появилось в их городе, районе

Эта ситуация касалась не только рынка, но и управленческих решений внутри самого строительного блока. Был соблазн где-то снизить планку, чтобы пережить сложный период, но мы сознательно не пошли на это. Мы сразу зафиксировали: требования к безопасности и качеству — не предмет торга.

Решение оказалось правильным: жилищное строительство идет по плану — по многоквартирным домам мы выдерживаем

заявленные показатели. Параллельно вырос объем социальной инфраструктуры, которую застройщики вводят за свой счет, — это рекордные для региона цифры. То есть рынок адаптировался, не потеряв устойчивости.

Плюс мы отдельно смотрим на качество. Минимальная площадь жилья 28 кв. м — это уже зашило в требования с начала 2026 года. По крупным территориям ключевые вещи, которые формируют облик, пропускаем через конкурсы.

По сути, область развивается как самостоятельный рынок с понятными правилами игры. За счет этого формируется доверие инвесторов и появляется тот самый стабильный объем — 4,2 млн кв. м в год.

— **Какой объем жилья планирует ввести в 2026 году, и осуществимы ли планы?**

— Если говорить предметно, план по вводу многоквартирного жилья на 2026 год составляет порядка 1 млн кв. м. Параллельно у нас есть соглашение с Минстроем России по общему объему ввода жилья. И отдельно есть поручение губернатора Ленинградской области обеспечить, чтобы не менее двух третей вводимого жилья приходилось на ИЖС и малоэтажный сектор.

Почему это важно? Мы не хотим смотреть на рынок только через многоэтажку. Ленинградская область давно живет шире. У нас большой спрос на индивидуальное жилье, на малоэтажные форматы, на понятную среду, где человек покупает не просто квадратные метры, а образ жизни. Поэтому структура ввода для нас принципиальна.

Рынок, конечно, сейчас нельзя оценивать оторвано от финансовых условий. Высокая ставка охладил спрос, девелоперы стали осторожнее, покупатель считает деньги гораздо внимательнее. Это нормально, рынок в такие периоды всегда становится более собранным, но я бы не драматизировал. Запас прочности у отрасли есть, и при снижении ключевой ставки мы достаточно

быстро увидим оживление спроса. Для строительного рынка это, по сути, главный сигнал. Как только деньги становятся доступнее, покупатель возвращается, а вместе с ним ускоряется и вывод новых проектов.

Поэтому прогноз у нас — рабочий и спокойный. Год потребует точных решений и дисциплины, но основания смотреть на него с уверенностью есть.

— **ИЖС сегодня дает примерно треть в общем объеме ввода жилья. Какие усилия прикладывают власти, чтобы этот сегмент развивался?**

— Это в первую очередь муниципальная история, но у региона здесь есть своя роль — на этапе планирования. Мы внимательно смотрим, как формируются такие территории в генпланах. Для нас принципиально, чтобы кластеры ИЖС были всем обеспечены. Чтобы туда можно было довести дороги, сети, социальную инфраструктуру, и чтобы это было подъемно и для бюджета, и для людей. Потому что можно нарезать участки где угодно, но если туда невозможно провести инфраструктуру, это тупиковая история.

И второй момент. Когда переводятся земли под жилищное строительство, мы ставим условие: часть участков должна выделяться под социальные задачи. В том числе для участников СВО и других льготных категорий. В итоге ИЖС развивается не стихийно, а в понятной логике: где можно обеспечить территорию, там она и появляется. Это и дает ту высокую долю, которую мы сегодня видим во вводе.

— **В Ленинградской области развивается программа КРТ (комплексного развития территорий). Сколько договоров заключено и что это дает инвесторам?**

— Сегодня у нас 23 договора по КРТ. С 2025 года полномочия по их заключению переданы на уровень региона, и мы эту работу ведем централизованно. Общий потенциал по этим территориям — больше 6 млн кв. м жилья.

ИТОГИ РАБОТЫ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2025 ГОДУ

4,22 млн кв. м

составил объем ввода жилья

≈ 2,1 кв. м

жилья на человека введено

683 млрд рублей

составил объем строительных работ

28 социальных объектов

введены в том числе

↳ 9 школ

↳ 11 детских садов

1046 домов

расселены по программе расселения аварийного жилья

14 702 человека

расселены в рамках программы расселения аварийного жилья

24 млрд рублей

составили затраты по программе расселения аварийного жилья

132 территории

благоустроены

1,6 млрд рублей

потрачено на благоустройство территорий

Для инвестора здесь есть понятный набор возможностей. В рамках КРТ можно работать с параметрами проекта — плотности, высотности, структуре застройки. Это не точечные решения, а заранее собранная модель территории, где понятны экономика и сроки.



Открытие новой школы «Высший пилотаж» в Гатчине с участием Валентины Матвиенко, председателя Совета Федерации, и Александра Дрозденко, губернатора Ленобласти

ФОТО: ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ГАТЧИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

При этом мы сразу фиксируем требования. Это инфраструктура, социальные объекты, архитектура. Без этого проект просто не запускается.

И здесь важно, что на федеральном уровне сейчас фактически закрепляется подход, который мы уже используем. Госдума ужесточила требования к КРТ: при запуске проектов на муниципальном уровне инфраструктура должна считаться заранее по региональным нормативам.

Для нас это не новость. Мы изначально работаем именно так — все параметры, включая школы, детские сады, дороги, закладываются еще на этапе градостроительной инициативы. Поэтому у нас по соглашениям с застройщиками предусмотрено строительство 281 объекта образования, и инфраструктура развивается синхронно с жильем.

Рынок выравнивается под более жесткий и понятный стандарт. Для инвестора это тоже плюс: меньше неопределенности и меньше рисков на стадии реализации.

— В чем особенности региональных проектов?

— Если коротко — региональные проекты у нас всегда привязаны к конкретному запросу жителей. В 2025 году мы ввели 28 социальных объектов. За этой цифрой — разные задачи: где-то это школа, где-то — детский сад, где-то — поликлиника, как в Кировске. При этом 20 объектов — это образование, и для области это рекорд.

И здесь — важный момент. Мы не работаем по принципу «типовой коробки». Каждый объект собирается под конкретное место. Поэтому и уровень другой: ту же школу в Гатчине открывала председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко, и это показатель того, как к таким проектам относятся.

Дальше эта логика продолжается. На 2026 год запланировано больше 30 социальных объектов и свыше 160 территорий благоустройства.

И мы видим, что такой подход начинает работать в обратную сторону — через вовлеченность жителей. В голосовании за благоустройство в этом году за месяц приняли участие 134 тысячи человек, год назад было 102 тысячи. Люди включаются, поскольку видят: проекты действительно реализуются.

Поэтому особенность здесь простая. Мы не просто планируем, мы доводим до результата. И этот результат становится заметен — и для людей, и для территории.

— Насколько успешно регион работает по программе капитального ремонта и, в частности, с объектами культурного наследия?

— Капитальный ремонт — это, по сути, базовая работа, которую люди чувствуют сразу. В 2025 году мы провели работы в 987 домах на сумму более 7 млрд рублей. Это большой объем, и он распределен по всей области. В 2026 году темп сохраняем. Это и лифты, и крыши, и фасады, и инженерные системы — вся базовая инфраструктура дома.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМИТЕТА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Но отдельно стоит работа с объектами культурного наследия. Это совсем другой уровень сложности. Если обычный дом ты ремонтируешь по понятной технологии, то здесь каждое решение проходит через требования по сохранению исторического облика. Нельзя просто заменить фасад или кровлю — нужно сохранить материал, пропорции, детали. Это и дороже, и дольше, и требует отдельной проектной подготовки.

В 2025 году мы выполнили работы в 14 таких домах. В 2026 году идем дальше: закладываем проектирование и начинаем комплексный ремонт объектов культурного наследия в Выборге.

Почему это важно? Такие дома формируют облик города. Если их не ремонтировать, они постепенно выпадают из жизни. Если подходить правильно — они становятся точками роста.

Поэтому здесь задача — не просто отремонтировать, а аккуратно вернуть объект в нормальную эксплуатацию, сохранив его ценность.

— В Ленинградской области все заметнее роль архитектурных конкурсов. Каких результатов вы ждете от них?

— Для нас архитектурный конкурс — это уже не история «для профессионального сообщества». Это рабочий инструмент, через который регион получает конкретный результат.

Самый показательный пример сегодня — мемориал в Зайцево. Создание музейного и научно-просветительского комплекса на территории мемориала идет по поручению президента России. По этому объекту мы провели конкурс международного уровня: на него поступили 25 проектов из 12 городов России и из-за рубежа, а организаторами выступили Российское военно-историческое общество и Комитет градостроительной политики Ленинградской области. В 2026 году выходим на проектирование. Это уже следующая стадия, когда конкурсный результат превращается в реальный объект. Для нас

важно и то, что этот проект делается не в одиночку. Мы плотно работаем с РВИО, потому что здесь нельзя свести все только к архитектуре. Речь идет о национальной памяти, о содержании экспозиции, о языке, на котором этот комплекс будет говорить с людьми. И в этом смысле конкурс дал не просто образ здания, он задал высокий уровень всей будущей работе.

И в этом — главный смысл всей нашей конкурсной практики. Мы не собираем красивые эскизы ради выставки. Мы доводим сильные решения до следующей стадии, когда они становятся проектом, объектом, частью территории.

“ Проекты КРТ — заранее собранная модель территории, где понятны экономика, сроки и требования: инфраструктура, социальные объекты, архитектура. Без этого проект просто не запускается

Отсюда — и результат. Ленинградская область уже несколько лет подряд звучит на профессиональных площадках. У нас ежегодные победы в «Золотом Трезини», причем речь уже не только о взрослых бюро, но и о студенческих работах. На фестивале «Зодчество» Ленинградская область представила собственный павильон, и он стал одним из самых заметных и посещаемых на площадке и получил высшую награду от архитектурного жюри. Это прямое подтверждение того, что региональная архитектурная повестка сегодня воспринимается всерьез.

И здесь большая заслуга команды Комитета градостроительной политики и главного архитектора Ленинградской области. Это видно уже по тому, как меняется отношение к региону внутри профессионального сообщества. Неслучайно сейчас идет и движение к тому, чтобы Союз архитекторов Петербурга звучал шире, как Союз архитекторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Это тоже показатель: область перестала быть приложением к чужой архитектурной школе и заняла свое место.

Поэтому мы ждем от этой работы не разового эффекта. Мы ждем закрепления ленинградской архитектурной практики как самостоятельной, сильной и конкурентной школы. И, что еще важнее, ждем, что лучшие конкурсные решения будут переходить в реальную стройку и менять среду.

— Хватает ли рабочих и специалистов на стройках Ленобласти? Как решается кадровая проблема?

— Кадров хватает. Только по данным Петростата в строительстве занято больше 57 тысяч человек, и за год численность выросла. Но есть и другая статистика. Комитет по труду Ленинградской области видит больше 100 тысяч человек.

Параллельно заметно подтянули зарплаты — средний уровень уже 111 тыс. рублей, это рост больше, чем на 20% за год. Это важно. Когда отрасль платит конкурентно, люди в нее возвращаются и остаются.

Поэтому говорить о системном дефиците сейчас не приходится. Есть отдельные задачи по квалификации, но в целом кадровый вопрос находится в рабочем состоянии.

— Что самое важное для строительного блока Ленобласти в 2026 году?

— 2026 год для строительного блока — это год большой ответственности и большой работы. Губернатор объявил его Годом команды созидания, на федеральном уровне отрасль входит в знаковый год 70-летия Дня строителя, и в этих условиях от нас ждут не отдельных решений, а внятного, заметного результата.

