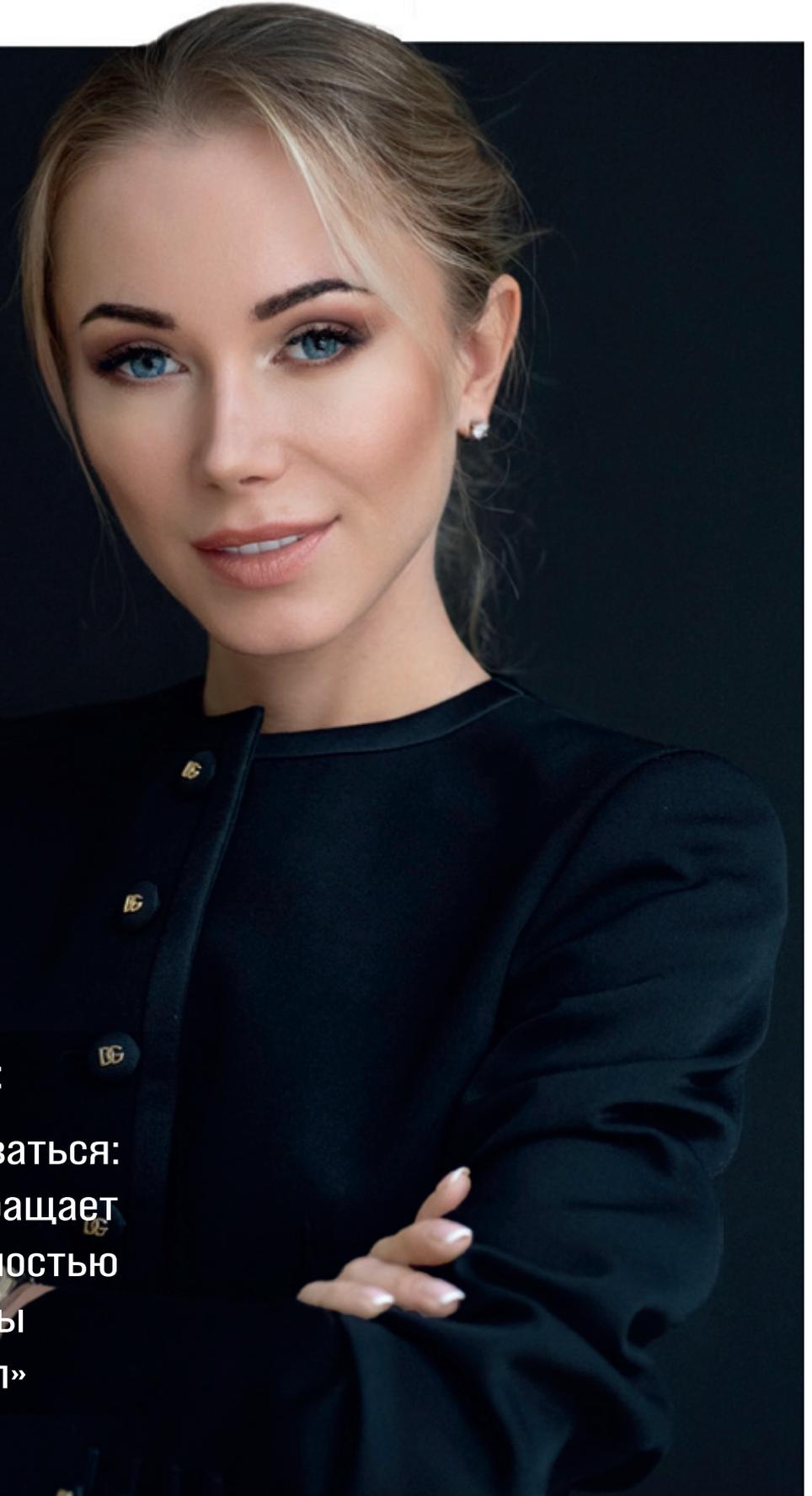


## MOSBUILD 2026

31-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ  
СТРОИТЕЛЬНО-  
ИНТЕРЬЕРНАЯ  
ВЫСТАВКА

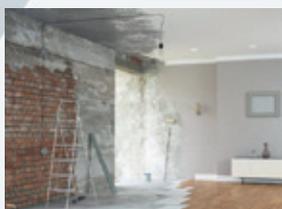
Екатерина АВДЕЕВА:

«Роскошь не волноваться:  
как АСТОРИУС превращает  
сделки с недвижимостью  
в ликвидные активы  
и растущий капитал»



## УНИКАЛЬНЫЕ РЕЦЕПТУРЫ – СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ BAUEN BESSER

Завод по производству сухих строительных смесей создан в 1998 году, входит в группу компаний Томской домостроительной компании, лидера стройиндустрии Сибири.



[zavod@bgtomsk.ru](mailto:zavod@bgtomsk.ru)

*"Сотрудничаем  
с покупателями  
и поставщиками  
всех регионов  
РФ".*

*Директор  
Дворянкина Юлия Александровна*

- Помимо готовой линейки продукции, завод предлагает услуги по смешиванию компонентов по любым техническим заданиям заказчиков.
- Изготавливаем и поставляем сухие строительные смеси в мешках и БИГ БЭГах.
- Работаем по контрактным заказам и толингу.
- Наш коллектив – это верность делу, ответственность, добропорядочность, своевременность, оперативность, высокий профессионализм.

г.Томск, ул.Елизаровых, 79/1, стр.15

Тел: 8 (3822) 26-00-00

8-929-372-12-02

WhatsApp MAX Telegram

<https://bauenbesser.ru/>

RBG

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

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

**Ольга Иванова, Анна Мудрая, Алена Штукарева**

Журналисты: **Елена Александрова, Алина Волкова,**

**Анна Добрынина, Вячеслав Колесников**

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://minstroyrf.gov.ru>, <https://ru.freepik.com>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции и издателя: **143966, Московская**

**область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа»**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору

в сфере связи, информационных технологий и

массовых коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

**RBG № 9/342 март 2026**

Подписано в печать: **20.03.2026**

Дата выхода в свет: **30.03.2026**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

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

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

**Olga Ivanova, Anna Mudraya, Alyona Shtukareva**

Journalists: **Elena Alexandrova, Alina Volkova,**

**Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov**

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov,**

<https://minstroyrf.gov.ru>, <https://ru.freepik.com>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

**23-1-2 ul. Pobejdi, Reutov, the Moscow region, 143966**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

**RBG № 9/342 March 2026**

Signed to the press: **20.03.2026**

Date of issue: **30.03.2026**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНО

4

ИРЕК ФАЙЗУЛЛИН:  
ВРЕМЯ ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

6

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

### ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

10

«АСТОРИУС» –  
ЭТАЛОННЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ ЭТАЛОННЫХ БРЕНДОВ

### СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

16

«ФК ГРУПП»:  
ЛИЧНЫЙ БРЕНД В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ  
НАДУМАННЫМ

20

HARVEX: ИНЖЕНЕРИЯ ДОВЕРИЯ

24

«АПУ-ХИМКИ»:  
ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВА  
БУДУТ АКТУАЛЬНЫ ВСЕГДА

26

«СТИЛЬСИТИРУС»:  
«МЫ СОЗДАЕМ НЕ МЕБЕЛЬ, А ЭЛЕМЕНТЫ,  
КОТОРЫЕ РАССКАЗЫВАЮТ ИСТОРИЮ ГОРОДА»

30

ARCHKON:  
АРХИТЕКТУРА КАК СИСТЕМА ЭМОЦИЙ И СМЫСЛА

34

ПРОСТРАНСТВА, ВОДХНОВЛЯЮЩИЕ ЖИТЬ.  
ДИЗАЙНЕР ЮЛИЯ СОРОКИНА – О ГЛАВНЫХ ПРИНЦИПАХ  
СОЗДАНИЯ ИНТЕРЬЕРОВ ДЛЯ СЧАСТЬЯ

38

ЕВГЕНИЯ КРИВОШЕЕВА:  
ТЕКСТИЛЬ КАК АРХИТЕКТУРА ПРОСТРАНСТВА

40

ЕЛЕНА ИЩЕЕВА, ICM GLASS КАЛУГА:  
«ЗА ПЕНОСТЕКЛОМ БУДУЩЕЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»

44

СВЕТЛАНА РЕШЕТНИКОВА:  
«SPACE INTERIORS – ЭТО СИНТЕЗ ИСТОРИИ, ПРИРОДЫ  
И ИННОВАЦИЙ»



# RBG

**И**тоги 2025 года свидетельствуют, что стройотрасль переживает непростой этап трансформации. Сложившаяся ситуация потребует от участников рынка гибкости и готовности к постоянным изменениям; для преодоления вызовов необходимы эффективные механизмы адаптации, поддержка государства и внедрение инновационных подходов. Глава Минстроя России Ирек Файзуллин рассказал о результатах развития отрасли в 2025 году, о задачах, стоящих сегодня перед министерством, в том числе по сокращению инвестиционно-строительного цикла и сохранению темпов строительства, а также о планах по социально-экономическому развитию воссоединённых регионов и о дальнейшей цифровизации стройки.

## Ирек Файзуллин: «ВРЕМЯ ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»



**– Ирек Энварович, как вы оцениваете текущее состояние строительной отрасли России и работу министерства в 2025 году?**

– В 2025 году большая команда строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, насчитывающая по всей стране 12,8 млн человек, приступила к реализации нового национального проекта «Инфраструктура для жизни». В него входят пять федеральных проектов по линии Минстроя России: «Развитие инфраструктуры в населённых пунктах», «Жильё», «Модернизация коммунальной инфраструктуры», «Формирование комфортной городской среды», «Новый ритм строительства», – где собраны ключевые показатели, напрямую влияющие на улучшение качества жизни наших граждан. Это и обеспеченность жильём, и наличие инфраструктуры, и бесперебойность предоставления жилищно-коммунальных услуг, и уровень благоустройства. Все эти показатели ложатся в основу намерения людей создавать новые семьи в своих родных городах, населённых пунктах, развивая экономику.

Ключевым достижением стройотрасли в 2025 году стало выполнение всех плановых показателей нацпроекта «Инфраструктура для жизни» и в первую очередь сохранение темпов ввода жилья в России в условиях внешнеэкономических вызовов, отражающихся на ключевой ставке ЦБ.

Уже четвёртый год подряд мы превышаем планку по вводу в 100 млн м<sup>2</sup> жилья, а также оставляем задел на будущие годы. В настоящее время в строительстве нахо-

дится порядка 2,4 млн квартир – где-то 118 млн м<sup>2</sup> жилья, что больше аналогичного периода предыдущего года на 2,6%. Из них с использованием механизма счетов эскроу в строительстве находится 116,1 млн м<sup>2</sup>. С учётом нежилой площади показатель превышает 196 млн м<sup>2</sup>.