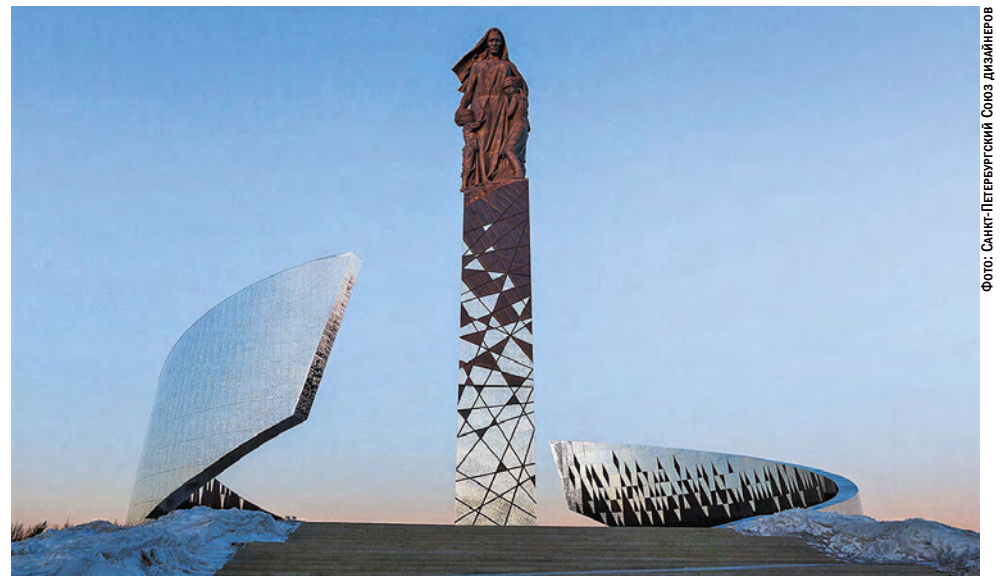
Мы подошли к этому этапу с сильной базой и с серьезным объемом задач. Впереди — реализация масштабных проектов в социальной сфере, благоустройстве, ЖКХ, архитектуре и градостроительстве. Это уже не просто стройка в привычном понимании. Это подготовка региона к столетию, создание новых общественных и креативных пространств, запуск объектов, которые будут определять качество жизни на годы вперед.

При этом важно пройти этот год правильно. Не расплываться, не терять качество, не разрывать стройку, инфраструктуру и благоустройство по разным направлениям. Все должно работать как единое движение вперед. Люди оценивают нашу работу не по количеству вешаний и планов, а по тому, что реально появилось рядом с домом, в их городе, районе.

Поэтому главный итоговый ориентир на 2026 год для нас такой: сохранить высокий темп, собрать крупные проекты в понятный для жителей результат и использовать этот год как сильный этап подготовки к столетию Ленинградской области.



Скоро начнется комплексный ремонт объектов культурного наследия Выборга



Мемориальный комплекс в деревне Зайцево

ФОТО: VIBORG.MUSEUM.ORG

ФОТО: САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ СОЮЗ ДИЗАЙНЕРОВ

Эволюция изысканий: от тяжелого бурения — к цифровым двойникам

Елена Кузнецова / Рынок инженерных изысканий сегодня — это поле битвы между сжатыми сроками строительства и фундаментальной геологической достоверностью. О том, как не наступить на грабли техногенных грунтов и почему лазерное сканирование может спасти проект от переделок, — в нашем обзоре. [↪](#)

Инвестиционные проекты все чаще реализуются в стесненных условиях исторической застройки или на слабых грунтах, где ошибка изыскателя может стоить миллиарды. В ответ на эти вызовы компании переходят от «бумажной» геологии к цифровым двойникам. В новых подходах они видят не просто ресурс для ускорения, но в первую очередь гарантии обеспечения безопасности здания на десятилетия вперед.

О ресурсной базе и технологиях



Оснащение в изысканиях — это вопрос профессиональной честности. **Николай Олейник, генеральный директор ЗАО «ЛЕНТИСИЗ»**, подчеркивает: заказчик платит не за метры бурения, а за достоверный прогноз. Компания исторически вкладывается в перевооружение: ее парк включает тяжелые установки УРБ для глубокого бурения (до 165 метров) и малогабаритные итальянские буровые Veretta, которые проходят в арки исторических зданий. Для полевых исследований грунтов применяется полный спектр

оборудования — от статического зондирования (СРТ) до дилатометра Марчетти, который позволяет получать данные о грунте in situ — на месте — с высокой точностью, не нарушая его структуру.

— Что касается программного обеспечения и цифровизации, здесь мы идем в ногу со временем: используем современные геодезические приборы, тахеометры, GNSS-приемники, — отмечает Николай Олейник.

Тренд последних лет — лазерное сканирование. Это не просто «фотография» местности, а готовый переход к цифровым двойникам, но с одной оговоркой: она должна применяться умно.



Тренд последних лет — лазерное сканирование. Это не просто «фотография» местности, а готовый переход к цифровым двойникам



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ООО «РУСЭКО-СТРОЙПРОЕКТ»

— Наземное сканирование дает миллионы точек, идеальную детализацию для сложных фасадов или промышленных объектов, — поясняет генеральный директор ЗАО «ЛЕНТИСИЗ». — Мобильное сканирование незаменимо для линейных объектов — дорог, трасс, где раньше приходилось ходить с вешкой неделями, а теперь мы получаем «облако точек» за пару проездов.

А технология SLAM — это вообще прорыв для подземных сооружений и зданий, где нет спутникового сигнала.

Как отмечает генеральный директор ООО «РУСЭКО-СТРОЙПРОЕКТ» **Александр Лапыгин**, его компания также сфокусирована на цифровой



ЛЕНТИСИЗ
Инженерные изыскания
Основан в 1962 г.

ЗАО «Ленинградский трест инженерно-строительных изысканий» (ЗАО «ЛЕНТИСИЗ»)

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

Современная Геотехническая (грунтовая) лаборатория

Собственный автопарк изыскательской техники

Более 30 специалистов в реестре НОПРИЗ

Более 15 000 выполненных объектов в сфере инженерных изысканий

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

ВЫПОЛНЯЕМ ВСЕ ВИДЫ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

- ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ
- ИЗЫСКАНИЯ В BIM
- НАЗЕМНОЕ ЛАЗЕРНОЕ СКАНИРОВАНИЕ
- КОМПЛЕКСНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ ЛИНЕЙНЫХ ОБЪЕКТОВ
- ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
- ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ
- ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЕ



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

190031, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 113, лит. А
Тел. (812) 310-75-67, e-mail: info@lentisiz.ru, www.lentisiz.ru

точности, используя в работе технологию наземного лазерного сканирования с 2016 года. Это единственный метод, результаты которого можно хоть как-то проверить без сопоставимых с их получением трудозатрат.

— То есть, грубо говоря, «облако точек» можно сравнить с обмерным чертежом и найти в нем ошибки, а когда обмеры выполнены простой лазерной рулеткой и их результат зафиксирован карандашом на бумажке — сравнить обмерный чертеж просто не с чем, только заново перемерять, — подчеркивает он.

Руководители компаний отмечают экономический эффект от внедрения высоких технологий. Для «ЛенТИСИЗ» лазерное сканирование (наземное, мобильное, SLAM для подземных сооружений) — это способ ускорить и удешевить процесс для заказчика.

— Проектировщик получает не просто топоплан, а готовую трехмерную основу. Это исключает ошибки привязки и необходимость повторных выездов геодезистов, — говорит Николай Олейник.

Александр Лапыгин предупреждает, что сама по себе технология не удешевляет работу:

— Это не ускоряет и не удешевляет процесс ни для нас, ни для заказчика, но кардинально снижает риск ошибки при обмерах (для обмеров вручную этот риск составляет практически 100%) и, конечно, экономит время и трудозатраты на корректировку проектных решений в момент выхода подрядчика на стройплощадку.

Оценка рисков и работа в стесненных условиях

Такая компетенция, как опыт работы в экстремальных геологических и стесненных условиях, для «ЛенТИСИЗ» является «профессиональным ДНК». Вспоминая сложнейшие объекты, Николай Олейник приводит пример из собственной практики



Фото: пресс-служба «ЛенТИСИЗ»

времен начала карьеры — гольф-клуб в Сестрорецке.

— Там — торфы, слабые грунты, пылеватые пески. Заказчик не хотел тратиться на подъездные пути, а нам нужно было получить качественные образцы. Пришлось применять нестандартное оборудование, буквально вытаскивать керн из болота, не нарушая его структуру, — рассказывает он. — Такая «полевая закалка» потом очень помогает в управлении — сразу видишь, где технология дает сбой, а где объективные геологические сложности.

Сегодня же ключевой вызов — стесненные условия исторических дворов-колодцев в центре города. Выходом становится использование малогабаритной техники и накопленный кадровый потенциал.

— Минимизация рисков для нас — это комплексный подход. Мы сами себе обеспечиваем контроль: от геодезической разбивки до лабораторных испытаний и итогового отчета, — отмечает спикер.

Также Николай Олейник подчеркивает важность преемственности поколений, когда молодые инженеры перенимают опыт у ветеранов, работавших на ликвидации последствий Ташкентского землетрясения и аварии на Чернобыльской АЭС.

“
Сегодня ключевой вызов — стесненные условия исторических дворов-колодцев в центре городов. Выходом становится использование малогабаритной техники и накопленный кадровый потенциал

Контроль качества и взаимодействие с заказчиком

В «ЛенТИСИЗ» выстроена система трехуровневого контроля: полевой, лабораторный (на площади более 500 кв. м) и камеральная проверка. Здесь гордятся культурой взаимодействия, привитой еще в 1990-е годы при работе с иностранными партнерами.

— Мы стараемся не просто отдать отчет, а сопровождать проект, консультировать всех участников проекта на его последующих этапах, — поясняет Николай Олейник. — Если строители начинают работы раньше выдачи финального документа (а сейчас это частая практика из-за сжатых сроков), мы выезжаем на площадку, уточняем данные по факту, чтобы стройка шла без простоев. Главное, чтобы заказчик понимал: мы с ним в одной лодке, и наша репутация зависит от того, как поведет себя здание через 5, 10, 50 лет.

«РУСЭКО-СТРОЙПРОЕКТ» сделал ставку на формализацию процессов. Александр Лапыгин отмечает, что важнейший элемент контроля — построение системы управления проектом.

— Не зря придумали шаблоны, чек-листы и обязательный контроль в несколько этапов. Конечно, самые развитые системы такого контроля — в авиации, откуда они и распространились, — говорит он.

Компания опубличковала в открытом доступе совокупность чек-листов и описаний бизнес-процессов. Взаимодействие с заказчиками переведено в электронный вид (ЭДО, среда общих данных). Однако Александр Лапыгин признает, что рынок требует гибкости:

— По некоторым важным решениям по проекту мы готовы руководствоваться указанием представителя заказчика, данным устно или в мессенджере. При этом в обязательном порядке дублируем запросы по формальной процедуре, чтобы спустя месяц, но все же получить и формальный ответ, снижающий юридические риски.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЭП ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ

ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ

ПРОВЕРКА РАБОЧЕЙ И ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

ЭКСПЕРТНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

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

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

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

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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



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

Генеральный директор: Инга Борисовна Удалова

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

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

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

Отдел рекламы:
Валентина Бортычкова, Лариса Виrolайнен, Елена Савоськина
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru

Технический отдел: Анатолий Конохов

Отдел дизайна и верстки: Владимир Кузнецов

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

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

Свидетельство ПИ № ФС77-81786

Издается с февраля 2002 года. Выходит еженежно (специальности — по отдельному графику)
Распространяется бесплатно

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

Тираж — 7000 экземпляров. Заказ № 9
Подписано в печать по графику 18.00 23.03.2026
Подписано в печать фактически 18.00 23.03.2026

...SZMETAL.RU...
...SZMREZKA.RU...
...SZMMAG.RU...
8 812 320 92 92 ...
... МЕТАЛЛОПОСТАВКИ ...
... МЕТАЛЛООБРАБОТКА ...

Фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ**

Создавая прозрачность

Виктор Краснов / Об особенностях остекления нестандартных и технически сложных объектов рассказывают эксперты «Строительного Еженедельника».

В современном строительстве стекло занимает ключевое место в создании выразительных архитектурных решений. Особенно это актуально для нестандартных и технически сложных объектов, к которым можно отнести большинство уникальных высотных зданий и градостроительных комплексов.

В основе успешной реализации таких проектов, по мнению экспертов, лежит синергия современных архитектурных замыслов и инновационных технологий. Использование новых материалов позволяет создавать более прочные, эстетичные и энергоэффективные конструкции. Кроме того, последние инженерные решения обеспечивают высокую надежность и безопасность монтажа, а также эксплуатацию сложных стеклянных систем.

Реализовать архитектурную идею

Главный архитектор проекта архитектурного бюро «Крупный план» (KPLN) Александр Иванов отмечает, что современная архитектура все чаще требует нестандартных фасадных решений.



Высотные башни, общественные и деловые здания со сложной геометрией нуждаются в особом подходе к проектированию светопрозрачных конструкций. В таких проектах остекление становится не просто оболочкой, а важной частью архитектурного образа и инженерной системы здания. По его мнению, главное требование к остеклению сложных объектов — способность точно реализовать архитектурную идею. Это особенно важно для зданий с криволинейными фасадами, наклонными поверхностями, большими пролетами и нестандартными примыканиями. Не менее значимы визуальная легкость и прозрачность. Архитекторы стремятся к цельному облику фасада, поэтому используют крупноформатные стеклопакеты, узкие профили и решения со скрытыми креплениями.

«Кроме того, остекление должно обеспечивать высокие эксплуатационные характеристики: теплоизоляцию, герметичность, устойчивость к ветровым нагрузкам, долговечность и безопасность. Важна и технологичность — возможность качественного изготовления, монтажа и дальнейшего обслуживания. Сегодня основной тренд связан с цифровизацией и префабрикацией. Параметрическое проектирование и BIM помогают точно работать со сложной геометрией, координировать все разделы проекта и снижать количество ошибок. Еще один важный фактор — заводская сборка фасадных модулей. Она ускоряет монтаж, повышает качество и делает реализацию сложных объектов



более управляемой. Одновременно идет и рационализация фасадов: даже сложные по виду решения стараются оптимизировать по числу типов элементов и узлов», — подчеркивает Александр Иванов.

Поиск баланса



По словам главного архитектора технической дирекции ГК ОЛИМПРО-ЕКТ Сергея Терехова, остекление нестандартных и технически сложных архитектурных объектов — это всегда поиск баланса между художественным замыслом архитектора и законами физики.

Современные технологии позволяют создавать практически любые формы, но каждая из них требует уникального архитектурно-инженерного подхода. Основным тренд в современной архитектуре — открытость пространства дома, квартиры с окружающей городской или загородной средой, что является реинкарнацией модернизма. Один из его основоположников — Людвиг Мис ван дер Роэ, немецкий архитектор-модернист, ведущий представитель архитектурного модернизма и «интернационального стиля», в котором применялся принцип сплошного остекления стен. Сегодня в проектировании активно используются различные заимствования и реплики принципов, заложенных в стиле «модернизм», например «неомодернизм» и часто применяемый стиль «WOW архитектура».

«Когда нужно произвести впечатление, — добавляет Сергей Терехов, — то используют эффект “невидимых” стен, создают плавные изгибы, применяют структурное и безрамное остекление. Стекло крепится к каркасу скрытыми элементами или



Высотные башни, общественные и деловые здания со сложной геометрией нуждаются в особом подходе к проектированию светопрозрачных конструкций

специальным клеем-герметиком, а снаружи мы видим лишь сплошную стеклянную поверхность. Это идеальный выбор для современных небоскребов и футуристических зданий. Также существует технология тросовых (вантовых) конструкций, где стекло подвешивается к сети из натянутых тросов, что позволяет создавать невероятно легкие и ажурные фасады сложной, двоякой кривизны. Наконец тренд последних лет — крупноформатные стеклопакеты (hugesize). Стеклопакеты длиной до 14 м и даже 18 м позволяют создавать абсолютно бесшовные фасады, стирающие грань между интерьером и экстерьером. Это решение требует особой логистики и расчета нагрузок, но производит неизгладимое впечатление», — отмечает он.

Больше стекла



Наше главное пожелание, рассказывает руководитель архитектурной группы MARKS GROUP Валерий Фокшук, к остеклению звучит просто: мы хотим, чтобы стекла было много, а рам почти не было видно. Именно такая визуальная легкость отличает современные дома от тяжелых зданий прошлого. Но за красивой картинкой стоит строгий технический список требований. Архитектура всегда ищет золотую середину между красотой и надежностью, между массивностью и легкостью. Прозрачные конструкции сегодня помогают нам сделать эту грань почти незаметной. Проектируя жилые дома и общественные здания, мы постоянно учимся соединять образы с точными расчетами: «Приведу пример из нашей практики — концертный зал в Тобольске. Эта работа о том, как стекло может общаться с местом. Этот объект — пример наших сегодняшних взглядов: сложные живые формы соединяются с точным расчетом, а забота о людях становится основой проекта».

За последние годы, обращает внимание Валерий Фокшук, рынок архитектурного

остекления стремительно сменил направление. Если каких-то 10–15 лет назад остекление фасадов сводилось к общим стандартам, то сегодня архитекторы при проектировании объектов делают акценты на индивидуальность через применение нестандартных решений. «Наиболее популярным из подобных решений является применение крупногабаритных стеклопакетов. Такое остекление наполняет помещение естественным светом, визуально увеличивает пространство и обеспечивает хороший обзор. Плюсы есть и с внешней стороны объекта: при монтаже крупногабаритных изделий применяется безрамное остекление, что придает единый, цельный вид фасаду. Также часто архитекторы выходят за рамки стандартных решений, создавая фасады с необычной пластикой и выразительными формами. Это возможно благодаря применению моллированных (гнуемых) стеклопакетов, позволяющих создавать сложные конструкции, придавая изогнутость фасаду без переходов», — поясняет он.

Подчеркнуть уникальность

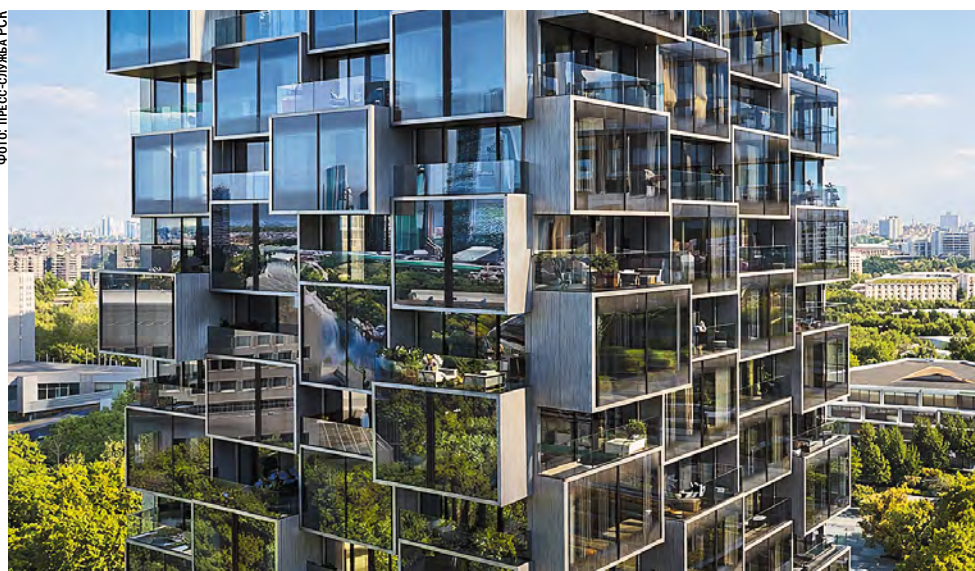
Постоянное развитие инновационных решений в области выпуска светопрозрачных конструкций позволяет реализовывать самые смелые и сложные архитектурные идеи, соблюдая строгие стандарты безопасности и долговечности: «Наше производство и технологии, — отмечает



коммерческий директор по СЗФО АО «РСК» Анна Рубцова, — стараются идти в ногу со временем и помогать осуществлять сложные решения. Уже более 30 лет мы развиваем рынок архитектурного остекления и реализовали более тысячи проектов по всей стране. Для изготовления светопрозрачных конструкций применяется целый ряд технических нюансов, так как безопасность эксплуатации никто не отменял. Производство компании «РСК» обеспечено всем необходимым оборудованием: автоматическими столами резки, обрабатывающими станками, печами для термической обработки стекла и линиями ламинации с максимальным габаритом 9000 × 3210 мм».

Сегодня архитекторы, добавляет эксперт, при проектировании объектов все чаще выбирают высокотехнологичные и нестандартные варианты остекления. Наиболее популярным из подобных решений является применение крупногабаритных стеклопакетов, которые могут быть энергосберегающими, пожаростойкими, термопрочными, электрообогреваемыми, multifunctionalными и не только. Плюсы есть и с внешней стороны объекта: при монтаже крупногабаритных изделий применяется безрамное остекление, что придает единый, цельный вид фасаду. Также сегодня архитекторы все чаще выходят за рамки стандартных решений, создавая фасады с необычной пластикой и выразительными формами. Это возможно благодаря применению моллированных (гнуемых) стеклопакетов.

«Один из примеров нашей работы — объект “River Park Кутузовский” с футуристичным окном без импостов и перемычек. В нем использованы стеклопакеты шириной до трех метров. Также можно выделить один из ярких проектов с применением технологии моллирования — дом «Лаврушинский», расположенный в районе Якиманки в одном километре от Кремля. В нем использовались уникальные панорамные моллированные стеклопакеты шириной до трех метров», — рассказывает Анна Рубцова.



Тренды фасадного остекления. Российская Стекольная Компания — проекты от идеи до живой архитектуры

Оксана Странникова / Высокотехнологичное панорамное остекление — уже не фантастика, а повседневность современной архитектуры. Технологическим драйвером остекления знаковых архитектурных объектов в России выступает RGC, превращающая стекло в ключевой элемент фасадной конструкции проектов любой сложности. Ниже — о том, как компания задает стандарты в производстве крупноформатных стеклопакетов и расширяет возможности девелоперов и архитекторов. 📍

В 2025 году в России наблюдалось снижение объемов инвестиций в недвижимость на 18% за счет уменьшения вложений в строительство жилых объектов (жилищный фонд). Объем инвестиций в коммерческую недвижимость остался наравне с рекордным 2024 годом¹. Сейчас тенденция сохраняется: растет потребность рынка в бизнес-центрах класса A/A+, торговых центрах, отелях, спортивных и оздоровительных комплексах. Также востребованы и ЖК нового поколения. Покупатели ценят конкретные характеристики таких объектов недвижимости: звукоизоляцию, безопасность, энергоэффективность, защиту от ультрафиолетового излучения, уникальные элементы архитектурной конструкции. Все подобные постройки объединяет и общий подход к остеклению — стекло выступает элементом сложной технологической системы здания, а не просто одним из компонентов фасада.

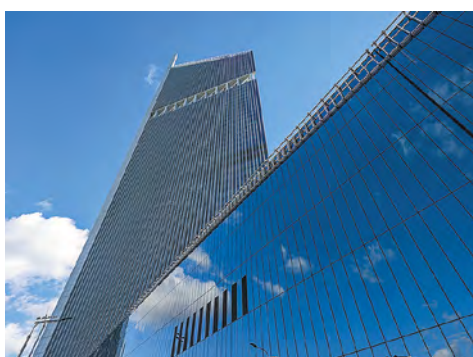
RGC (Российская Стекольная Компания) — одна из крупнейших в стране по переработке стекла и производству стеклопакетов. Сейчас на 14 заводах RGC производят порядка 2,5 млн м² стеклопакетов в год, а их светопрзрачные конструкции используются в проектах федерального, культурного и девелоперского значения. Высокотехнологичные стеклопакеты больших размеров, сложные гнутые конструкции, угловые стеклопакеты, электрообогреваемое остекление — технологии, которые сейчас активно становятся частью архитектуры будущего.



Национальный космический центр имени В. В. Терешковой в Москве

Наиболее популярное решение в описанных выше сегментах недвижимости — стеклопакеты больших размеров, позволяющие визуально расширить пространство и впустить больше естественного света. Для их изготовления Российская Стекольная Компания использует не только обычное стекло, но и специальное — с покрытиями, которые отличаются такими показателями, как светопропускание, светоотражение, солнечный фактор, коэффициент эмиссии, а также цветом.

Насколько большими могут быть стеклопакеты? Один из самых популярных размеров, производимых в RGC — 3210 × 6000 мм, но есть возможность изготовления и большего формата — 3210 × 9000 мм (так называемый «суперджамбо» или «джамбо оверсайз»). Современные девелоперы все больше включают панорамное остекление в свои



Национальный космический центр имени В. В. Терешковой в Москве

проекты, девятиметровые изделия Российской Стекольной Компании уже сейчас фиксируются в эскизах ведущих архитекторов.

Один из недавних проектов с использованием стеклопакетов RGC большого формата — Национальный космический центр имени Первой в мире женщины-космонавта В. В. Терешковой, 47-этажная 288-метровая трехгранная башня в форме ракеты на старте, соединенная с длинным административным корпусом. Это штаб-квартира Роскосмоса, объект федерального масштаба, где к фасадным решениям предъявлялись повышенные требования по точности, надежности и технологической дисциплине. При остеклении Национального космического центра были использованы многофункциональные двухкамерные стеклопакеты с заполнением аргоном и технологией «теплый край», а также пожаростойкое стекло класса огнестойкости Е, способное сдерживать проникновение открытого пламени и продуктов горения со стороны возгорания в течение 60 минут. Общая площадь остекления составила порядка 120 000 м².