Для сохранения динамики ввода жилья активно ведётся работа по развитию градостроительного потенциала. На 1 декабря с учётом действующих разрешений на строительство он составлял 478,8 млн м<sup>2</sup>. Для ускоренного вовлечения в оборот заброшенных или неэффективно используемых территорий велась активная работа по совершенствованию механизма комплексного развития территорий (КРТ). В 80 регионах в активной стадии реализации механизма КРТ находится 1,2 тыс. территорий площадью 26 тыс. гектаров с градпотенциалом 195 млн м<sup>2</sup>, из них 146,6 млн м<sup>2</sup> жилья.

Дополнительно в 2025 году в рамках реализации нацпроекта для 37 регионов запустили программу поддержки проектов КРТ на 120 млрд рублей. Основной критерий предоставления субсидии – обеспечение ввода жилья с параллельным строительством объектов социальной, коммунальной, транспортной и обеспечивающей инфраструктуры.

**– Как идёт работа по сокращению процедуры инвестиционно-строительного цикла?**

– Для снижения финансовой нагрузки на застройщиков добились сокращения проце-

дур инвестиционно-строительного цикла. Планомерно идём к цифрам в 1000 дней на реализацию объекта в 2030 году. Только в 2025 году длительность строительства сократилась на 87 дней. Многоквартирный дом (МКД) в регионах России сейчас в среднем строится за 3 года и 3 месяца (1213 дней), что более чем в 1,5 раза быстрее, чем в 2019 году (2181 день). За этот же период более чем вдвое (с 1168 до 550) сокращено количество документов, требующихся застройщику для реализации объекта капитального строительства (ОКС).

Для обеспечения наглядности сокращения времени строительства сформирован рейтинг в формате «светофора», на основании которого проводится анализ соответствия регионального законодательства федеральным требованиям. Среди регионов, в которых обеспечена наибольшая динамика сокращения времени, – Москва, где за год сроки реализации объектов уменьшились на 322 дня, Челябинская область (на 172 дня), Новгородская область (на 105 дней). В Курганской области, где накануне новогодних праздничных дней запустили Арбинские водопроводные очистные сооружения и проспект Первомайский, реализованный по программе «Стимул», многоквартирные дома строятся на 81 день быстрее, чем в 2024 году, а в Московской области – на 69 дней.

В части развития нормативно-технической базы Минстроем России в 2025 году было разработано и актуализировано 43 нормативно-технических документа,

среди них 7 государственных стандартов и 36 сводов правил, а также выполнено 33 научно-исследовательские работы.

Прорабатывался вопрос расширения использования типовой проектной документации (ТПД) для строительства социальных объектов. Данный инструмент содержит актуальные технические решения, которые по функциональным, техническим и экономическим показателям позволяют гораздо более эффективно использовать средства, выделяемые на реализацию проекта, а также широко применять индустриальные методы строительства. По типовому проекту заказчику не требуется тратить время и средства на повторную разработку проектной и рабочей документации с нуля, необходимо лишь обеспечить привязку типового проекта к земельному участку.

В настоящее время типовыми признаны 1316 объектов: 722 – образования и культуры, 283 – здравоохранения, 126 – спорта, 122 – для проживания, 9 – транспорта, 8 – инженерной инфраструктуры. За 2025 год построено 1210 социальных объектов, из них 314 с применением ТПД, что составляет 26%. В наступившем году этот показатель будет только расти. В 2025 году проделана большая работа по формированию и утверждению Единого перечня 2160 опорных населённых пунктов (ОНП) страны. Провели оценку действующей инфраструктуры, для каждого органа исполнительной власти определили и документально зафиксировали показатели, которые позволяют улучшить качество жизни в ОНП на 30% к 2030 году.

Определены 202 населённых пункта, для которых будут разработаны мастер-планы. Формулировка понятия «мастер-план» как документа, который станет определяющим для развития городов на будущие годы и «перезагрузит» экономику, обсуждалась на всех уровнях заинтересованных организаций и ведомств с учётом мнения профессионального сообщества, законодателей и представителей муниципалитетов. Было много дискуссий, несколько подходов «к снаряду», но на финальное решение выйти пока не удалось, эта работа будет продолжена в 2026 году. Наша задача – исключить сценарий, по которому мастер-планирование останется лишь набором красивых проектов с визуализацией, не имеющей ничего общего с реальностью и, главное, с финансово подкреплёнными возможностями по реализации таких пространственно-планировочных решений.

**– Какие изменения ожидают отрасль?**

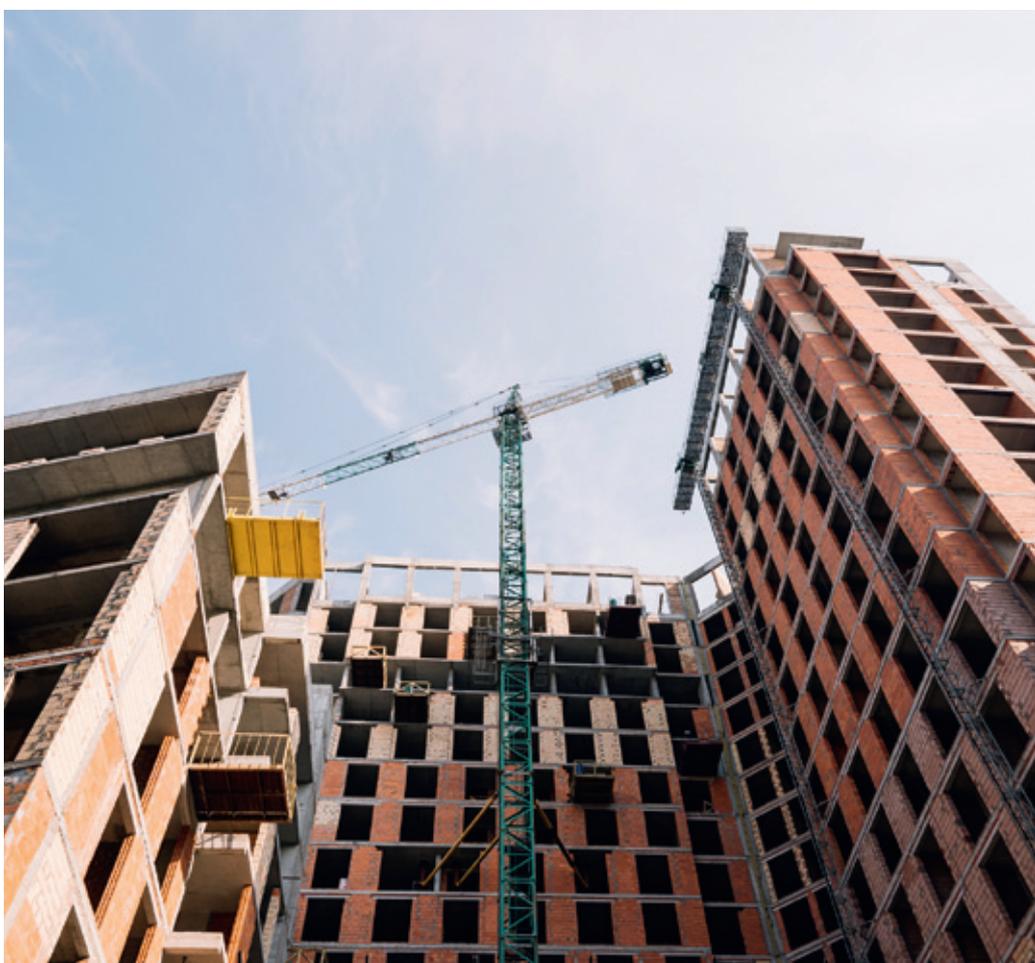
– Для системных изменений строительной отрасли и ЖКХ Минстроем России в составе Правительства РФ совместно с парламентариями, регионами и экспертным сообществом в течение 2025 года было принято 203 нормативно-правовых

«КЛЮЧЕВЫМ ДОСТИЖЕНИЕМ СТРОЙОТРАСЛИ В 2025 ГОДУ СТАЛО ВЫПОЛНЕНИЕ ВСЕХ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦПРОЕКТА “ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ЖИЗНИ” И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СОХРАНЕНИЕ ТЕМПОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ».

акта, в их числе 20 федеральных законов, 135 актов Правительства РФ и 48 приказов Минстроя России. Одной из главных законодательных инициатив в 2025 году стало распространение механизма счетов эскроу на индивидуальное жилищное строительство. С его использованием уже построено более 6,2 тыс. объектов ИЖС, в стадии строительства ещё 12 тыс. индивидуальных домов.

Также среди наиболее значимых законодательских инициатив в строительстве – ужесточение требований к саморегулируемым организациям, включение генеральных планов земельных участков в конкурсную документацию при проведении торгов, продление антикризисных мер поддержки застройщиков, введение в Градостроительный кодекс понятия «специалисты по качеству», расширение полномочий Правительства РФ на отмену документов по планировке территории, а также продление программы расселения аварийного жилфонда до сентября 2028 года.

В 2025 году из 1,48 млн м<sup>2</sup> аварийного фонда переселено 83,5 тыс. человек, а всего с 2019 года расселено 15,5 млн м<sup>2</sup>, где проживали 912,6 тыс. человек. Параллельно с этой работой системно действуем в части обновления существующего жилищного фонда. За три квартала 2025 года капитальный ремонт завершён в 24,7 тыс. домов площадью 101 млн м<sup>2</sup>, улучшены



жилищные условия для 3,8 млн граждан. Совершенствование системы капремонта продолжается, с 50 до 60% повышен порог собираемости взносов для домов на спецсчетах.

Кроме того, в марте 2025 года вступили в силу изменения, закрепившие обязательное размещение сообщений о проведении общих собраний собственников (ОСС) многоквартирных домов в ГИС ЖКХ. С помощью этого обеспечена гарантированная доставка уведомлений собственникам помещений о предстоящих собраниях, повышена прозрачность и открытость их проведения, а также усилен контроль со стороны контрольно-надзорных органов за формированием итоговых протоколов голосований в рамках ОСС.

#### – А что происходит в сфере ЖКХ?

– Вопросы жилищно-коммунального хозяйства являются для граждан России одними из наиболее чувствительных, они требуют комплексного и системного подхода со стороны регионов и федерального центра. По федеральному проекту «Модернизация коммунальной инфраструктуры» в 2025 году качество жилищно-коммунальных услуг было улучшено для почти 2 млн человек, введено 500 объектов тепло- и водоснабжения, водоотведения. Регионами сформированы комплексные планы модернизации коммунальной инфраструктуры до 2030 года, куда включены более 47 тыс. мероприятий по обновлению свыше 17 тыс. объектов и около 141 тыс. км, а также заключены инвестиционные меморандумы в сфере ЖКХ.

В меморандумы «защиты» показатели по выполнению регионами инвестиционных обязательств, сокращению времени устранения аварий на коммунальных сетях, ежегодной замене 2,5% систем тепло- и водоснабжения, водоотведения, утверждению единых нормативов потребления услуг, а также реализации утверждённой программы энергосбережения и повышению энергоэффективности. Исполнение обязательств в рамках меморандумов к 2030 году позволит выполнить задачи, поставленные Президентом России в указе № 309, по улучшению качества жилищно-коммунальных услуг для 20 млн граждан России, строительству и реконструкции 2 тыс. объектов водоснабжения и водоотведения.