Также можно отметить ряд выдающихся проектов, где крупные стеклопакеты играют ключевую роль в формировании внешнего вида здания: Татарский государственный академический театр имени Галиасгара Камала в Казани, ЖК «River Park Towers Кутузовский» в Москве, винный город «Белый мыс» в Геленджике, многофункциональный комплекс «Газпром Центр» в Минске.

Еще одно популярное решение в области архитектурного остекления — угловые стеклопакеты. Специалисты RGC создали L-образный стеклопакет — уникальное решение, обеспечивающее панорамный обзор. Створки высотой до 2,8 метра и шириной



Татарский государственный академический театр имени Галиасгара Камала в Казани

до 1,5 метра соединяются практически незаметно, подчеркивая целостность пространства. Сейчас сотрудники Российской Стекольной Компании работают над расширением возможностей угловых стеклопакетов — вскоре будут доступны створки высотой до 3,2 метра и шириной до 3 метров. В стеклопакете — единая герметичная камера и стандартное заполнение аргоном, шов надежно герметизируется при помощи бутила и силикона. С внешней стороны стык оказывается совсем не заметен, а изнутри выглядит как тонкая вертикальная полоска толщиной всего 3 мм.

Это решение идеально для загородных домов, стремящихся подчеркнуть открытость и гармонию с природой, но также возможно и использование в крупных жилых комплексах. Так, сейчас технология проходит эксплуатационные испытания на реальном объекте — ЖК «Дюна» в Сестрорецке.

Еще одно популярное решение — электрообогреваемые стеклопакеты, обеспечивающие комфорт круглый год. Они идеально подходят для зимних садов, СПА, стеклянных крыш, куполов и бассейнов.

Помимо эстетики и удобства, обогреваемые стеклопакеты обладают высокими теплоизоляционными свойствами, минимизируя теплопотери и снижая затраты на отопление. Стеклопакет защищает помещение от перегрева летом и поддерживает оптимальную температуру внутри помещения зимой.



Павильон в Парке Галицкого в Краснодаре

Также можно отметить моллированные стеклопакеты. Архитекторы все чаще создают эскизы объектов с фасадами сложных, необычных форм, а специалисты RGC реализуют их в жизнь, обеспечивая высокую прочность и надежность. Все стекла, прошедшие процесс моллирования, являются закаленными, то есть относятся к безопасным стеклам, а их площади достигают 8 м². Это решение открывает огромные возможности для реализации смелых идей, будь то фасады современных небоскребов или элементы, интегрированные в ландшафт общественных пространств: например круглый павильон, расположенный в Парке Галицкого в Краснодаре.

«На 27,5% вырос объем проектов с использованием технологии моллирования. Стеклопакеты с гнутым стеклом все больше

востребованы в общественных и культурных зданиях со сложной пластикой фасадов — музеях, театрах, штаб-квартирах, транспортных хабах, ЖК премиум- и бизнес-класса. RGC первой в России применила моллированное фасадное остекление в офисе банка «Санкт-Петербург» (2008–2011 гг.), позднее технология была масштабирована на многих объектах по всей России².

Сейчас специалисты работают над новым методом гравитационного моллирования с последующим химическим упрочнением — после придания изогнутой формы остывшее изделие погружается в ванну с расплавом солей калия. В результате ионного обмена в поверхностном слое стекла глубиной 20–30 мкм создаются высокие остаточные напряжения. Это придает материалу прочность, сопоставимую с термической закалкой, и высокую термостойкость.



Гольф-клуб «Ак Барс» в Казани

Взгляните на недавние архитектурные проекты, созданные с использованием технологии моллирования стеклопакетов: гольф-клуб «Ак Барс» в Казани, ЖК «Дом Лаврушинский» в Москве, отель «Лахта Тауэрс» в Санкт-Петербурге.



Отель «Лахта Тауэрс» в Санкт-Петербурге

Российская Стекольная Компания работает на рынке более 30 лет, являясь технологическим партнером фасадных компаний, архитекторов и девелоперов, в том числе сотрудничает и с Объединением архитектурных мастерских (ОАМ). На данный момент реализовано более 1000 проектов в области архитектурного остекления в России, СНГ и не только. Предприятие открыто к сотрудничеству, совместно обсуждению и реализации самых разнообразных и сложных архитектурных концепций.

¹ Источник: российский экономист, основатель и директор компании BRICS+ Analytics Ярослав Дмитриевич Лисоволик, пленарная сессия «Экономика, бизнес, недвижимость», конференция «Силы четырех».

² Артем Игоревич Лейтис, акционер АО «РСК», интервью журналу «ЛИЦА».

«Строймастер-2026» объявляет лидеров в Санкт-Петербурге



Федор Резкин / Стали известны имена победителей регионального этапа Национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер-2026» в номинациях «Лучший монтажник каркасно-обшивных конструкций» и «Лучший штукатур», которые отправятся представлять наш город на всероссийском этапе конкурса. [U](#)

Открытие конкурса

Состязание, традиционно организуемое Ассоциацией «Национальное объединение строителей» (НОСТРОЙ), Минстроем России при поддержке правительства Санкт-Петербурга и профсоюза строителей и профсоюзов, объединило более 20 участников из числа городских строительных компаний и студентов профильных образовательных учреждений, разделенных на две категории соревнующихся — профессионалов и учащихся. В этом году соревнование проходило в шестой раз, и по традиции СПб ГБПОУ «Колледж метростроя» предоставил свои площадки для определения лучших в своей специальности.

Деловым партнером конкурса выступила компания СТД «Петрович», которая уже почти 30 лет помогает строителям, начиная с крупных застройщиков и заканчивая домашними мастерами, реализовывать проекты любой сложности и является поставщиком качественных строительных материалов и инструментов. Компании важно быть не сторонним наблюдателем, а частью процесса, где рождается профессиональная гордость и растет уровень. В 2025 году НОСТРОЙ и СТД «Петрович» заключили соглашение о сотрудничестве, направленное на консолидацию усилий по отбору добросовестных производителей и поставщиков стройматериалов, инструментов и оборудования.

Работу конкурсантов оценивало жюри, в которое вошли сотрудники строительных компаний и преподаватели учебных заведений.

Присутствовавший на торжественном открытии конкурса **заместитель председателя Комитета по строительству Санкт-Петербурга Артур Сливный** отметил, что комитет всегда поддерживает профессиональные строительные конкурсы. «Строительная отрасль в Петербурге развивается. Отрасли нужны настоящие мастера своего дела. Не менее важно, что такие мероприятия помогают повысить престиж рабочих профессий».

Представитель комитета также отметил, что участие и победа в таком конкурсе — отличная возможность заявить о себе, показав свою высокую квалификацию. Он также отметил, что год от года растет количество участников строительных конкурсов, а значит — и повышается



уровень профессиональной подготовки строителей.

«Конкурс стал центром притяжения для лучших представителей строительной отрасли. «Строймастер» — это возможность продемонстрировать свой профессионализм, обменяться опытом и задать высокую планку для будущих поколений специалистов. Региональный этап конкурса станет отличной площадкой для честной борьбы и профессионального роста», — добавил **начальник отдела надзора за строительством и реконструкцией объектов Правобережной зоны Санкт-Петербурга Сергей Коротич**.

Со своей стороны **генеральный директор СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов** напомнил, конкурс «Строймастер» зародился в Петербурге в 2007 году и уже спустя четыре года получил статус национального. «Теперь это состязание проводится на всей территории России. Победители регионального этапа отправляются на всероссийский финал», — уточнил Алексей Белоусов и вручил **директору колледжа Метростроя Александру Филатову** почетный диплом НОСТРОЙ

за организацию и проведение финала «Строймастер-2025». «Надо отметить, что финал прошел на очень достойном уровне и был высоко оценен как представителями Минстроя России, так и другими органами государственной власти», — уточнил Алексей Белоусов. Александр Филатов отметил, что конкурс очень важен не только для бизнеса и власти, но и для ребят. «Это своеобразная преемственность поколений, когда взрослые соревнуются вместе с молодежью, и у студентов есть возможность увидеть и узнать новое», — подытожил он.

Национальный стандарт

Конкурс профессионального мастерства «Строймастер» — пожалуй, одно из значимых отраслевых соревнований — традиционно проходит в два этапа: региональный и всероссийский.

Представители строительного бизнеса неоднократно заявляли, что участники конкурса становились лидерами в коллективе и на стройплощадке. К ним прислушиваются, у них учатся. Поэтому компании всегда поддерживают сотрудников, изъявивших желание проверить свои силы.

Среди прочего конкурс позволяет оценить уровень подготовки кадров и вочью убедиться, что строительная отрасль готовит высококлассных отечественных специалистов.

Президент Национального объединения строителей Антон Глушков неоднократно называл город на Неве одним из флагманов строительного образования, так как в городе расположено много профильных учреждений для отрасли, в том числе и по обучению рабочим специальностям.

В конце января Росстандарт утвердил ГОСТ Р 72509-2026 «Отделочные работы. Требования к результатам работ», который вводит единые критерии оценки качества отделки в новостройках. Стандарт закрепляет систему восьми классов отделки, шесть из которых применяются для жилых помещений. Единые критерии оценки позволяют улучшить качество отделки жилья.

«Думаю, что девелоперы охотно будут пользоваться этим документом, потому что на сегодняшний день, помимо стандартов отделки, там урегулированы вопросы устранения недостатков. То, что раньше было предметом судебных споров, теперь однозначно трактовано», — цитировали СМИ слова Антона Глушкова.





Карьерный лифт

Для линейных рабочих конкурс — это не только возможность проверить свои силы. Победа на любом этапе автоматически повышает востребованность работника на рынке труда и подтверждает статус высококлассного специалиста, что много значит в современных реалиях, когда многие компании сокращают количество проектов. Если взглянуть на данные сервиса по поиску работы hh.ru по СЗФО, объем предложений для отделочников в 2025 году (более 1,6 тыс. вакансий) составил 73% от объема 2024 года. Одновременно число резюме специалистов в Санкт-Петербурге демонстрирует рост: в 2025 году в сравнении с 2024 годом их количество увеличилось на 24,3%.

Если говорить о материальном вознаграждении, медианная предлагаемая зарплата в вакансиях в 2025 году относительно 2024 года выросла с 89,5 тыс. рублей до 100,2 тыс. рублей. Зарплатная вилка расширилась: если в 2024 году диапазон составлял от 60 тыс. до 144,2 тыс. рублей, то в 2025 году он сместился вверх — от 67,1 тыс. до 158,6 тыс. рублей.

Если рассматривать специальность «штукатур», то медианная предлагаемая зарплата выросла в 2025 году относительно 2024 года — с 87,3 тыс. до 97,7 тыс. рублей. Диапазон зарплат расширился: нижняя граница поднялась с 57,5 тыс. до 60 тыс. рублей, а верхняя — со 150 тыс. до 160 тыс. рублей. Для маляров наблюдается аналогичная тенденция: медианная предлагаемая зарплата увеличилась с 88,3 тыс. до 100,2 тыс. рублей. Зарплатная «вилка» также сместилась вверх: нижняя граница выросла с 60 тыс. до 70,1 тыс. рублей, а верхняя — с 140,9 тыс. до 159,2 тыс. рублей.

Анализ ожидаемых зарплат показывает, что соискатели надеются на зарплату порядка 100 тыс. рублей, что совпадает с медианной предлагаемой зарплатой в 2025 году и говорит о сбалансированности рынка.

Взгляд изнутри

Состав участников конкурса варьируется от «профессиональной» лиги до «студенческой». Например, Александр Фадейчев, который занимается монтажом гипсокартона и уже пятый год участвует в конкурсе, занимая призовые места. Забегая вперед, скажем, что в этом году он добавил себе на форму еще одну «звездочку» победителя.

«Здесь я могу проверить себя. В реальной стройке ты работаешь с объемами, на объектах разрешается определенный допуск. Здесь — совсем другое, тут считают каждый миллиметр. Критерии оценки — жесткие. Это как хирургия, только с гипсокартоном. Когда ты работаешь в таком формате, руки не имеют права врать. И это заставляет быть собранным, точным, дотошным. Именно эти качества я переносю на свои объекты, — говорит Александр Фадейчев. — И знаете, после пяти лет я понял одну вещь: конкурсная площадка и реальная стройка — это два разных мира, но они дополняют друг друга. Стройка прощает

сантиметр, здесь не прощают миллиметра. Приду и на следующий год. Не ради очередной победы, а ради того, чтобы снова проверить себя».

Мастер производственного обучения колледжа «ПетроСтройСервис» Михаил Самусенко также участвует в состязании каждый год. Его студенты в соседнем помещении соревнуются со своими сверстниками. Он — как играющий тренер: «Для меня это не просто традиция — это принцип. В моем понимании мастер производственного обучения — это не тот, кто стоит в стороне и указывает. Это человек, который может встать рядом.