Для развития инфраструктуры важным стало включение мероприятий «Инфраструктурного меню» в новый федеральный проект «Развитие инфраструктуры в населённых пунктах» в составе нацпроекта. Всего с 2021 года в регионах реализовано 1905 объектов и мероприятий, из них по инфраструктурным бюджетным кредитам – 514, по специальным казначейским кредитам – 251, с помощью средств Фонда национального благосостояния – 1114, за счёт

инфраструктурных облигаций – 29. В стране также обновлено более 8,3 тыс. единиц общественного транспорта. По заявкам регионов на финансирование 742 инфраструктурных проектов в рамках казначейских инфраструктурных кредитов в 2025 году распределено 678,9 млрд рублей. Средства будут направлены на модернизацию ЖКХ, а также на развитие инфраструктуры.

В рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» (ФКГС) решения по благоустройству принимаются с учётом мнения граждан. За преобразование объектов в V Всероссийском онлайн-голосовании по выбору территорий и дизайн-проектов благоустройства отдано 16,6 млн голосов, отобрано порядка 6 тыс. проектов по всей стране.

Всего по федеральному проекту ФКГС в 2025 году было благоустроено около 5,3 тыс. общественных территорий и свыше 1,9 тыс. дворов, реализовано 200 проектов – победителей всероссийского конкурса. Всего с 2019 года в стране обновлено 80,3 тыс. объектов, реализовано более 1,1 тыс. проектов – победителей конкурса. Обновлённые общественные и дворовые пространства стали новыми точками притяжения для 130 млн жителей страны.

X Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды и IV Конкурс Дальневосточного федерального округа проводились в 2025 году по обновлённым правилам. Благодаря поддержке Президента России и Правительства РФ расширена география конкурса – к участию допущены города численностью до 300 тыс. человек, а также сёла и посёлки, являющиеся опорными

населёнными пунктами. Количество победителей Конкурса ДФО увеличилось с 48 до 54. От каждого населённого пункта принимается только одна конкурсная заявка с обязательным внебюджетным софинансированием, что позволит сделать процесс более слаженным и плодотворным. Введено также обязательное требование предоставлять отчётность о достигнутых социально-экономических эффектах после реализации проекта. Здесь важно не только видеть красивый результат, но и ощущать, насколько изменилась жизнь людей, как выросли экономика и предпринимательство, сколько создано новых рабочих мест. Победителями X Всероссийского конкурса стали 294 проекта, в том числе 54 проекта по IV Конкурсу ДФО. Их реализация запланирована на 2026 год.

В полном объёме к реализации нацпроектов, в том числе национального проекта «Инфраструктура для жизни», приступили воссоединённые регионы, на X Всероссийский конкурс ими подано 25 заявок. Победителями стали по 5 проектов от Луганской и Донецкой народных республик, 3 от Запорожской и 2 от Херсонской области. Херсонская область впервые принимала участие в конкурсе, и оба проекта благоустройства набережных в Геническе и Скадовске стали победителями.

За благоустройство проектов из 233 муниципальных образований жители новых регионов отдали 131 тыс. голосов в рамках Всероссийского онлайн-голосования. Из них за преобразование объектов в ДНР отдано 94 тыс. голосов, в ЛНР – более 24 тыс., в Херсонской области – свыше 9 тыс., в Запорожской области – порядка 3 тыс.



В исторических регионах сформирован банк земельных участков, строительство осуществляют 38 застройщиков, имеющих 99 действующих разрешений на строительство суммарной площадью 150,5 гектара, на которых возможно строительство 1,64 млн м<sup>2</sup> жилья.

По федеральному проекту «Модернизация коммунальной инфраструктуры» предусмотрен целый набор мер поддержки для субсидирования строительства и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства, инженерных сетей и коммуникаций.

**– Какие цели намечены к реализации в 2026 году?**

– В наступившем году основными контрольными точками для оценки эффективности нашей системной работы оста-

нутся улучшение качества жизни людей в рамках реализации нацпроекта «Инфраструктура для жизни», а также социально-экономическое развитие воссоединённых регионов. В масштабах страны до 2030 года необходимо улучшить качество городской среды в ОНП на 30%, обновить жилищный фонд не менее чем на 20% по сравнению с 2019 годом, повысить показатель обеспеченности граждан жильём до не менее 33 м<sup>2</sup> на человека, сократить время строительства до 1 тыс. дней, построить и реконструировать 2 тыс. объектов водоснабжения и водоподготовки, улучшить качество коммунальных услуг 20 млн человек, благоустроить 30 тыс. общественных территорий и реализовать 1,6 тыс. проектов – победителей Всероссийского конкурса.

Продолжим проведение мониторинга рынка жилищного строительства, чтобы не допустить «перегрева» на рынке и дефицита жилья, а также обеспечить стабильный ввод жилья. В этой связи особое внимание будет приковано к выработке мер поддержки стройотрасли.

**– Запланированы ли какие-то законодательные нововведения?**

– Совместно с депутатами и сенаторами Федерального Собрания, региональными командами и экспертным сообществом продолжим актуализацию законодательной базы. В части совершенствования механизма КРТ прорабатываем предложения для внесения в Госдуму РФ в рамках весенней сессии. Также к внесению готовится законопроект о возрождении в рамках архитектурно-строительного проектирования стадии технико-экономического обоснования (ТЭО). Стадия ТЭО сокращает случаи прохождения повторной экспертизы проектной документации, позволяет принимать оптимальные инженерно-технические решения и обеспечивает экономию бюджетных средств на более ранней стадии инвестиционно-строительного цикла.

В соответствии с наделением в 2024 году федеральных органов исполнительной власти полномочиями по разработке «истинно» типовой проектной документации в 2026 году планируется реализация первого пилотного проекта – общеобразовательной школы на 550 учеников.

В части управления капитальными вложениями осуществлён переход к пятилетнему горизонту планирования. Здесь предполагается завершение работы по переводу решений о реализации объектов капитального строительства в электронный вид, дальнейшая консолидация всех капитальных вложений бюджета в единый Реестр ОКС, автоматизация процессов контроля и реализации объекта на всех этапах его жизненного цикла, а также дальнейшее совершенствование нормативной базы для повышения эффективности планирования исполнения бюджет-

ных средств. Особое внимание Минстроя России также будет уделено сокращению количества объектов незавершённого строительства. На конец 2025 года управленческие решения были приняты по 780 объектам, 379 из них будут достроены.

**– Как будет развиваться работа по цифровизации отрасли?**

– В области цифровизации стройотрасли работа будет сосредоточена на переходе к управлению жизненным циклом объектов капитального строительства с использованием цифровых паспортов и сервисов, в том числе с применением искусственного интеллекта, а также на создании информационной системы «Объекты коммунальной инфраструктуры» и типового отраслевого решения «Строительство».

В 2026–2028 годах планируется обеспечить участие воссоединённых регионов в 66 мероприятиях 11 национальных проектов, а также восстановить 30 тыс. объектов, из них 13,5 тыс. силами регионов-шефов. Всего с 2022 года восстановлено более 24 тыс. объектов, из них силами регионов-шефов – 12,3 тыс.: МКД – 7,4 тыс., ИЖС – 843, социально-культурных – 2,7 тыс., ЖКХ и энергетики – 11,9 тыс., МФЦ – 107, инфраструктуры – 1190. Модернизировано 1576 км коммунальных сетей, а также 1486 объектов коммунальной инфраструктуры.

**– Какими будут ваши пожелания строителям и работникам сферы ЖКХ на 2026 год?**

– Прежде всего от всего сердца хочу выразить искреннюю благодарность каждому строителю и работнику жилищно-коммунального хозяйства. Вы создаёте фундамент для благополучия нашей страны, обеспечиваете комфорт и уют в домах миллионов людей.

Высокие результаты строительства, восстановления и реконструкции объектов – это вклад в общую победу России. В 2026 году хочу пожелать всем крепкого здоровья, благополучия и оптимизма. Верьте в свои силы, постоянно совершенствуйте свои навыки и знания!

Сейчас время осваивать новые, в том числе цифровые, технологии, активнее использовать искусственный интеллект. От этого зависит будущее строительной отрасли как одного из ключевых секторов экономики. Пусть каждый проект будет выполнен на высочайшем уровне и приносит пользу людям.

Как никогда прежде мы осознаём, что сила России в нашем единстве и сплоченности. Желаю всем нам совместной плодотворной работы. Уверен, вместе мы сможем сделать жизнь людей лучше, а также успешно решить все задачи, стоящие перед нашей страной и отраслью, опираясь на силу единства и взаимовыручку.

«ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ  
МИНСТРОЯ РОССИИ  
БУДЕТ УДЕЛЕНО  
СОКРАЩЕНИЮ  
КОЛИЧЕСТВА  
ОБЪЕКТОВ  
НЕЗАВЕРШЁННОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА».



# МИНСТРОЙ УТОЧНЯЕТ МЕХАНИЗМЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

**В**ласти продолжают настройку законодательства о комплексном развитии территорий (КРТ). Минстрой подготовил законопроект, нацеленный на решение ряда практических проблем этого механизма.



Среди изменений – урегулирование вопроса о поиске отсутствующих в ЕГРН собственников жилья, попавшего под КРТ, а также изменение механизма и сроков принятия решений об исключении многоквартирных домов из таких проектов.

Речь идёт о программе обновления застройки на неэффективно используемых территориях, в частности в кварталах с ветхим и аварийным жильём и в бывших промзонах.

Сейчас в активной стадии реализации находятся 1,3 тыс. проектов КРТ с градостроительным потенциалом в 153 млн м<sup>2</sup> жилья.

Среди предложений министерства – урегулирование ситуаций, когда в ЕГРН нет данных о зарегистрированных правах на жильё, попавшее под КРТ.

Муниципалитеты должны будут обеспечить действия по выявлению собственников – если сделать это не удастся, то жильё передаётся в госсобственность для реализации проекта КРТ в судебном порядке. На отсутствующих собственников распространяются общие гарантии – право требовать равноценное возмещение за изымаемое жильё.

Как поясняет президент НОСТРОЙ Антон Глушков, на практике подобные

ситуации сейчас возникают вокруг старого жилого фонда, и это может замедлять запуск проектов.

Для жителей меняются сроки возможного исключения их дома из КРТ. Решение о выходе должно быть принято общим собранием собственников (ОСС) до торгов на право заключения договора о КРТ (сейчас – до утверждения документации по планировке территории, т.е. уже после заключения договора). Если торги не проводятся, решение принимается до истечения срока, отведённого на проведение ОСС (зависит от региона, но чаще всего – месяц с момента размещения проекта).

«Срок для исключения дома из программы станет меньше, но на правах жильцов это не скажется, поскольку законопроект ориентирует органы власти на более качественную подготовку решений о КРТ и внеочередных собраний собственников», – говорит руководитель рабочей группы по КРТ Общественного совета при Минстрое Станислав Шульженко. Сейчас, отмечает он, практика исключения дома при наличии уже заключённого договора существенно тормозит реализацию проектов.

При формальном сокращении срока для исключения, добавляет президент фонда

«Институт экономики города» Надежда Косарева, на практике он может даже увеличиться, поскольку продлевается время принятия решения о КРТ.

Вводится и обязанность властей инициировать собрания в многоквартирных домах по вопросу о КРТ – отсутствие такой обязанности, поясняет она, сейчас становится причиной непроведения ОСС в срок. При этом, предупреждает Надежда Косарева, в случаях, когда торги не проводятся, выход домов из КРТ фактически будет запрещён за пределами срока проведения собраний собственников. Это, по её словам, «представляется неоправданным и может привести к социальным конфликтам».

Антон Глушков отмечает, что предложенные изменения нацелены на устранение практических проблем и могут ускорить реализацию проектов КРТ – устраняется несколько процедурных «узких мест», с которыми столкнулись регионы в первые годы применения механизма. При этом практическое влияние инициативы на баланс интересов жителей и инвесторов, говорит он, во многом будет зависеть от того, как регионы и муниципалитеты будут применять новые нормы на практике.

Европейские материалы и оборудование в 2025 году сформировали только 8% закупок девелоперов для строительства и отделки офисной недвижимости. За год это значение снизилось на 5 процентных пунктов.

## ДОЛЯ ЕВРОПЕЙСКИХ МАТЕРИАЛОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОФИСОВ СНИЗИЛАСЬ ДО 8%

Однако темпы импортозамещения вскоре замедлятся: в сегментах инженерного оборудования и сантехники заменить европейских поставщиков по-прежнему сложно. Китайских производителей адекватной заменой девелоперы не считают.

В 2025 году произведённые в Европе строительные оборудование и материалы сформировали 8% от общего объёма закупок девелоперов офисной недвижимости, подсчитали в Pridex. Показатель снизился на 5 процентных пунктов за год и оказался минимальным за весь период наблюдений. Доля российских материалов и оборудования в закупках за год выросла с 72% до 77%. Показатель азиатских производителей остался неизменным – 15%.

Сооснователь Manuqaftury (занимается созданием офисной инфраструктуры) Ольга Володина говорит о заметном снижении доли европейских производителей в сегменте отделочных материалов. Сроки поставок из Европы стали менее предсказуемыми, а для рынка это критический фактор: задержка отражается на дате заезда арендатора и финансовой модели проекта, поясняет она. Тренд на локализацию эксперт считает наиболее очевидным в массовом сегменте.

Директор департамента аналитики и исследований Ricci Олеся Дзюба отмечает, что для категории базовых строительных материалов, в которую входят в том числе цемент, газобетон, сухие смеси, керамогранит и т.д., импортозамещение практически завершено. Отечественные аналоги, как правило, стоят дешевле из-за отсутствия сложной логистики, констатирует управляющий партнёр Pridex Александр Алейников.

Изменение структуры корзины девелоперов, впрочем, не замедлило её удорожание. Первый заместитель гендиректора Stone Виктория Васильева говорит, что себестоимость строительства офисов в 2025 году составила 350 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>, увеличившись год к году на 17%.

В дальнейшем импортозамещение в офисном строительстве может замедлиться. Полностью перейти на российские аналоги без технологических и качественных компромиссов возможно не везде, отмечает Олеся Дзюба. В сегментах инженерного оборудования, систем вентиляции, лифтов

и специализированных отделочных решений российские аналоги, по её словам, либо находятся в стадии развития, либо сложны в производстве без импортных комплектующих.

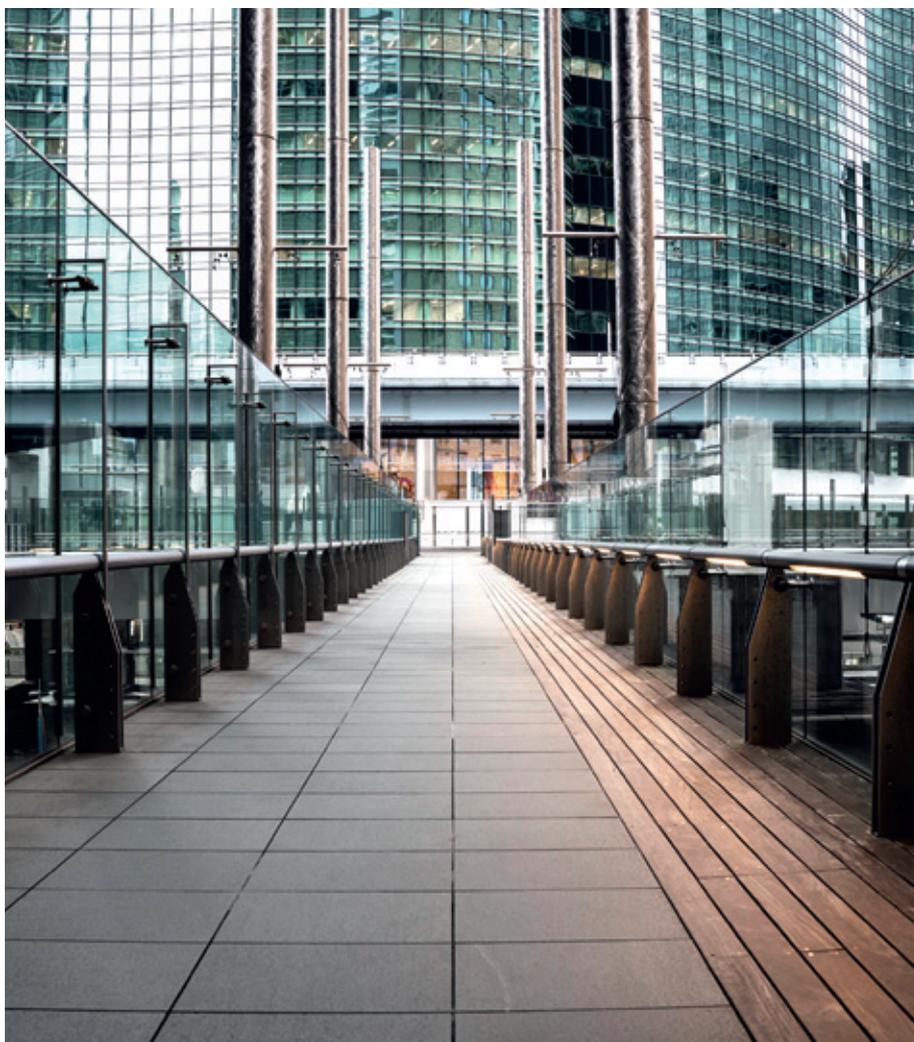
Партнёр NF PM Вадим Тимохин говорит, что премиальным проектам часто нужны специфические решения: архитектурный свет, сложные системы управления, акустика и отдельные климатические системы. Найти их на внутреннем рынке сейчас нельзя.

Наиболее заметной долей европейских производителей, согласно Pridex, остаётся в сегменте сантехники – 75% от общего объёма смонтированных в прошлом году решений. Для отопления показатель достигает 40%, керамогранита – 20%, напольных покрытий – 18%. В сегменте

кондиционирования и осветительного оборудования европейские поставщики сформировали 10% поставок, а в щитовом оборудовании – 5%.

Возможности для роста доли рынка азиатских производителей ограничены.

Материалы из Китая не дешевле европейских, а их внедрение требует адаптации, испытаний, сертификации и дополнительных затрат, говорит Олеся Дзюба. Логистика из Азии, по её словам, также остаётся довольно сложной и дорогой. Вадим Тимохин отмечает, что азиатские компании сейчас во многом обеспечивают прирост доли отечественных поставщиков. Многие девелоперы предпочитают локализованный российский продукт с китайскими компонентами внутри, а не прямой импорт, поясняет он.



# ЖИЛЬЁ ВЫШЛО В СИМВОЛИЧЕСКИЙ ПЛЮС

**По** итогам 2025 года ввод жилья в РФ незначительно вырос – на 0,4% в годовом выражении, до 108,1 млн м<sup>2</sup>, следует из данных Росстата. Положительную динамику обеспечил сектор индивидуального жилищного строительства (ИЖС), на который пришлось 59% общего объёма ввода. Сдача в эксплуатацию частных домов прибавила 2%, а многоквартирных – напротив, упала на 2%.



В 2026–2027 годах эксперты не ожидают заметного роста ввода жилья – особенно в сегменте многоквартирных домов, который остаётся под давлением высоких процентных ставок и ограниченного спроса.

Согласно данным Росстата, объём ввода составил 108,1 млн м<sup>2</sup>, что на 0,4% превышает показатель 2024 года. Отдельно в декабре показатель в годовом выражении подскочил сразу на 19% – до 16,6 млн м<sup>2</sup>.

Скромная, но всё же положительная годовая динамика обусловлена темпами ввода ИЖС, на который пришлось 59% объёма сданного в эксплуатацию жилья.

В целом за год было введено 63,5 млн м<sup>2</sup>, что на 2% выше показателя 2024 года. В последний месяц 2025-го зафиксирован резкий скачок объёмов – рост в 2,5 раза в годовом выражении, до 4,1 млн м<sup>2</sup>. Впрочем, во многом такой рост связан с низкой базой декабря 2024-го, когда ввод ИЖС обвалился сразу на 74% в годовом выражении – до 1,6 млн м<sup>2</sup>, что стало худшим месячным показателем за весь год.

Сектор многоквартирных домов (МКД), который на протяжении большей части

года находился в отрицательной зоне, завершил год с небольшим минусом – введено 44,6 млн м<sup>2</sup>, что на 2% отстаёт от значения 2024-го. В декабре введено 12,5 млн м<sup>2</sup> – прирост на 1,6% год к году. Отметим, запуски новых проектов застройщиками в 2025 году также были ниже, чем годом ранее, – 41,3 млн м<sup>2</sup>, и это минус 12%. По данным ДОМ.РФ, запуски в основном сократились за счёт проектов с плановым сроком ввода в 2027-м, т.е. в следующем году на рынке новостроек может усилиться проблема доступности жилья, в случае роста спроса предложения в высокой степени готовности будет недостаточным.

Как отмечает президент НОСТРОЙ Антон Глушков, динамика ввода жилья в 2025 году была «умеренно позитивной и в целом стабильной» – то, что общий объём ввода показал рост, говорит о сохранении активности в строительстве, несмотря на жёсткие финансовые условия, рост себестоимости и сдержанный спрос.

По его оценке, в 2026 году резкого роста рынка ожидать не приходится, но при отсутствии макроэкономических шоков возможна динамика за счёт ИЖС,

интерес к которому остаётся устойчивым, а также отдельных проектов МКД, запущенных ранее.

Сектор многоквартирных домов, по мнению Антона Глушкова, в 2026–2027 годах будет находиться под давлением высокой стоимости проектного финансирования, осторожной политики банков и ограниченного платёжеспособного спроса – основной объём ввода, вероятнее всего, будет обеспечиваться проектами, заложенными в предыдущие годы, а запуск новых крупных проектов может остаться ограниченным.