Если мастер не умеет делать руками, как он может научить? Никак. Теория — это не профессия».

И похоже, методика Михаила Самусенкова — правильная: «В прошлом году Дмитрий Масюк взял первое место среди мастеров, а он тогда был еще студентом четвертого курса. Владислав Смирнов — первое место среди профессионалов, Егор Сидоренков — третье. Это результат не просто тренировок, а системного подхода, когда и студент, и наставник говорят на одном языке, потому что наставник сам прошел через тот же путь. Поэтому я участвую в каждом чемпионате. Не ради наград, а ради того, чтобы оставаться в тонусе и передавать детям самое ценное — не просто навыки, а уверенность: «Ты сможешь, потому что я сам это сделал и знаю»».

Дмитрий Масюк — студент колледжа «ПетроСтройСервис», как и его наставник, участвует в «Строймастере» четвертый год. Дважды ездил на всероссийский финал, занял третье место. «Кто-то скажет: третье — это не первое. А я считаю, что третье на финале России — это уже серьезный уровень. Я прихожу сюда за опытом, который не получишь в аудитории. Каждый конкурс — это новое задание, новые условия, новые люди вокруг. Ты выходишь на площадку, и у тебя нет права на ошибку. Это интересно», — объясняет он. Как рассказал Дмитрий, четыре года участия — это не просто строчка в резюме, это путь. «Сперва было страшно, руки дрожали. Потом начинаешь

чувствовать площадку, видеть свои слабые места. И каждый раз хочешь сделать лучше, чем в прошлый», — вспоминает Дмитрий.

В составе участников — много первокурсников. По мнению **мастера производственного обучения колледжа Метростроя Эдуарда Симоняна**, — это правильный подход. «Он знает, что такое волнение, и научился с этим справляться. С одной стороны, это опыт. Но с другой — для меня теряется главное: азарт, чистота реакции, тот самый огонь, когда все в новинку. Первокурсник приходит на конкурс без этой брони. Он боится, он сомневается, он может ошибиться в самом простом. Но именно в этот момент происходит настоящий рост. Он не просто выполняет задание — он проходит через стресс, через неуверенность, через желание бросить все прямо на ходу. И если он справляется, это меняет его как будущего специалиста», — заключил Эдуард Симонян.

Член жюри **Родион Божаров** оказался на конкурсе как частное лицо, но на самом деле он здесь неслучайно. «Когда-то я сам стоял на этой площадке. Участвовал, доходил до федерального уровня. Тогда все было по-другому. Говорю не только про технологии и материалы, хотя они, конечно, шагнули вперед. Я — про другое: про подход к оценке, про саму философию соревнования. Раньше больше смотрели на скорость, на то, как ты управляешься с инструментом. Сейчас важнее точность, понимание процесса, умение работать чисто, без брака. «Строймастер» стал более профессиональным, если хотите — более жестким».

Впрочем, новички не выглядели «белыми воронами». Победительница в номинации «Лучший штукатур» Ирина Долиненко (ООО «ЛСР. Строительство — Северо-Запад») на вручении выглядела немного растерянной. Однако, когда речь зашла о практической стороне, уверенность вернулась. «Победа в конкурсе стала полной неожиданностью. Когда мне в компании сказали, что нужно ехать, я сначала растерялась. Для меня это был абсолютно новый опыт, даже немного пугающий, но при этом безумно интересный. Если говорить

о программе, для меня она не стала сложной, но для кого-то могла показаться серьезным испытанием», — говорит Ирина Долиненко.

Студентку первого курса колледжа Метростроя Екатерину Поплевко победа в конкурсе также привела в замешательство. «Что было самым сложным? Даже не знаю. Для меня сложнее всего — это, наверное, нервы и переживания... Первый раз все-таки. Когда выходишь на старт, внутри все трясется. А так, по сути, ничего запредельного, — сказала победительница. — Специальность выбрала потому, что она мне по душе. Один раз попробовала — и все: поняла, что это мое. А где пробовала? Дома. Просто взяла и сделала ремонт в своей комнате. Получилось даже лучше, чем ожидала!»

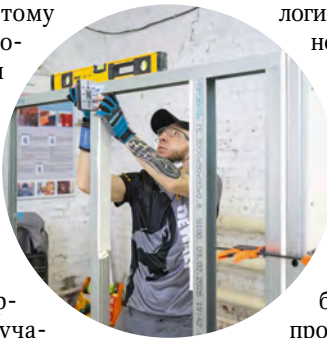
Список победителей

Среди профессионалов в номинации «Лучший монтажник каркасно-обшивных конструкций-2026» диплом I степени вручили **Александру Фадейчеву** (ИП «Фадейчев А. Д.»), диплом II степени разделили **Андрей Пильгун** (ООО «ЦИСТ») и **Михаил Самусенко** («ПетроСтройСервис»), диплом III степени получил **Александр Теленков** (ООО «ЛСР. Строительство — Северо-Запад»).

В номинации «Лучший штукатур-2026» победу одержала **Ирина Долиненко** (ООО «ЛСР. Строительство — Северо-Запад»), дипломы II степени получили **Андрей Пильгун** (ООО «ЦИСТ») и **Хасан Юсупов** (ООО «КВС-Строй»), дипломы III степени достались **Александру Ильичеву** (ООО «ЦИСТ») и **Нумонджону Хасанову** (ООО «КВС-Строй»).

В категории «Студенческая лига» лучшим монтажником каркасно-обшивных конструкций стал **Павел Боканютов**, диплом II степени получил **Андрей Костяков**, диплом III степени — **Евгений Соколов** (все — из колледжа Метростроя).

В номинации «Лучший штукатур» среди учащихся дипломом I степени наградили **Екатерину Поплевку** (колледж Метростроя), дипломом II степени — **Викторию Ковальчук** (Академия реставрации и дизайна), дипломом III степени — **Никиту Баринова** (колледж Метростроя).



Цифровой прорыв: как открытые платформы и ИИ влияют на рынок жилья в России

Елена Кузнецова / Российский рынок жилья вступает в новую технологическую эру: умный дом — больше не опция, а базовая архитектура. Ключевые игроки рынка рассказали, как изменились стандарты для новостроек, о требованиях к цифровой защите и зачем жильцам предиктивная аналитика и ИИ. 📍

По прогнозам экспертов, объем рынка цифровых решений для многоквартирных домов в России к 2030 году может достичь 440 млрд рублей, что в четыре раза превысит показатель 2024 года (110 млрд рублей).

Ключевым трендом становится не просто интеграция устройств, а создание единого цифрового организма здания. Производители умных систем рассказали, как они справляются с современными вызовами, импортозамещением и обучением пользователей.

Совместимость и стандарты

Олег Извеков, директор по стратегическому развитию «Голос.inSmart», подчеркивает, что философия компании строится на открытости системы с самого основания:



— Мы изначально планировали наши продукты с учетом того, что в экосистему возможно будет добавлять решения сторонних производителей. Нам это удалось. И сейчас наши клиенты — как девелоперы, так и УК, и конечные пользователи — не ограничены в выборе устройств. При этом все управление производится из одного мобильного приложения или голосового помощника.

Виталий Федоров, генеральный директор INTELVISION и «Цифровое здание», видит решение в создании платформ-агрегатора:



— Наше основное решение — это открытая платформа-интегратор, а не закрытая экосистема. Она поддерживает все основные отраслевые протоколы связи и управления. Благодаря этому мы можем объединить в единый интерфейс все общедомовые системы (лифты,

вентиляцию, ИТП), установленные застройщиком. Жилец получает единый контроль через наше приложение, а УК — единую диспетчерскую для всего дома.



Станислав Петрухин, исполнительный директор Wise City Systems, добавляет, что модульность архитектуры позволяет гибко подстраиваться под будущие стандарты, включая разрабатываемые ГОСТы серии «Умный дом». По его словам, компания изначально проектирует решения как открытую цифровую платформу, а не замкнутую экосистему. Использование стандартных протоколов и API позволяет интегрироваться с домовыми системами, системами учета ресурсов и пожарной безопасности.

— Плюс нашего решения в том, что мы не привязываемся к определенным вендорам, не навязываем конкретных производителей. Заказчик сам выбирает аппаратную часть, исходя из наших рекомендаций и требуемого функционала. Мы открыты к диалогу и любым интеграциям, — резюмирует он.

Информационная безопасность

Виталий Федоров детализирует архитектурные принципы защиты данных:

— Наша архитектура построена на независимых модулях со строгим распределением прав доступа, что гарантирует конфиденциальность данных жильцов и ограничивает доступ персонала рамками служебных обязанностей. Эти меры вместе с непрерывным контролем, детальным аудитом и сетевой сегментацией обеспечивают безопасность наших решений и их полное соответствие требованиям российского законодательства.

Станислав Петрухин отмечает, что безопасность закладывается как базовый принцип. Все решения Wise City Systems разрабатываются с учетом ФЗ-152 и Концепции цифровизации МКД до 2030 года. В числе применяемых мер он называет шифрование данных при передаче и хранении, строгое разграничение прав доступа по ролям



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА КОМПАНИИ «ФИЛОСОФЪ»



Ключевым трендом становится не просто интеграция устройств, а создание единого цифрового организма здания

Ростерм РЕ-Х ТИТАН

Компания Ростерм запускает производство гибкой подводки РЕ-Х ТИТАН. 📍

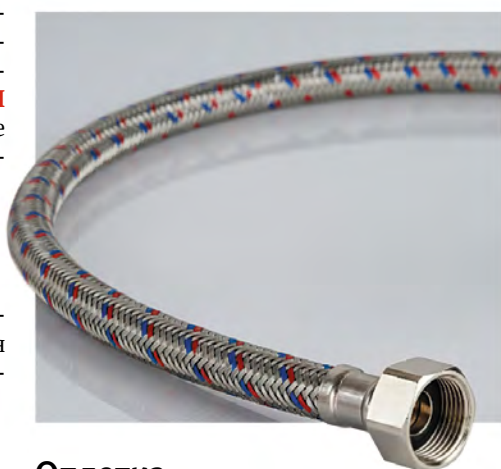
Ключевое отличие продукта — конструкция на основе РЕ-Х, применяемого в инженерных трубных системах. Это принципиально отличает подводку **РЕ-Х ТИТАН** от большинства решений на рынке, где используется резиновый (EPDM) внутренний слой.

Внутренний слой РЕ-Х

Сшитый полиэтилен используется в профессиональных системах водоснабжения и отопления благодаря высокой стабильности материала.

Он обеспечивает

- устойчивость к температурным нагрузкам;
- стабильность при перепадах давления;
- отсутствие влияния на вкус и запах воды;
- высокий ресурс эксплуатации.



Оплетка — нержавеющая сталь AISI 304

Металлическая оплетка защищает подводку от механических нагрузок и коррозии.

Конструкция, амортизирующая гидроудары

Эластичность внутреннего слоя снижает нагрузку на соединения и повышает надежность системы.

Эксплуатационные характеристики

- рабочая температура воды до +75 °С;
- высокая стойкость к перепадам давления;

- гладкая внутренняя поверхность без накопления отложений;
- гарантия — 15 лет.

Все изделия проходят многоступенчатый контроль качества и соответствуют требованиям ГОСТа.

Для профессионального применения

Гибкая подводка **Ростерм РЕ-Х ТИТАН** предназначена для подключения

- смесителей;
- сантехнического оборудования;
- бытовых приборов;
- систем холодного и горячего водоснабжения.

Размерный ряд от 30 см до 200 м для воды и смесителей закрывает основные потребности потребителей.