Президент фонда «Институт экономики города» Надежда Косарева соглашается: перспективы в ближайшие 2 года видятся не самыми лучшими – завершаются проекты, которые стартовали ранее, а запуск новых проектов застройщики продолжают притормаживать, поскольку рыночная ставка по ипотеке хотя и снижается, остаётся мало кому доступной. Если же в 2026–2027 годах произойдёт существенное улучшение рыночных условий ипотеки, добавляет эксперт, ввод МКД, строительство которых будет начато в этот период, придётся уже на 2029–2030 годы.

**М**инстрой предлагает донастроить механизм спецконтрактов – соглашений с поставщиками необходимых для проведения капремонта многоквартирных домов материалов со встречными обязательствами по созданию или модернизации производств в регионах.

## КАПРЕМОНТ ИЗМЕНИТСЯ В ЦЕНЕ

Планируется, в частности, предусмотреть возможность индексации стоимости закупаемых материалов в силу того, что соглашения заключаются на длительный срок, в течение которого рыночные условия могут меняться.

Минстрой подготовил проект постановления правительства, нацеленный на донастройку механизма спецконтрактов – соглашений со встречными обязательствами, предполагающих долгосрочную (до 10 лет) закупку регоператорами капремонта стройматериалов. Поставщик, в свою очередь, должен инвестировать в создание или модернизацию производства такой продукции на территории региона. Возможность заключения таких контрактов введена в 2024 году, они заключаются по решению региональных властей и по итогам электронного конкурса, а оплачиваются фондом капремонта, который формируется из взносов граждан.

Теперь Минстрой предлагает предусмотреть возможность индексации цен контрактов – определить порядок и периодичность пересчёта должны будут регионы.

Предложение связано с длительными сроками действия спецконтрактов: за это время могут меняться рыночные условия и стоимость материалов и оборудования – индексация, полагают в Минстрое, позволит «обеспечить экономическую обоснованность расходов и сохранение баланса интересов всех участников капремонта». При этом, подчёркивают в ведомстве, пересчёт будет возможен только для новых закупок, по уже заключённым спецконтрактам цена останется неизменной.

Также проект предполагает возможность выполнения поставщиком своих встречных обязательств по модернизации или созданию производства за счёт размещения его не в регионе-заказчике, а в другом субъекте РФ. Как отмечается в пояснительной записке, критериями выбора региона для размещения производства могут стать более выгодное расположение относительно основных поставщиков сырья или наличие на территории региона специализированных ресурсов, например научно-производственных кластеров или высококвалифицированных трудовых ресурсов.

Директор направления «Городское хозяйство» Института экономики города Ирина Генцлер отмечает, что инициатива решает практические вопросы, связанные с экономической целесообразностью.

Если при заключении контракта были рассчитаны цены, по которым будет поставаться продукция, например, через 5 лет, поясняет она, в случае увеличения затрат на производство и, соответственно, себестоимости продукции, для поставщика это может стать «нерентабельной историей». «Чтобы защитить интересы тех, кто модернизирует или создаёт производство, нужно предусмотреть механизм, который позволит пересматривать цены без новых конкурсов или судебных разбирательств»,

– отмечает эксперт. Возможность размещения производства в другом регионе, по её мнению, также востребована: для проведения капремонта нужен достаточно большой ассортимент материалов и оборудования, и создание полной ресурсной базы во всех регионах экономически не обосновано. Большое производство, добавляет она, может обеспечить потребность в материалах нескольких регионов – производителю это даст более широкий долгосрочный спрос на продукцию.



**«АСТОРИУС» –  
ЭТАЛОННЫЙ ПАРТНЁР  
ДЛЯ ЭТАЛОННЫХ  
БРЕНДОВ,  
ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ  
КОМПЛЕКСНЫЙ  
ПОДХОД В СФЕРЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
И ДАРИЩИЙ «РОСКОШЬ  
НЕ ВОЛНОВАТЬСЯ»**



**В** условиях быстро меняющегося рынка, где каждый шаг требует стратегического подхода, Корпорация недвижимости «АСТОРИУС» (АО) демонстрирует не только высокие стандарты обслуживания, но и умение строить прочные партнёрства с ведущими игроками отрасли – от банков до премиальных отелей. Своей миссией компания считает не просто продажу объектов недвижимости, но и создание и защиту вечных ценностей для своих клиентов.

В интервью нашему изданию председатель совета директоров корпорации Екатерина Авдеева рассказывает о том, как формируется экосистема партнёров, какова роль комплексного подхода в работе с клиентами и какие актуальные тренды наблюдаются на рынке недвижимости. Её профессиональный взгляд на изменения в запросах клиентов и подход к решению их проблем позволяют «АСТОРИУС» удерживать статус надёжного партнёра в мире, где «роскошь не волноваться» – это не просто слоган, а философия целого бизнеса.

– Екатерина Валерьевна, наблюдая за стремительным развитием «АСТОРИУС», не перестаёшь удивляться той динамике, с которой корпорация завоёвывает доверие крупнейших банков, ведущих застройщиков и всё большего числа клиентов. Сегодня у вас уже широчайший спектр услуг – от подбора в том числе эксклюзивных объектов до консалтинга для девелоперов, от узаконивания перепланировок до строительства загородных резиденций. Партнёрская сеть растёт, появляются новые закрытые лоты. Как вам удаётся сочетать такие масштабы с неизменно высоким качеством, и чем вы объясняете этот феномен?

– Знаете, я часто слышу этот вопрос и каждый раз возвращаюсь к одной и той же метафоре: это не рост, это кристаллизация. Мы не пытаемся прыгнуть выше головы – мы просто собрали под одной крышей всё лучшее, что наработали за 20 лет. Инвестиционно-консалтинговый фундамент, агентский бизнес с международной практикой, архитектурно-строительное бюро, дизайн-студия, юридическая и налоговая экспертиза, GR-практика – все эти элементы существовали не сами по себе, а как части единого пазла. Просто сейчас они наконец сложились в цельную картину. И эта целостная картина, которая экономит деньги, время нашим клиентам, обеспечивая им роскошь не волноваться, имеет звучное имя – «АСТОРИУС».

– Екатерина Валерьевна, вокруг корпорации «АСТОРИУС» сформировалась экосистема партнёров высшего эшелона – от топ-банков до премиальных отелей и бизнес-авиации. Это стратегия или естественное притяжение?

– Это и стратегия, призванная дать клиенту максимум возможностей, но в ещё большей степени – органичный процесс, продиктованный самой логикой рынка. К нам действительно стали обращаться компа-

нии, чьи имена – синоним безупречности. И ключ здесь – в совпадении философии. Когда ваш внутренний код – эталонный сервис, абсолютная надёжность и защита активов клиента как высшая ценность, вы неизбежно начинаете притягивать тех, кто живёт по тем же принципам.

Солидный банк видит в нас такого же «хранителя», но в сфере недвижимых активов. Мы говорим на одном языке – языке конфиденциальности, индивидуального подхода и высочайших стандартов. Это партнёрство взаимного усиления: мы рекомендуем клиентам только тех, в ком уверены на 100%, и получаем обратное доверие.

Особенно ценно для нас сотрудничество с private banking крупнейших банков. Мы предоставляем их клиентам эталонный сервис по подбору недвижимости, структурированию сделок, полному юридическому и налоговому консультированию. Банки делегируют нам самые сложные запросы, понимая, что глубина нашей экспертизы несопоставима с классическим брокериджем. И, что важно, банки получают безупречно проведённую сделку с абсолютно «белым» активом, где каждый этап проверен нашими юристами и налоговыми консультантами.

Хочу подчеркнуть важный момент: наше сотрудничество с банками – это история win-win, построенная на безупречной репутации и качестве активов, которые мы предлагаем. Наши клиенты не приходят в банки за финансированием для приобретения неликвидных или проблемных объектов. Мы подбираем даже для жизни, для себя, для семьи только перспективные лоты с безупречной юридической историей и высоким потенциалом роста. Мы никогда не предлагаем клиентам объекты, в отношении которых впоследствии могут возникнуть какие-либо проблемы – будь то юридические коллизии, градостроительные риски или скрытые дефекты.

Это принципиально важно для банков, потому что они финансируют актив, который уже прошёл наш многоступенчатый due diligence. Банк понимает: если объект одобрен «АСТОРИУС», значит, с ним можно работать без опасений.

Отдельно отмечу тему перепланировок. Для многих банков – это стоп-фактор: если в объекте есть неузаконенная перепланировка, банк отказывает в выдаче кредита, поскольку это создаёт правовую неопределённость и риски при обращении взыскания на залог. Но у нас есть специализированный отдел, который профессионально занимается узакониванием перепланировок как жилой, так и коммерческой недвижимости. Мы приводим объект в полное соответствие с законодательством, получаем все необходимые разрешения, вносим изменения в ЕГРН, и только после этого объект становится

*«Банк понимает:  
если объект одобрен  
“АСТОРИУС”,  
значит, с ним  
можно работать без  
опасений».*

абсолютно «белым» и готовым к финансированию.

И, пожалуй, самое приятное в нашем партнёрстве с банками – это уровень доверия, который мы выстроили. Наша безупречная репутация приводит к тому, что отделения private banking крупнейших банков готовы для наших клиентов даже делать уступку по порогу входа. Мне не раз приходилось слышать от банкиров: «С клиентом “АСТОРИУС” мы готовы работать на особых условиях, потому что с вами его финансы точно дорастут до нужного уровня». А это и есть самый премиальный сервис: когда банк верит в клиента не меньше, чем клиент верит в нас.

**– Изменился ли портрет клиента, его запросы за последнее время?**

– Базовые ценности: безопасность, сохранение и приумножение капитала – остаются неизменными. Кардинально изменилась глубина запроса. Сегодня клиент приходит не с вопросом «Что купить?», а с запросом на профессиональную диагностику: «Посмотрите на мою ситуацию, активы и планы, помогите понять, какая недвижимость и в какой форме мне дей-

ствительно нужна». Мы не просто подбираем лот под формальные критерии, мы выявляем истинные потребности и только затем формируем стратегию.

В итоге рождается чёткий запрос: как интегрировать актив в общую стратегию капитала, защитить его от любых рисков и извлечь максимальную выгоду от владения и управления.

Наши клиенты видят в недвижимости сложный актив. Для работы с ним нужно чутьё рынка, помноженное на экспертизу в смежных областях. Именно поэтому они выбирают «АСТОРИУС». У нас под одной крышей соединились юриспруденция, налоговый консалтинг, финансовый инжиниринг, знание архитектурных тенденций и GR-экспертиза.

Мы выстраиваем для клиента целостную архитектуру владения, где каждый элемент – от выбора актива до системы «умный дом» – работает на единую цель: создать неуязвимый и растущий в цене актив.

Наша ключевая компетенция – подобрать не просто хороший лот, а актив, идеально вписывающийся в личную, семейную и профессиональную ситуацию клиента. Безупречность лота для нас – это не только юридическая чистота и качество, но и полное соответствие обстоятельствам и статусу клиента.

Особенно тонко это проявляется в ситуациях, где всё закономерно, но есть нюансы, способные создать дискомфорт. Например, приобретение и продажа активов в одном отчётном периоде для чиновника может стать поводом для проверок. Мы помогаем правильно распределить сделки во времени, выбрать оптимальную структуру владения, чтобы клиент чувствовал себя абсолютно защищённо.

Для предпринимателей – отдельная история. Человек, ведущий бизнес, всегда должен думать не только о себе, но и о семье, о защите личных активов от возможных рисков, связанных с предпринимательской деятельностью. Риски субсидиарной



ответственности, претензии кредиторов, корпоративные конфликты – всё это может самым неожиданным образом затронуть личное имущество, если оно неправильно структурировано. Мы помогаем выстроить такую систему владения, при которой личные активы находятся в безопасности, даже если в бизнесе возникают сложности.

Или другая ситуация. Клиент может иметь абсолютно законный капитал, но, если сделка структурирована неправильно, она может вызвать вопросы. Мы берём на себя задачу сделать сделку не только юридически безупречной, но и комфортной с точки зрения всех возможных последствий.

Это и есть уровень сервиса, отличающий «АСТОРИУС» от обычного брокериджа. Мы не просто находим красивый объект, мы выстраиваем сделку так, чтобы она органично вписалась в жизнь клиента, не создавая проблем ни сегодня, ни в будущем. Чтобы и чиновник, и бизнесмен, и частный инвестор чувствовали: с нами их интересы защищены максимально, на всех уровнях, во всех сценариях.

**– Вы говорите о комплексном подходе. Что это означает на практике для разных категорий клиентов?**

– Давайте разберём на конкретных примерах. Наша уникальность состоит в том, что мы работаем одновременно со всеми участниками рынка – В2С и В2В, и это даёт нам объёмную картину.

Для частного покупателя, который ищет квартиру для себя, мы не просто подбираем объект – мы проводим полный аудит: проверяем юридическую чистоту, качество строительства, анализируем локацию на перспективу 10–20 лет. Мы помогаем правильно структурировать сделку, выбрать оптимальный способ оплаты, будь то ипотека, рассрочка или прямые инвестиции. Мы даём рекомендации, как правильно заводить деньги, как минимизировать налоговые риски, какие финансовые инструменты использовать. И после покупки мы не оставляем клиента. Если у него есть запрос, занимаемся дизайном интерьера, отделкой «под ключ», установкой систем «умный дом», а если нужно – и узакониванием перепланировок. Это и есть режим «одного окна»: человек решает все вопросы, связанные с недвижимостью, не выходя из нашего периметра.

Отдельно подчеркну тему перепланировок. Это очень актуальный запрос. Многие покупают квартиры в новых домах, но хотят изменить пространство под свои задачи: объединить комнаты, сделать другое зонирование. Застройщики после ввода объекта в эксплуатацию уже не занимаются этими вопросами, а клиент остаётся один на один со сложными бюрократическими процедурами. Мы берём это на себя: разрабатываем проект, согласовываем в надзорных органах, получаем разрешения,

*«Наш внутренний код – эталонный сервис, абсолютная надёжность и защита активов клиента».*

обеспечивая полный сервис. Клиент получает идеальное пространство, полностью соответствующее его образу жизни и при этом абсолютно легальное.

Для инвестора, который формирует портфель активов, у нас отдельная экспертиза. Мы помогаем собрать сбалансированный портфель из городской, загородной, коммерческой и зарубежной недвижимости. Мы понимаем, какие сегменты сегодня дают максимальную доходность, где есть потенциал роста, а где риски «перегрева». Именно с надёжной корпорацией, такой как «АСТОРИУС», вы выберете наиболее перспективный лот, а наши брокеры по недвижимости и финансовые аналитики помогут разобраться в трендах и принять взвешенное решение. Мы консультируем по налоговой оптимизации, структурированию владения через трасты и фонды (ЗПИФы, личные фонды и др.), по вопросам наследственного пла-

нирования. Инвестор получает не просто набор объектов, а целостную инвестиционную стратегию.

Для девелопера и застройщика мы выступаем стратегическим GR-партнёром. Мы помогаем решать самые сложные вопросы – от согласования технических условий и получения разрешительной документации до выстраивания диалога с органами власти. У нас есть уникальные предложения по земельным участкам под застройку, которые могут быть интересны не только конечному потребителю, но и профессиональным девелоперам.

Мы сопровождаем весь процесс входа в проект, включая анализ градостроительного потенциала, геологию, геодезию, а взамен просим для наших клиентов эксклюзивные условия – скидки, закрытые пулы лотов, индивидуальные рассрочки. Застройщики идут на это, потому что видят в нас надёжного партнёра, который не просто приводит покупателей, но и решает их инфраструктурные и административные задачи.

Для иностранного инвестора мы – проводник на российский рынок. Мы помогаем пройти все процедуры, структурировать сделку с учётом валютного регулирования, защитить активы в российской юрисдикции. Иностранному инвестору лучше через «АСТОРИУС», потому что мы закроем весь спектр вопросов – от due diligence до репатриации прибыли и налогового планирования.

И отдельное направление – работа с производителями материалов и оборудо-



вания. Мы видим огромный потенциал в совместных продажах под брендом «АСТОРИУС». Когда мы проектируем и строим объекты для клиентов, мы заинтересованы в использовании лучших материалов. Производители премиальных отделочных материалов, инженерных систем, мебели получают через нас прямой доступ к нашей клиентской базе и нашим проектам. Это синергия, которая выгодна всем: клиент получает проверенные продукты, производитель – гарантированный сбыт, мы – безупречное качество реализованных проектов.

**– Вы упомянули сотрудничество с банками. Расскажите подробнее, как это работает для клиента.**

– Это одно из наших ключевых преимуществ. Мы выстроили системные отношения с крупнейшими банками и лизинговыми компаниями, и они предоставляют максимум возможностей для наших клиентов. Банки понимают: если клиент приходит от «АСТОРИУС», значит, это качественный заёмщик с прозрачной структурой активов, а объект прошёл все стадии due diligence. Это позволяет нам договариваться об индивидуальных условиях.

**Для наших клиентов банки и лизинговые компании готовы:**

- рассматривать заёмщика индивидуально, с учётом всех обстоятельств;
- проявлять большую лояльность при оценке доходов и структуры капитала;
- предлагать специальные ставки по ипотеке и лизингу;
- идти навстречу в нестандартных ситуациях.

Мы сопровождаем клиента на всех этапах взаимодействия с банком – от подачи заявки до подписания кредитного договора. Это делает сделки максимально комфортными и предсказуемыми.

И сейчас мы ведём переговоры о запуске совместного проекта с одним из private banking – ко-брендинговой карты. Это будет уникальный продукт, который объединит наши программы лояльности и привилегии банка. Держатель карты получит доступ к эксклюзивным предложениям корпорации «АСТОРИУС», а также к предложениям и привилегиям всех её партнёров и ко всем преимуществам премиального банковского обслуживания. Мы планируем запустить этот продукт уже в текущем году.

**– Вы говорите о программах лояльности. Что входит в вашу экосистему привилегий?**

– Мы действительно создали разветвлённую сеть партнёрств, которая делает жизнь наших клиентов не просто комфортной, а по-настоящему роскошной во всех смыслах этого слова.



Начну с топовых отелей по всему миру. Наши клиенты получают персонализированные апгрейды, специальные тарифы, доступ к закрытым лаунджам, индивидуальные предложения от отелей высшего уровня в России и за рубежом.

У нас есть программа бизнес-джетов на специальных условиях. Приватная авиация становится доступнее: мы договорились о фиксированных ставках для наших клиентов, о приоритетном бронировании, о возможности last minute вылетов без штрафов.

Мы сотрудничаем с домами высокой моды. Наши клиенты получают приглашения на закрытые показы именитых зарубежных и отечественных дизайнеров, индивидуальные консультации стилистов. Это не просто шопинг – это погружение в мир высокой моды.

Для любителей активного отдыха у нас есть партнёрства с гольф-клубами и яхт-клубами. Членство, аренда яхт, участие в регатах – всё на особых условиях.

И, конечно, международные закрытые площадки – доступ к мероприятиям, куда невозможно попасть просто так, только по личным приглашениям.

Но самое интересное – мы создаём собственную закрытую клубную программу. Это не просто набор привилегий, это сообщество. Приобретение недвижимости с «АСТОРИУС» даёт не только выгоду благодаря безупречным эталонным сервисам, но и вход в очень интересное комьюнити – закрытое сообщество, альтернативу лучшему бизнес-клубу.

Мы организуем закрытые мероприятия, где наши клиенты: владельцы бизнесов из разных регионов, топ-менеджеры, инвесторы – могут общаться друг с другом, с экспертами, с представителями власти. Это рождает синергию и реальные совмест-

ные проекты. Мы создаём среду, в которой недвижимость становится точкой входа в новое качество жизни и бизнеса.

**– Цифровизация все активнее проникает в нашу жизнь. Какие проекты в этом направлении реализует «АСТОРИУС»?**

– Мы активно движемся в сторону цифровизации, потому что понимаем: современный клиент хочет управлять всеми процессами просто и удобно. Мы создаём собственное мобильное приложение, которое станет личным кабинетом клиента во всех вопросах, связанных с недвижимостью.

**В приложении можно будет:**

- отслеживать статус сделок и проектов;
- получать уведомления о новых объектах, соответствующих заданным параметрам;
- общаться с персональным менеджером;
- управлять программами лояльности – бронировать отели, заказывать трансферы, получать доступ к закрытым мероприятиям;
- видеть аналитику по инвестиционному портфелю.

Мы хотим, чтобы клиент чувствовал: «АСТОРИУС» всегда рядом, в кармане, в любой точке мира. Гармоничное сочетание онлайн и офлайн – это следующий шаг в нашей эволюции.

**– Вы упомянули инвестиционный портфель. Какие тренды вы сегодня наблюдаете на рынке инвестиций в недвижимость?**

– Тема инвестиций сегодня требует отдельного разговора. Мы видим принципиальный сдвиг в структуре спроса.

Во-первых, ставки по депозитам пошли вниз. Пик в 20% и более годовых, который мы наблюдали в 2025 году, остался в прошлом. Сейчас доходность вкладов стабилизируется в диапазоне 9,5–14%, и тренд очевиден: дальше будет только снижение. Капитал неизбежно ищет новые гавани, и недвижимость – естественный бенефициар этого процесса.

Почему недвижимость? Потому что она даёт кумулятивный эффект. С одной стороны, это операционная доходность – аренда. Да, сегодня средняя арендная доходность – около 6%, но в ряде регионов и сегментов она достигает 7–9%. С другой стороны, это рост стоимости актива. За последний год квартиры на вторичном рынке подорожали в среднем на 9–10%. Складываем два этих показателя – получаем совокупную доходность от 15%. Депозит с таким результатом сегодня уже не конкурирует.

Но здесь важно понимать: недвижимость недвижимости рознь. Рынок сегодня раскололся так жёстко, как не раслаивался никогда. В одном и том же районе один объект будет показывать отличную динамику роста и высокую ликвидность, а

другой – зависнет в экспозиции на годы. Поэтому мы всегда говорим клиентам: подходить к выбору нужно крайне вдумчиво, анализировать рынки, тенденции, локации. И именно с надёжной компанией, сочетающей в себе комплекс экспертиз, такой как Корпорация недвижимости «АСТОРИУС», вы получите объективную картину и сможете выбрать наиболее перспективный лот. Наши брокеры по недвижимости и финансовые аналитики, которые регулярно проходят обучение, ежедневно мониторят рынок, чтобы помогать клиентам разбираться в трендах.