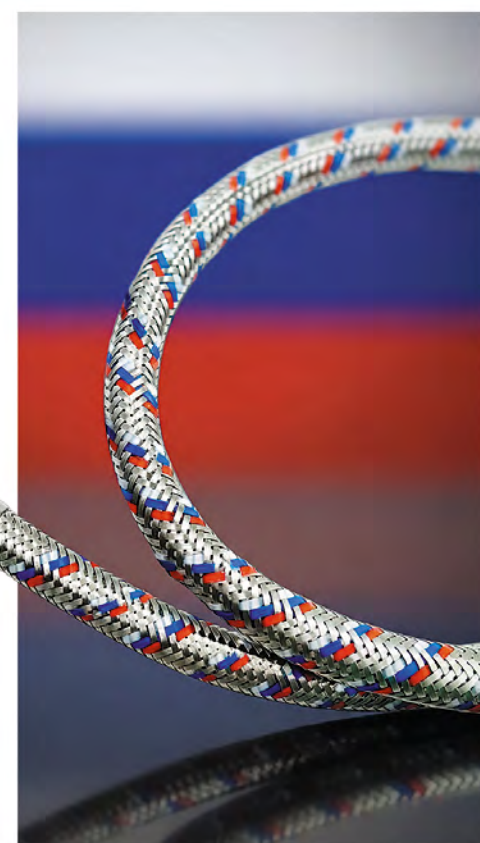
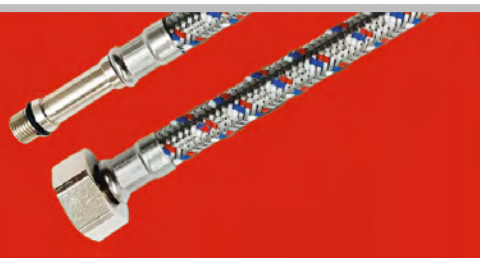
Продукт разработан с учетом требований монтажников, строительных компаний и сетей инженерной сантехники.

Сделано в России

Подводка **РЕ-Х ТИТАН** производится на российской производственной площадке Ростерм.

Это решение расширяет линейку инженерных систем компании и обеспечивает рынок надежной альтернативой импортной продукции.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА РОСТЕРМ



Ростерм РЕ-Х ТИТАН — надежное подключение воды

РОСТЕРМ
С гордостью сделано в России!

(житель, УК, застройщик) и размещение данных исключительно на серверах, расположенных на территории РФ.

Учет ресурсов и аналитика

Виталий Федоров кратко характеризует функционал платформы в сфере ресурсоучета:

— Мы предоставляем платформу для интеграции с системами АСКУЭ, которая собирает данные со всех типов счетчиков, анализирует потребление для выявления потерь и формирует наглядные отчеты для управляющих компаний и жильцов.

Станислав Петрухин дополняет, что сейчас с платформой Wise City Systems уже интегрировано огромное количество производителей приборов учета, и этот список постоянно расширяется.

— Все данные консолидируются в единой цифровой среде: управляющая компания получает инструменты контроля и анализа, жильцы видят прозрачные начисления и фактическое потребление, обеспечивается возможность оптимизации ресурсов и выявления аномалий, — комментирует Станислав Петрухин.

Говоря о предиктивной аналитике, Олег Извеков подчеркивает ее неразрывную связь с сервисом управляющей компании:

— Мы уверены в том, что умный дом как система должен быть встроен в сервис УК. Соответственно, в обязательном порядке мы используем предикторы для обеспечения инженерной безопасности (протечки, дым, износ оборудования, срок работы батареек и т. д.). УК получает аналитику в своем интерфейсе и может предиктивно реагировать на потенциальные угрозы.

Виталий Федоров называет предиктивную аналитику и мониторинг работоспособности оборудования одной из ключевых функций платформы DigiTwin, которая заранее предупреждает о возможных поломках по изменению параметров.



ФОТО: ИЗ Личного архива компании «Философт»

Станислав Петрухин добавляет, что система мониторинга позволяет реагировать на внештатные ситуации до наступления критических показателей, снижая количество внеплановых ремонтов.

Для управляющих компаний, по словам Виталия Федорова, предусмотрены специализированные рабочие места:

— Да, наши платформы включают специализированные «АРМ Руководителя УК» и «АРМ Главного инженера» — это аналитические дашборды для принятия управленческих решений. Единая панель управления, гибкие отчеты и глубокая аналитика дают возможность автоматического формирования отчетности с кастомной настройкой.

Станислав Петрухин подтверждает этот тренд: цифровые панели управления Wise City Systems позволяют УК принимать обоснованные решения, планировать обслуживание и повышать прозрачность работы перед жителями.

Энергоэффективность и интерфейсы

Олег Извеков приводит конкретные цифры экономии:

— Система контроля микроклимата в доме — одна из самых эффективных систем для оптимизации коммунальных платежей. Связывая в единую систему отопление и кондиционирование, горожане могут в среднем на 15% уменьшить плату за услуги ЖКХ.

По словам Виталия Федорова, система автоматически находит и устраняет потери, например утечки или лишнее отопление пустых помещений, а также помогает жильцам экономить, показывая их расходы в реальном времени. В результате снижаются как личные платежи, так и общедомовые затраты.

Станислав Петрухин увязывает энергоэффективность с прозрачностью: мониторинг реального потребления, выявление потерь и автоматизация процессов дают жильцам более прозрачные начисления и возможность экономии.

В вопросах интерфейсов Олег Извеков делает ставку на интеграцию, а не на создание нового отдельного продукта:

— Мы работаем в концепции мини-апов. Наш сервис может появиться в любом приложении, которое уже есть у девелопера или УК.



Для жителей главным инструментом повышения цифровой грамотности становятся интуитивно понятные интерфейсы и справочные материалы, что снижает порог входа в умную среду

Самое страшное сейчас для клиента — это отдельное приложение на каждый сервис. Наш подход это устраняет.

Импортозамещение и обучение

Олег Извеков лаконично и емко отвечает на вопрос о происхождении продуктов:

— Мы сами разработчики и производители. Так что наши системы «Умный дом» и ЖК — это 100% отечественная продукция.

Виталий Федоров также подтверждает статус своих ключевых продуктов:

— Наши ключевые продукты — DigiTwin и DigiBMS — являются полностью российским программным обеспечением. Импортозамещение — одна из наших основных компетенций.

Станислав Петрухин уточняет, что независимость касается не только ПО, но и «железа»:

— Вся часть программного обеспечения — это отечественная разработка. Так же, как и аппаратные решения Wise City разработаны и производятся в России. Это повышает устойчивость системы и соответствует стратегии технологического суверенитета.

Касательно обучения Олег Извеков отмечает, что технология бесполезна без компетенций:

— Мы уверены в том, что хороший сервис без должного качества знаний невозможен. Поэтому наша услуга «Умный ЖК» для девелоперов и УК включает в себя обязательное обучение и тренинги для отделов продаж девелопера, риелторов, а также у нас есть целая программа обучения для УК.

Станислав Петрухин добавляет, что в Wise City Systems для этих целей реализованы программы обучения и сопровождения для партнеров, включая методические материалы и техподдержку. Для жителей же главным инструментом повышения цифровой грамотности становятся интуитивно понятные интерфейсы и справочные материалы, что снижает порог входа в умную среду.

Попробуй защиты: как меняются стандарты умного дома и к чему готовиться девелоперам в 2026 году

Российский рынок умного жилья готовится к новому витку развития. Экспертное сообщество и разработчик методологии ЕРЗ обновляют требования к проектам, стремясь не только зафиксировать текущие тренды, но и задать вектор на ближайшее будущее. 📌



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «Философт»

От камер к роботам: что станет новым минимумом для умного дома

По мнению экспертов, ключевые нововведения в стандартах будут связаны с выходом технологий за рамки базового набора «умный шлагбаум, домофон и видеонаблюдение». На первый план выходят решения, которые радикально меняют опыт проживания и обслуживания дома.

«Я думаю, что станет обязательной робототехника, необходимая для обслуживания дома. От роботов-доставщиков до тех, кто убирает снег зимой и чистит тротуары летом.

Это станет одним из основных нововведений», — отмечает Иван Власов, директор компании «Философт», имеющей опыт успешных защит проектов высшего класса.

Вторым сложным, но неизбежным направлением станут системы с элементами искусственного интеллекта, способные адаптироваться под жильцов. Речь идет не о предустановленных сценариях, а о системах, которые автоматически генерируют правила работы инженерных систем и сервисов, анализируя поведение и предпочтения жителей.

Третьим важным акцентом станет усиление требований: умный дом класса «А» все более однозначно подразумевает, что умной должна быть не только общедомовая инфраструктура, но и каждая квартира на старте, даже в черновой отделке.

Эволюция стандартов: от пилотных проектов к языку общения с потребителем

Изменения стандартов продиктованы двумя фундаментальными потребностями. Во-первых, рынку необходимо техническое задание, которое позволит застройщику сразу закладывать в проект правильные и актуальные решения. Во-вторых, это позволит покупателю быть уверенным в том, что дом соответствует ожиданиям.

«Цель — сделать жизнь комфортнее. Стандарты теперь выполняют две ключевые роли: это и сборник всей необходимой информации для проектирования такого дома, и гарантия для конечного покупателя, что его квартира соответствует заявленному уровню. Так же, как комплектация автомобиля с расширенными опциями», — поясняет Иван Власов.

На чем обычно спотыкаются во время защиты проектов

Основная сложность для многих проектов, претендующих на высший класс, лежит в области целостности. Самой частой причиной для доработки или даже отказа становится рассинхрон между заявленным уровнем умного дома и реальным наполнением квартир.

«Если мы говорим про дом класса «А», то чаще всего не учитывается необходимость наполнения умной квартиры. Класс «А» говорит о том, что квартира тоже умная, и даже в черновой отделке должна быть либо подготовленная коробка для самостоятельной установки устройств, либо уже встроенный комплект оборудования с единым центром управления», — подчеркивает директор «Философт».

Проще говоря, нельзя получить высший балл, установив умные системы только в подъездах и на территории.

Подготовка к защите: почему недостаточно просто купить оборудование

Успешная защита проекта в новых условиях требует не просто закупки современного оборудования, а комплексной проработки. Компании, выступающие технологическими интеграторами, такие как «Философт», делают ставку на глубокое партнерство с девелопером на всех этапах.

«Мы все проверяем с помощью внутренних чек-листов. Для этого работает целая команда, которая проверяет и проект, и презентацию. Мы не бросаем застройщика, мы вместе с ним идем на защиту, вместе редактируем материалы. Ведь презентация — это не только шанс защитить класс, но и возможность всему рынку рассказать о том, какой на самом деле проект с точки зрения цифровых технологий», — делится опытом Власов.

Такой подход превращает процедуру защиты из формальности в стратегический инструмент позиционирования проекта и компании на рынке.

Прогноз: сертификация как новый конкурентный рубеж

Ожидается, что обновленные стандарты не усложнят жизнь девелоперам, а создадут новый качественный фильтр и точку роста. Рынок не столько быстро приспособится, сколько разделится.

«Несколько лет назад, когда создавалась текущая классификация, это была классификация для будущего. Тогда таких реализованных домов не было. Я надеюсь, что новые требования позволят сделать умный дом по-настоящему комфортным и инновационным, заложив тренды на годы вперед. Как уже стало с базовыми классами «Е», «Д», «С» — это теперь минимальный стандарт для каждого застройщика», — прогнозирует Иван Власов.



В ДНР возобновил работу Тельмановский гранитно-щебеночный карьер



В ДНР введена в эксплуатацию первая технологическая линия дробильно-сортировочного предприятия, расположенного на Тельмановском карьере. Благодаря запуску карьера регион планирует уже в первом квартале 2026 года на 85% обеспечить себя дорожно-строительными материалами.

Объем инвестиций в восстановление — около 700 млн рублей. Соглашение об этом подписано на ПМЭФ между руководством ДНР и ООО «Тельмановский карьер».

Проект поддержал Фонд развития территорий, включив Тельмановский карьер в состав свободной экономической зоны. Это позволило на льготных условиях провести капитальный ремонт имущественного комплекса и приобрести карьерное оборудование.

В планах на 2026 год — поставка на рынок 2,4 млн тонн продукции.

Фото: ООО «КАРАНСКИЙ КАРЬЕР»

В Подмосковье начат выпуск лифтов, снижающих энергопотребление



Серпуховский лифтостроительный завод (СЛЗ, входит в ГК «Садовое кольцо») в подмосковном Красногорске запустил производство лифтов, оснащенных системой рекуперации энергии, которая позволяет возвращать в сеть электричество, генерируемое во время движения лифта, и снижать энергопотребление до 35%.

СЛЗ стал одним из первых российских производителей, начавших промышленное тестирование и сертификацию таких систем. Первые лифты изготовлены в январе 2026 года. Экспериментальное решение меняет сам принцип работы лифтового оборудования. При движении кабины система вырабатывает избыточную электроэнергию; раньше она рассеивалась в виде тепла и никак не использовалась, а теперь накапливается в суперконденсаторах и затем возвращается во внутреннюю сеть здания, помогая обеспечивать следующий запуск лифта и снижая общий расход электричества.

Экономический эффект сопровождается инженерным. Снижается нагрузка на электрические сети, уменьшается тепловыделение оборудования, а также повышается общая устойчивость лифтового комплекса — особенно в зданиях с высокой интенсивностью перемещений.

Фото: Серпуховский лифтостроительный завод

В Чувашии увеличен выпуск терминалов релейной защиты и противоаварийной автоматики

В Чебоксарах научно-производственное предприятие «Бреслер» нарастило мощности по выпуску микропроцессорных терминалов релейной защиты и противоаварийной автоматики в 1,6 раза.

Общий объем инвестиций в расширение производства превысил 250 млн рублей, в том числе 200 млн предоставил федеральный

Фонд развития промышленности (ФРП) в виде льготного займа по флагманской программе «Проекты развития».



По данным производителя, изношенность оборудования в электроэнергетике России составляет около 50%. Терминалы «Бреслер» — цифровые устройства защиты и автоматики для различных типов подстанций и электростанций. Они измеряют параметры электросети, анализируют предшествующие неполадкам данные, управляют оборудованием и интегрируются в автоматизированные системы управления. Устройства противоаварийной автоматики позволяют оперативно предотвращать аварийные ситуации в энергосистемах и повышать безопасность энергоснабжения.

Основные заказчики продукции — предприятия, потребляющие много электроэнергии, в том числе «Россети», «Газпром», «РусГидро».

В рамках проекта на предприятии также создана новая испытательная лаборатория с комплексом для проверки на электромагнитную совместимость и эталонным метрологическим оборудованием.

Фото: Фонд развития промышленности

В Ленобласти наращены мощности по выпуску стальной сварочной проволоки



Завод сварочных материалов ДЕКА во Всеволожске Ленинградской области увеличил мощности по выпуску импортозамещающей стальной сварочной проволоки в 2,4 раза — до 13,9 тыс. тонн продукции в год.

Объем инвестиций в расширение производства — более 330 млн рублей, из которых Фонд развития промышленности (ФРП) предоставил 260 млн рублей в виде льготного займа по флагманской программе «Проекты развития».

Завод планирует занять до 20% российского рынка стальной сварочной проволоки, частично потеснив импорт. Сейчас, по оценкам компании, около двух третей рынка занимает зарубежная продукция из Китая, Индии, Вьетнама и Южной Кореи.

Основными заказчиками выступают предприятия машиностроения и нефтегазовой промышленности, а также строительные компании.

Выпускаемая продукция предназначена для автоматической и полуавтоматической сварки различных типов стали, а также для дуговой сварки в среде защитных газов.

Фото: Завод сварочных материалов ДЕКА

В Тюмени заработал новый цех сухой шпатлевки



Тюменская строительная компания (структура ГК «Паритет») запустила новый цех по производству сухой шпатлевки под брендом «Меланж». Масштабный проект реализован

с участием льготного займа Инвестиционного агентства Тюменской области.

Проектная мощность — 40 тонн продукции в день.

Объем инвестиций в проект — более 160 млн рублей.

Открытие нового цеха по выпуску сухих строительных смесей — пример одной из операционных цепочек Ассоциации «Строительно-индустриальный кластер»: Тюменская строительная компания «Паритет» объединилась с производителем стройматериалов.

Фото: ГК «ПАРИТЕТ»

В Свердловской области прошли испытания первого междугородного беспилотного трамвая



Компания «Верхнепышминский трамвай» протестировала первый в России междугородный беспилотный трамвай на маршруте Екатеринбург — Верхняя Пышма в Свердловской области.

Соглашение о развитии цифровых инноваций на рельсовом транспорте подписано на выставке ИННОПРОМ в июле прошлого года. Решение внедрить беспилотные технологии именно на этой линии обусловлено востребованностью маршрута и наличием необходимой инфраструктуры — цифрового депо и новых трамвайных путей.

Беспилотный трамвай оснащен системой «машинного зрения» и искусственным интеллектом. Машина «распознает» препятствие на пути и расстояние до него, автоматически останавливается за семь-десять метров до помехи. Также без управления человека вагон проходит все этапы обслуживания в цифровом депо.

В декабре компания «Верхнепышминский трамвай» подала заявку на присоединение к экспериментальному правовому режиму, который позволит внедрять беспилотные технологии на территории Свердловской области наряду с Москвой, Петербургом и Нижним Новгородом.

Фото: «ВЕРХНЕПЫШМИНСКИЙ ТРАМВАЙ»

В Москве на базе «Росатом Стекловолокно» открылся современный научно-исследовательский центр по разработке стекловолокна и композитов



В Москве на базе АО «Росатом Стекловолокно» (входит в НИЦ Композитный дивизион Госкорпорации «Росатом») открылся научно-исследовательский центр, который станет основной площадкой для развития передовых компетенций и технологических решений в области производства стекловолокна и композитных материалов.

Работа центра будет направлена на разработку материалов с уникальными характеристиками, способных повысить конкурентоспособность отечественной продукции, создание собственных технологий производства стекловолокна, снижение зависимости от импортных решений.

Современная инфраструктура центра включает аналитическое и исследовательское оборудование, позволяющее проводить

комплексные исследования состава стекла, его сырьевых составляющих и компонентов замазливателей, а также готовых композитных изделий. Специализированное испытательное оборудование центра спроектировано и реализовано в сотрудничестве с компанией ООО «ЮМТ Инжиниринг» (входит в состав Композитного дивизиона «Росатома»).

Входящая в состав центра лаборатория стекла и замазливателя станет базой для спектрального исследования минерального сырья, анализа органических компонентов и разработки требований к сырьевым компонентам.

Центр также дополняет испытательная лаборатория, отвечающая за тестирование физико-механических и химических свойств материалов, контроль качества готовой продукции, формирование стандартов и технических условий, а также оценку технологичности композитных изделий. Создание системного подхода к качеству позволит ускорить внедрение новых материалов в промышленное производство.

Фото: СтеклоСоюз России, НИЦ Композитный дивизион Госкорпорации «Росатом»

В Оренбурге стартовало производство комплектующих для вентфасадов



В Оренбурге компания Krovline запустила собственное производство комплектующих для вентилируемых фасадов — шляпных, Г-образных профилей и кронштейнов. Заем на организацию производства предоставил региональный Фонд развития промышленности (ФРП) на льготных условиях.

Производственная линия обеспечит строительный рынок региона комплектующими без увеличения себестоимости для заказчиков.

Все изделия изготавливаются из российской стали на новом формовочном оборудовании.

Фото: KROVLINE

В Московской области презентован новый карьерный самосвал



«КамАЗ» в партнерстве с заводом спецтехники «ТК ЛИФТ» (город Электросталь Московской области) представил новый карьерный самосвал на базе шасси новейшего поколения КамАЗ-65951 «СКАЛА». Автомобиль разработан специально для транспортировки скальных, вскрышных пород и других материалов в разрезах, карьерах, а также по дорогам общего пользования.

Предприятие «ТК ЛИФТ» разработало кузов специально для нового шасси КамАЗа из высокопрочной стали специально для работы с абразивными и тяжелыми материалами (скальные породы). Усиленный верхний козырек кузова, полностью перекрывающий кабину сверху, обеспечивает защиту оператора в кабине при работе. Дополнительно машина оснащена камневывалками, которые защищают колеса от повреждения камнями.

Новый самосвал предназначен для горнодобывающих и строительных компаний и рассчитан на тяжелые условия работы в карьере, строительстве и на других специальных объектах.

Фото: «ТК ЛИФТ»

Кирилл Симбирцев: «Рынок алмазного демонтажа должен меняться»

О ключевых особенностях алмазного демонтажа, актуальности технологии для отрасли и перспективах дальнейшего развития рассказал генеральный директор компании «ДаймондТек Констракшн» и глава профильного комитета Национальной Ассоциации Демонтажных Организаций (Ассоциация НАДО) Кирилл Симбирцев. 📍



ФОТО: ПРЕС-СЛУЖБА АССОЦИАЦИИ НАДО

— Кирилл, ваша компания работает в сегменте алмазного демонтажа уже больше 15 лет. В чем секрет ее долголетия и почему вы не расширяете профиль?

— Нам просто нравится, чем мы занимаемся! Наверное, в этом и есть главный секрет. Узкая специализация «ДаймондТек» позволяет быть лучшими в своем деле. С 2009 года мы верны алмазным технологиям в демонтаже. Начинали с малого: пробурить отверстие под коммуникации, вырезать проем в «хрущевке». Сегодня мы — алмазный подрядчик номер один для сложных объектов по всей России. Не просто так сами себя называем демонтажным спецназом. Нас вызывают, когда нужно не только что-то разрушить, а сохранить все вокруг. Когда работа идет на действующем производстве, гидротехнических сооружениях или в исторических зданиях. Мы работаем быстро, ювелирно и там, где другие бессильны.

— Такая специфика обычно подразумевает закрытость. Можете рассказать о знаковых проектах?

— Заказчики и правда не всегда горят желанием светиться, особенно если мы приехали исправлять брак или работаем на режимных объектах — там съемка под запретом. Но когда есть возможность, мы всегда делимся успехами в соцсетях. Из громкого и публичного: мы участвовали в демонтаже монорельса на ВДНХ, проводили сложнейшие работы по реконструкции Карамышевского гидроузла в Москве. Недавно наши ребята вернулись из Благовещенска, сейчас работают в Уфе и Нижнем Новгороде. Каждый день где-то идет резка, но в кадр попадает только вершина айсберга.

— Если заглянуть в будущее: какие планы у компании на ближайший год?

— Планируем рост объема работ минимум вдвое. Но рост ради цифр — не наш метод. Мы хотим закрепить позиции и продолжать заниматься любимым делом: делать алмазный демонтаж еще быстрее, точнее и эффективнее.

— С этого года вы возглавляете профильный комитет в Ассоциации НАДО. Чем сегодня живет сообщество алмазных демонтажников?

— Представьте: вы управляете оборудованием за миллионы рублей, режете бетон на ГЭС или в центре города, где ошибка грозит

катастрофой. А по документам вы — никто. У сварщика есть профессия, у каменщика есть, а у оператора алмазной резки — нет. Нонсенс? Но так живет вся отрасль долгие годы. Мы в НАДО эту несправедливость сломали. Главное наше достижение на сегодня — мы на финише в утверждении профстандарта «оператор алмазной резки и бурения». Это не просто бумажка. Это признание всех настоящих бриллиантов отрасли, посвятивших свою жизнь алмазному демонтажу.

Рынку нужны стандарты. Оператор не может сегодня управлять стенорезной системой, завтра долбить отбойником, а послезавтра варить металл или копать яму. Если он так делает — это уже не специалист, а разнорабочий, а компания — не профессиональный алмазный подрядчик, а общестроительная организация. Мы хотим, чтобы в отрасль приходили молодые ребята и понимали: это высокотехнологичная работа, а не шабашка.

Мы усилили комитет Алмазных Демонтажных Организаций (КАДО) — это структура, дополняющая деятельность Ассоциации, но ее фокус — на специализированных алмазных подрядчиках. Принадлежность к КАДО в будущем будет означать, что подрядчик квалифицированный и соответствует стандартам качества и безопасности. Алмаз — это всегда что-то маленькое и дорогое, и мы никогда не сможем конкурировать с механизированным сносом. Наша задача — показать заказчику, что там, где алмазные технологии выгоднее, безопаснее и быстрее других методов

демонтажа, он не разочаруется, сделав выбор в пользу подрядчиков КАДО. Но для этого сам рынок алмазного демонтажа должен меняться, методы — совершенствоваться, эффективность — расти.

— А в целом есть ли будущее у алмазных технологий в строительстве?

— Говорят, что масса бетона на планете уже больше, чем вся биомасса. Так что работы нам хватит.

Города уплотняются, тренд на урбанизацию требует «тихого» сноса. Как демонтировать здание в центре мегаполиса, чтобы соседний дом не пошел трещинами, а жители не задохнулись от пыли? Только алмазная резка. Это экологично, безопасно и быстро.

В прошлом году мы совместно с компанией «Эверест» (тоже участник Ассоциации НАДО) резали недостроенную часть жилого дома в Новосибирске. Проект получил международное признание — это яркий пример демонтажа будущего.

Атомная промышленность, реконструкция инфраструктуры, замена оборудования на заводах — там зачастую вообще нет альтернативы алмазным технологиям. Алмазный подрядчик — это спецназ, который приходит со своей суперсилой. Мы всегда строили «ДаймондТек» по этому принципу, и теперь эти же принципы лягут в основу работы КАДО. Наша миссия — сделать отрасль цивилизованной, технологичной и уважаемой.