**– Куда вы рекомендуете смотреть инвесторам сегодня? Где точки роста?**

– Мы выделяем три магистральных направления.

Первое – Москва. Вопреки разговорам о перенасыщенности, столичный рынок остаётся самым лакомым для долгосрочных инвестиций. Недвижимость в Москве всегда будет востребована – это аксиома, обусловленная концентрацией капиталов и деловой активности. Но ключевой нюанс сегодня – вход в правильную точку. Покупать на пике, когда проект уже вышел в открытые продажи с максимальной наценкой, – стратегия проигрышная. Настоящая инвестиционная доходность формируется на стадии роста: когда локация только начинает развиваться, когда девелопер закладывает концепцию, точно попадающую в целевую аудиторию, когда есть потенциал перетока спроса из соседних, менее удачных проектов. Умный инвестор сегодня ищет появляющиеся тренды внутри сложившегося города и заходит до того, как локация станет мейнстримом.

Второе направление – регионы. Доля Москвы и Санкт-Петербурга в общем объёме ввода жилья сокращается. Капиталы уходят в регионы, и это устойчивый

*«Мы создали разветвлённую сеть партнёрств, которая делает жизнь наших клиентов не просто комфортной, а по-настоящему роскошной».*

тренд. В регионах, где есть растущая экономика и миграционный приток, формируются интересные инвестиционные возможности. Доля регионов в структуре инвестиций в коммерческую недвижимость уже выросла. Это сигнал: большие деньги видят потенциал там, куда ещё не дошёл массовый инвестор. Но в регионах надо быть особенно осторожным, чтобы остаться в хорошем плюсе.

Третье направление – курортные зоны. Черноморское побережье, Кавказские Минеральные Воды, Алтай, Калининградская область, Мариуполь – география расширяется, а вместе с ней растёт запрос на качественное жильё в рекреационных зонах. Инвестиции в курортную недвижимость интересны своей бинарной природой: это и высокий арендный доход за счёт сезонности, и перспектива роста капитализации по мере развития туристической инфраструктуры. Государство вкладывает колоссальные ресурсы в развитие внутрен-

него туризма, и тот, кто правильно заходит в этот сегмент сегодня, через 3–5 лет получает актив с совершенно иной инвестиционной привлекательностью.

**– А какова ситуация на рынке коммерческой недвижимости? Вы упомянули, что работаете и с этим сегментом.**

– Коммерческая недвижимость – отдельная важная тема. Здесь тоже происходят тектонические сдвиги.

Рынок офисной недвижимости сегодня поляризован. Спрос концентрируется в двух крайних точках: премиальные бизнес-центры с высоким качеством управления и, наоборот, гибкие форматы с короткими договорами аренды. Всё, что посередине, – в зоне турбулентности.

Ритейл переживает трансформацию. Традиционная торговля уступает место новым форматам – шоурумам, флагманским магазинам, точкам выдачи онлайн-заказов. При этом street-retail в правильных локациях остаётся крайне ликвидным активом.

Складская недвижимость – безусловный фаворит последних лет. Рост онлайн-торговли создал колоссальный спрос на качественные склады, и этот тренд будет только усиливаться.

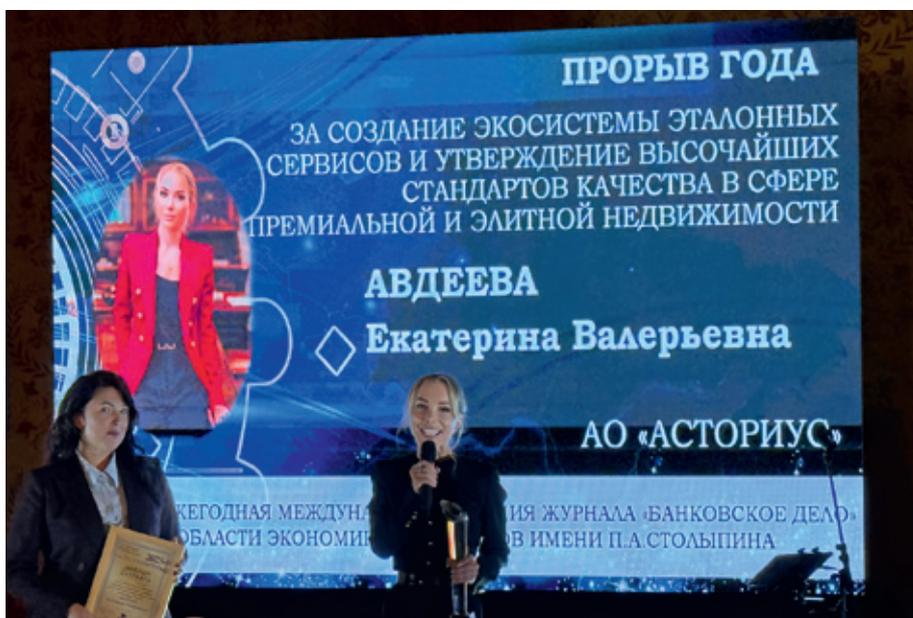
Для инвестора в коммерческую недвижимость ключевое – понимать не только текущую доходность, но и перспективы смены профиля актива. Мы помогаем клиентам смотреть на объект как на инструмент, который можно адаптировать под меняющиеся рыночные условия.

**– А что сегодня происходит в сегменте загородной недвижимости?**

– Загородный рынок кардинально изменился. Клиенту больше не интересен просто дом у озера. Запрос – на родовое поместье, резиденцию с архитектурой, которая будет актуальна десятилетиями, пространство для жизни нескольких поколений.

Мы проектируем капитальные дома «под ключ». Начинаем с подбора участка – проводим полноценную геологию и геодезию, чтобы исключить риски на стадии эксплуатации. Далее – архитектурное проектирование, инженерные системы, дизайн интерьеров, ландшафт. Мы создаём не просто квадратные метры, а среду обитания.

В сегменте деревянного домостроения у нас эксклюзивное партнёрство с компанией АРХИВУД – это преемник легендарной финской HONKA, лидер рынка с 30-летней историей. Они действительно лидеры в строительстве домов и коммерческой недвижимости из клеёного бруса, в их портфолио – безупречно спроектированные дома, усадьбы, рестораны, турбазы, апарт-отели. Уникальная технология обеспечивает высочайшее качество. Наше партнёрство – это синергия международной экспертизы в деревянном домостроении и безупречных сервисов





консалтинга «АСТОРИУС». Вместе мы реализуем проекты, сочетающие каменные и деревянные постройки – это один из самых актуальных трендов. Клиенты «АСТОРИУС» получают специальные скидки при заказе домов АРХИВУД.

**– Вы также упоминали о GR-экспертизе. Насколько она сегодня важна для рынка?**

– Это краеугольный камень современного подхода. Можно купить прекрасный особняк, но, если не понимать градостроительных планов территории на 10–20 лет, экологических инициатив или тонкостей земельного законодательства, актив может обесцениться в одночасье. GR сегодня – не про договориться, а про стратегическое прогнозирование и превентивную защиту.

К нам обращаются застройщики за помощью в решении GR-вопросов, и мы действительно умеем находить консенсус между бизнесом и властью. Мы предлагаем концепты жилых комплексов, помогаем с архитектурным проектированием, согласованием технических условий, получением разрешительной документации. Это создаёт уникальную синергию: застройщики получают системную поддержку, а наши клиенты – эксклюзивные условия в этих проектах.

**– Недавно при Торгово-промышленной палате РФ была создана Комиссия по инвестициям в недвижимость, которую вы возглавили. Что это означает для рынка и для «АСТОРИУС»?**

– Создание комиссии – знаковое событие, подчёркивающее растущую системную важность нашего сектора для экономики страны. То, что председателем комиссии назначена я, – это, безусловно, признание экспертного статуса корпорации и результативности моей GR-экспертности.

Но комиссия – это не просто признание, а, что гораздо важнее, это большая ответственность.

Для нас это означает переход от работы с индивидуальными запросами клиентов к активному участию в формировании отраслевой повестки на федеральном уровне. В рамках комиссии мы консолидируем запросы и болевые точки всех участников рынка – от девелоперов и инвесторов до частных покупателей. Наша задача – выработать конкретные предложения по совершенствованию законодательства, снижению административных барьеров, созданию новых финансовых инструментов.

Добавлю, мой личный опыт включает почти 10 лет работы в качестве общественного деятеля, GR-эксперта, занимавшегося проектированием законодательства, организацией диалога между бизнесом и властью. Большая часть разработанных нами инициатив была доведена до стадии принятых законов. Рассчитываю, что этот опыт будет полезен для системной законодательной работы комиссии.

**– Если попытаться сформулировать главную ценность «АСТОРИУС» для клиента, в чём она?**

– Главная ценность – возможность решать любые вопросы, связанные с недвижимостью, в одном месте, с безупречным качеством и абсолютной защитой интересов.

Мы не просто продаём объекты, мы подходим к вопросу комплексно, обладая действительно огромной экспертизой. Мы проектируем безопасность и наследие. Мы помогаем клиентам превращать недвижимость из волатильного актива в предсказуемый, защищённый и растущий капитал. Мы работаем на стыке двух подходов: инвестиций в готовый актив и девелоперского создания стоимости, и именно на этом стыке рождаются самые интересные возможности.

Мы понимаем и тех, кто подбирает жильё для себя, и тех, кто формирует инвестиционный портфель. Мы даём рекомендации, которые позволяют стратегически правильно действовать, использовать нужные финансовые инструменты, предусматривать возможные последствия в будущем. Мы закрываем все сегменты: городскую недвижимость, загородную, коммерческую, зарубежную. И для каждого клиента выстраиваем индивидуальную архитектуру сделки и владения.

В наши компетенции, помимо обозначенных выше, входит ещё полный цикл работ: проектирование, дизайн интерьеров, отделка «под ключ», системы «умный дом», узаконивание перепланировок. У нас есть уникальные предложения по земельным участкам под застройку – это интересно и конечным потребителям, и профессиональным девелоперам.

Мы создаём закрытое комьюнити, где приобретение недвижимости становится входом в новое качество жизни и бизнеса. Мы строим цифровую экосистему, которая делает взаимодействие с нами простым и удобным. Мы договариваемся с банками и лизинговыми компаниями о лучших условиях для наших клиентов.

Наша миссия – создавать и оберегать вечные ценности. И мы делаем это, становясь эталонным партнёром для эталонных брендов и безупречным консультантом для клиентов, которые доверяют нам самое ценное. Рынок будет меняться, появятся новые тренды, но философия «АСТОРИУС» с фокусом внимания на клиента как в сегменте B2B, так и, конечно же, B2C останется неизменной, а вот подходы будут оперативно адаптироваться под запросы. Мы действительно обеспечиваем всем нашим клиентам роскошь не волноваться, что является нашим слоганом и стоит во главе нашей философии и подходов.

Мы создаём закрытое комьюнити, где приобретение недвижимости становится входом в новое качество жизни и бизнеса. Мы строим цифровую экосистему, которая делает взаимодействие с нами простым и удобным. Мы договариваемся с банками и лизинговыми компаниями о лучших условиях для наших клиентов.

**ВЫ ПРИОБРЕТАЕТЕ ЖИЛЬЁ  
ДЛЯ СЕБЯ? ВЫ ЧАСТНЫЙ/  
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ  
ИНВЕСТИТОР ИЛИ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ  
ДЕВЕЛОПЕР/  
ЗАСТРОЙЩИК?  
С «АСТОРИУС» ВЫ  
ОБРЕТАЕТЕ ЛУЧШИЙ ЛОТ  
НЕДВИЖИМОСТИ  
И РОСКОШЬ  
НЕ ВОЛНОВАТЬСЯ!**

*Беседовала Алина Волкова*

**Николай Киндра, «ФК ГРУПП»:**

## «ЛИЧНЫЙ БРЕНД В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ НАДУМАННЫМ»

«ФК ГРУПП» – редкий для строительного рынка случай органического роста, основанного не на субподрядах, а на концентрации ресурсов. За полтора года компания нарастила собственный парк техники и готовится к открытию научно-технического центра.

Основатель и генеральный директор компании «ФК ГРУПП» Николай Киндра уверен: перепрофилировать человека под свои стандарты дешевле и надёжнее, чем ждать готовых специалистов с рынка.

В интервью нашему журналу Николай объясняет, почему долгосрочная ответственность выгоднее быстрой прибыли, зачем строить собственный научный центр и как служба в Минобороны превращается в гарантию качества на гражданской службе.



**– Николай, ваша компания совершила впечатляющий рывок – от 40 до 300 сотрудников за небольшой срок. Этот рост сопровождается работой над амбициозными проектами. В чём секрет такого стремительного развития и каковы основные векторы деятельности «ФК ГРУПП» сегодня?**

– Динамичный рост – не самоцель, а закономерное следствие нашей философии и рыночного спроса. Мы создали команду, которая разделяет наш ключевой принцип: «Строй не для отчётности, а для будущих поколений». Именно этот подход, основанный на долгосрочной ответственности за каждый объект, привлёк как крупных заказчиков, так и высококлассных специалистов.

Наша основная миссия – комплексная реализация ответственных промышленных и инфраструктурных проектов. Мы ведём полный цикл работ: от инженерно-технического обследования и глубокого проектирования до строительства «под ключ» и ввода в эксплуатацию.

Сегодня наш портфель включает порядка пяти серьёзных государственных контрактов в рамках программ развития военно-промышленного комплекса и критической инфраструктуры. География работ охватывает не только Московский регион, но и другие ключевые территории России.

Наша экспертиза структурирована по нескольким стратегическим направлениям:

- Сквозной инжиниринг и проектирование. Это фундамент нашей работы. Мы не просто создаём архитектурные решения, но и детально прорабатываем логистику, энергоснабжение, вентиляцию и интеграцию «умных» систем управления. Например, по реализованным проектам в Московской области мы самостоятельно провели полный комплекс обследования и проектирования современного индустриального парка, что обеспечило его эффективность и надёжность.

- Реализация проектов в интересах ВПК и инфраструктуры суверенитета. Это

направление стратегического развития. Только в 2025 году мы успешно завершили ряд таких объектов. Наша задача здесь – гарантировать не только качество и сроки, но и максимальную надёжность, что соответствует высшим государственным стандартам.

Наш рост обеспечен уникальной комбинацией: современные инженеринговые компетенции, безупречное исполнение обязательств и осознание социальной ответственности. Мы видим запрос страны на технологическую независимость и потребность строить для будущего, и мы в «ФК ГРУПП» готовы быть одним из ключевых исполнителей этой масштабной задачи.

**– Какие принципы, компетенции или ресурсы, заложенные в фундамент компании, позволили вам так эффективно реализовать задуманные планы?**

– Рост, который мы наблюдаем в 2025 году, – это не спонтанный скачок, а закономерный результат тщательной подготовки. Весь 2024 год мы целенаправленно выстраивали внутренние и внешние бизнес-процессы, укрепляли ключевые направления и формировали управленческий костяк компании.

Уже в I квартале 2025 года мы сформировали производственную программу, укомплектовали основные отделы и начали масштабировать собственные ресурсы. Сегодня в нашей команде около 300 специалистов, и мы принципиально выполняем самые сложные задачи своими силами, привлекая субподрядчиков только для сопутствующих работ.

Мы также последовательно развиваем собственный парк техники: на сегодняшний день в нём около 50 единиц, активно задействованных в реализации проектов. Более того, нам уже удалось приобрести и



ввести в эксплуатацию уникальные образцы техники, которые сегодня в оперативном доступе найти на рынке России непросто. Это даёт нам серьёзное конкурентное преимущество и позволяет контролировать качество и сроки выполнения работ на всех этапах.

**– География ваших проектов по расширению и развитию бизнеса достаточно широка. В каких регионах вы сегодня присутствуете?**

«НАШ КЛЮЧЕВОЙ ПРИНЦИП: «СТРОИ НЕ ДЛЯ ОТЧЁТНОСТИ, А ДЛЯ БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ»».

– Наша стратегическая цель и основной фокус – это централизация усилий и компетенций в рамках Центрального федерального округа, в первую очередь в Московской и прилегающих областях. Здесь формируется ядро наших компетенций и основной пул проектов.

**– Сегодня многие участники строительного рынка столкнулись с коллапсом логистических цепочек и санкционными ограничениями. В этих условиях синхронизация работы поставщиков и подрядчиков становится настоящим вызовом. Тем не менее, «ФК ГРУПП» удаётся держать удар и сдавать объекты в срок. В чём секрет этой устойчивости?**

– Здесь нет никакого секрета, есть только цена ошибок и масштаб опыта. Наш управленческий костяк – это не просто коллеги, а люди, с которыми мы прошли огонь и воду. Больше десяти, а с кем-то и все пятнадцать лет мы идём нога в ногу. Это уникальная ситуация для рынка, где сейчас огромная текучка кадров.

Мы накапливали компетенции на стыке сред: работали на руководящих позициях в структурах Министерства обороны, в крупных инфраструктурных генподрядных организациях, причём как со стороны исполнителя, так и со стороны заказчика. Мы не гадаем, где возникнет проблема, мы просто помним, как она возникала в аналогичных проектах 10 или 15 лет назад.

Когда начались сбои в логистике и перебои с материалами, многие компании бросились экстренно латать дыры. А мы ещё два года назад начали перестраивать бизнес-процессы компании. Сегодня у нас максимально гибкий документооборот: сложнейшие вопросы, требующие вмешательства смежных отделов и подрядчиков, мы решаем не за дни, а за часы, а порой и за минуты.

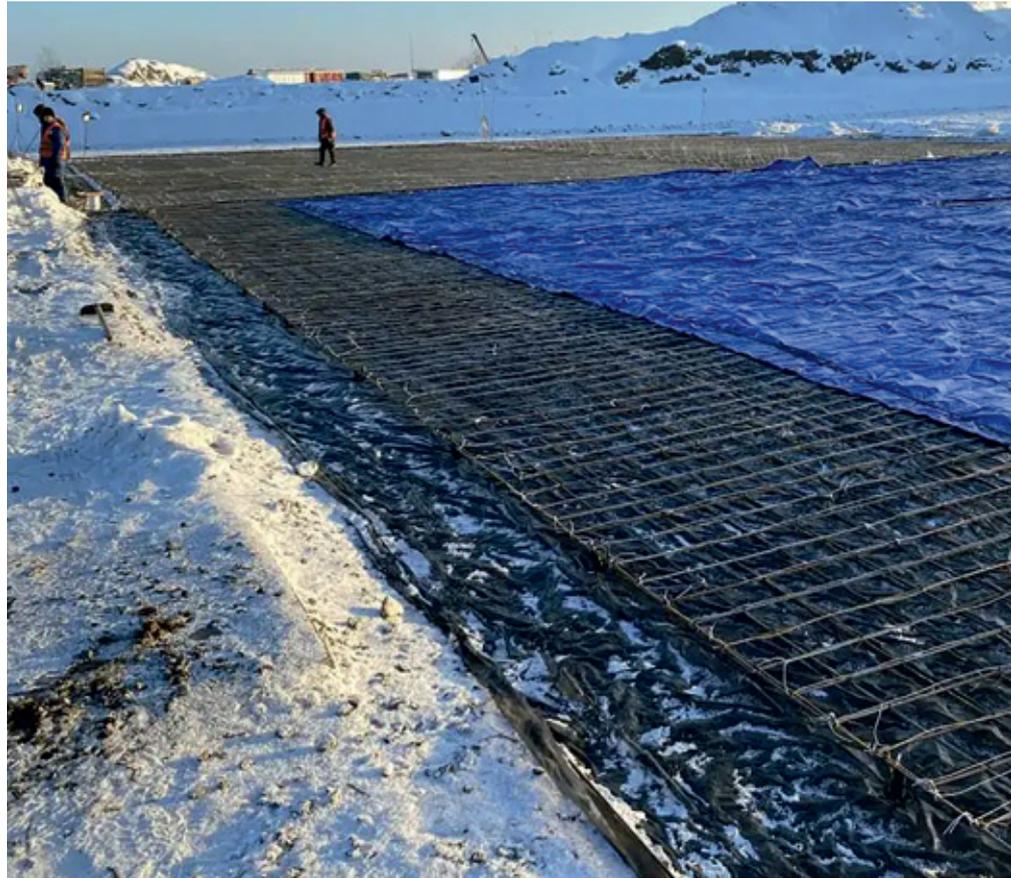
И конечно, мы сделали ставку на технологический суверенитет. Понимая уязвимость трансграничных поставок, мы заблаговременно сформировали пул собственных производственных мощностей.



– Сегодня многие топ-менеджеры говорят о ценности личного бренда, но не всегда за этим стоят реальные компетенции. Ваш бэкграунд – это работа на объектах мирового уровня. Поделитесь, как опыт в масштабном госстроительстве и портовой инфраструктуре формирует доверие к вам и вашей компании сегодня?

– Я убеждён, что личный бренд в нашем секторе не может быть надуманным – его фундамент закладывается исключительно опытом. За моими плечами более 10 лет службы в строительном блоке Министерства обороны, где я прошёл путь от мастера на участке до руководителя главного территориального управления.

Затем был этап портового строительства: масштабная частная компания, которая одновременно возводила объекты для трёх



«ФК ГРУПП» ВЕДЁТ  
ПОЛНЫЙ ЦИКЛ РАБОТ:  
ОТ ИНЖЕНЕРНО-  
ТЕХНИЧЕСКОГО  
ОБСЛЕДОВАНИЯ  
И ГЛУБОКОГО  
ПРОЕКТИРОВАНИЯ  
ДО СТРОИТЕЛЬСТВА  
“