СТРОИТЕЛЬНАЯ ХИМИЯ

АО «ПИГМЕНТ»

Готовые лакокрасочные материалы
Органорастворимые / Водные
(грунтовки, грунт-эмали, эмали, краски, лаки)

Лаки полуфабрикатные
Алкидные
Алкидно-уретановые
Алкидно-фенольные

Пигменты
Органические / Неорганические
(для ЛКМ, бетонных смесей, кирпича, тротуарной плитки)

Дисперсии и эмульсии
Поливинилацетатные
Стирол-акриловые
(для производства лкм, гидроизоляции, стеклохолста, клеев, штукатурок, шпатлевок, строительных клеевых материалов, деревообрабатывающей промышленности)

Химия для сухих строительных смесей
Сухие поликарбоксилаты,
Редиспергируемые полимерные порошки,
Сухие пеногасители

Добавки в бетоны
Пластифицирующие-
водоредуцирующие добавки
Замедлитель схватывания
Ускорители набора прочности
Специализированные добавки
Противоморозные добавки
Добавки для производства цемента
Пластификаторы для гипса
Эфиры поликарбоксилата

Смолы
Фенолформальдегидные
Карбамидоформальдегидные
Карбамидомеламинаформальдегидные
для производства теплоизоляционных
материалов, стекловолокна,
деревообрабатывающей промышленности

АО «Пигмент», г.Тамбов, ул. Монтажников, 1
 «ЛКМ»: (4752) 79-53-00; «Пигменты»: (4752) 79-54-67;
 «Эмульсии, дисперсии, лаки»: (4752) 79-51-05;
 «Смолы»: (4752)79-54-14; «Строительная химия»: (4752) 79-53-51.
www.krata.ru / shop.krata.ru

ИнтерСтрой ЭКСПО

Международная выставка

■ Строительство

▲ Дизайн

● Реставрация

14-16 апреля 2026

Санкт-Петербург
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Забронируйте стенд:
interstroyexpo.com

Организатор — компания MVK
Офис в Санкт-Петербурге

MVK Международная
Выставочная
Компания

+7 (812) 401 69 55, interstroyexpo@mvk.ru

12+

РЕКЛАМА

35-я МЕЖДУНАРОДНАЯ 0+
**ВЫСТАВКА
СТРОИМ ДОМ**

ООО «КНАУФ ГИПС»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

KNAUF

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

ПЛК
ПРОИЗВОДСТВО ДАМБОВ
С 1989 ГОДА

2026 г.
25-26 апреля

ЭКСПОФОРУМ

Павильон G

Санкт-Петербург, Петербургское шоссе 64/1

с 11:00 до 18:00

т. +7 (812) 770-68-86
www.plkdom.ru



Одна из крупнейших в России
строительная, инженерная и интерьерная выставка.
Для частного клиента и бизнеса.
Площадка для деловых переговоров

- СТРОЙМАТЕРИАЛЫ
- ИНЖЕНЕРИЯ
- КАМИНЫ
- ЛАНДШАФТ
- СЕМИНАРЫ
И МАСТЕР-КЛАССЫ
- ИНТЕРЬЕР
- ДИЗАЙН

БИЗНЕС ПАРТНЕРЫ:

Никитичъ
Буровая компания
nikitich.pro

Инженерный центр
TRUBAVOZ
trubavoz.ru

ЗОВ
ЗОВ-МЕБЕЛЬ
8 800 234 72 72

БЕЛОРУССКАЯ МЕБЕЛЬ
КОЛОМЯЖСКИЙ ПРОСПЕКТ, 15К1
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 64

ПОЛУЧИТЕ БИЛЕТ ПО QR КОДУ

exposfera.spb.ru

(812) 425-14-15



реклама

MosBuild

31-я Международная
строительно-интерьерная выставка

2026
31.03-3.04.

Москва,
Крокус Экспо

80 000+
посетителей

1300+
участников



Получите билет
на сайте mosbuild.com
Промокод: **print26**



ITE
ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

РЕКЛАМА

ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

20 лет
EST. 2006



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
МИНИСТРОЙ
РОССИИ

РЕКЛАМА 16+

EXPOFORUM
13-17 апреля
| Санкт-Петербург 2026

10 000
УЧАСТНИКОВ

350
МЕРОПРИЯТИЙ

840
СПИКЕРОВ



РЕГИСТРИРУЙСЯ
ПРЯМО СЕЙЧАС

ООО "ЭКСПО ТАЙМ" ОГРН 1187847365100 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ФУРШТАТСКАЯ, Д. 43, ЛИТЕРА А, ПОМЕЩ. 30-Н

Стройкомплекс «перестраивается» под новый закон

Марина Гримитлина, Федор Резкин / Очередные изменения в Градкодекс вступили в силу 1 марта 2026 года. Строительные компании теперь должны уведомлять свою СРО о заключенных договорах подряда и их условиях, а контроль за деятельностью самих СРО ужесточается. Каким образом № 309-ФЗ будет реализовывать НОСТРОЙ и какие изменения планируются в его деятельности представители Нацобъединения рассказали на окружной конференции по Санкт-Петербургу. Мероприятие прошло под председательством координатора НОСТРОЙ Александра Вахмистрова с участием вице-президентов Антона Мороза и Александра Ишина, председателя экспертного совета Алексея Белоусова и руководства аппарата Нацобъединения.



Напомним, что Федеральный закон от 31.07.2025 г. № 309-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации» направлен в основном на регулирование деятельности саморегулируемых организаций в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий. В частности, нормативным актом предусмотрены новые основания для исключения СРО из реестра. Также у всех участников процесса саморегулирования появляются новые обязанности. Члены саморегулируемых организаций должны уведомлять СРО о заключенных договорах подряда, СРО должны принять свои стандарты на основе правил саморегулирования, Нацобъединения должны эти правила саморегулирования разработать и согласовать с Минстроем.

Контроль за соблюдением правил саморегулирования и НОК для работников СРО

С целью реализации функций, возложенных на Национальное объединение строителей законодательными новеллами, вносятся изменения в регламентирующие документы организации, а именно: в устав и в приоритетные направления деятельности НОСТРОЙ. На окружной конференции по Санкт-Петербургу их представили **и. о. руководителя аппарата Нацобъединения Даниил Кирилкин** и **и. о. заместителя руководителя аппарата Виктория Панарина**.

По их словам, разработка правил саморегулирования уже стартовала, ее осуществляет аппарат НОСТРОЙ совместно с рабочей группой из представителей российских строительных СРО. Проект Правил саморегулирования согласно уставу должен быть размещен на официальном сайте НОСТРОЙ. Также Нацобъединение должно согласовать его с Минстроем строительства и ЖКХ. Утверждение Правил саморегулирования, равно как и их корректировка или отмена в последующем, отнесены уставом к компетенции совета НОСТРОЙ.

Помимо этого, планируется создание стандартов деятельности СРО и повышение квалификации работников СРО. Новым уставом также предусматривается организация НОК для работников саморегулируемых организаций.

Для содействия повышению эффективности саморегулирования в строительстве НОСТРОЙ собирается проводить оценку соблюдения саморегулируемыми организациями требований к СРО и ее деятельности. Согласно текущей версии устава НОСТРОЙ осуществлял контроль за деятельностью своих членов на предмет соответствия ее федеральному законодательству. После принятия изменений мониторинг и анализ будут проводиться и в части соблюдения СРО правил саморегулирования.

Саморегулируемые организации теперь будут обязаны предоставлять по запросу НОСТРОЙ не только информацию, но и документы, необходимые Нацобъединению для осуществления своих функций.

Рейтингование подрядчиков

Отметим, что изменения в регламентирующие документы НОСТРОЙ коснулись не только напрямую прописанных в ГрК положений. Например, с целью защиты интересов СРО и их членов, а также потребителей строительной продукции по поручению Министрства строительства и ЖКХ Нацобъединение планирует заняться рейтингованием подрядных организаций. Ранжирование будет проводиться по 39 параметрам — от финансов до судебных исков. Данные будут браться из государственных реестров. Кроме этого НОСТРОЙ вводит мониторинг: от борьбы с фальсификатом на стройках (реестр добросовестных производителей) до отслеживания цен в контрактах. Как следствие, уже к концу года рынок должен стать прозрачнее, а подрядчики — ответственной.

Экономический аспект

На реализацию новых функций потребуется дополнительное финансирование, в связи с чем в повестку дня съезда НОСТРОЙ включен вопрос об увеличении размера взносов. До 1 апреля 2026 года в бюджет Нацобъединения с каждой организации, входящей в строительную СРО, поступали восемь тысяч рублей в год. С 1 апреля в случае утверждения съездом новой сметы размер ежегодного взноса увеличивается до десяти тысяч. Отметим, что аналогичный вопрос будет рассмотрен и на съезде НОПРИЗ в апреле 2026 года.

Представляя проект сметы НОСТРОЙ, Даниил Кирилкин обратил внимание, что последний раз повышение членских взносов проводилось весной 2024 года. Тогда сумма отчислений увеличилась на 1500 рублей.

Таким образом, доходная часть бюджета НОСТРОЙ превысит 1 млрд рублей. Полученные средства пойдут на развитие направлений по профессиональным квалификациям, нормативно-правовому, нормативно-техническому регулированию и совершенствованию системы ценообразования, а также на проведение соответствующих мероприятий. Кроме этого на выполнения приоритетных программ и административно-хозяйственные расходы.

Питерские итоги года

Помимо общефедеральных программ, деятельность НОСТРОЙ предполагает значительное число мероприятий в регионах. И в Санкт-Петербурге, где зарегистрированы 18 строительных СРО, активная работа ведется по многим направлениям.

Одним из таких направлений является регулярное проведение рабочих совещаний по актуальным проблемам отрасли в регионах с участием представителей власти, ключевых участников строительного рынка и руководства НОСТРОЙ. В Санкт-Петербурге подобное мероприятие состоялось в феврале

В сентябре петербургские строители приняли участие во Всероссийском финале «Строймастера». В ноябре в пространстве «Севкабель Порт» состоялось награждение победителей конкурса «Строитель года — 2025».

Представители отрасли участвовали в выставке «ИнтерСтройЭкспо» в «ЭКСПОФОРУМЕ», где представили новые строительные материалы. В рамках конгресса ИВС прошло обсуждение тенденции развития индустрии. Активное участие компании приняли в XIV конференции «Российский строительный комплекс», в XXIV конгрессе «Энергоэффективность. XXI век» и в XXIII Съезде строителей Санкт-Петербурга. Съезд прошел с участием губернатора города **Александра Беглова**. Стоит добавить, что в 2026 году НОСТРОЙ планирует впервые принять участие в Международном юридическом форуме.

“
Рейтингование
подрядных организаций
будет проводиться
по 39 параметрам —
от финансов
до судебных исков



прошлого года по инициативе и с личным участием **президента НОСТРОЙ Антона Глушкова**. Оно прошло под председательством Александра Вахмистрова с участием **вице-губернатора Санкт-Петербурга Николая Линченко**, представителей профильных органов исполнительной власти и ведущих застройщиков города.

Была проведена серия профессиональных мероприятий, начиная от темы саморегулирования до кадрового развития отрасли и внедрения новых технологий. Так, в январе 2025 года для бухгалтеров СРО провели вебинар, посвященный налоговой реформе и изменениям в федеральных стандартах бухучета.

С марта по июнь проходил региональный этап Национального конкурса «Строймастер». Соревнования организовали для монтажников каркасно-обшивных конструкций, штукатуров, каменщиков и сварщиков. Параллельно в дистанционном формате проводились конкурсы для инженерно-технических работников — специалистов по охране труда, организации строительства и ценообразованию.

Таким образом, в ушедшем году был проведен широкий комплекс мероприятий, охватывающих обучение специалистов, конкурсные программы, форумы и встречи с представителями власти.

В преддверии съезда

Прошедшая окружная конференция проходила в преддверии съезда НОСТРОЙ, который состоится 27 марта 2026 года в Москве. В повестку дня, в том числе, — выборы в совет и ревизионную комиссию Нацобъединения. В рамках положенной по закону процедуры ротации совета Александр Вахмистров, совмещавший посты члена совета НОСТРОЙ и координатора по Санкт-Петербургу, прекращает членство в совете Национального объединения. В совет НОСТРОЙ от Санкт-Петербурга выдвинули кандидатуру генерального директора СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексея Белоусова.

Дом культуры ГЭС-2, Москва —
победитель премии 100+ Awards
в номинации «Лучшее инженерное
решение объекта строительства», 2023



METROPOLIS

генеральное проектирование
в сегменте гражданского строительства

Театр оперы и балета, Севастополь —
победитель премии 100+ Awards в номинациях:
«Лучшее архитектурное решение, строящийся объект», 2025
«Лучшее конструктивное решение, строящийся объект», 2025
«Лучшая BIM-модель здания», 2023

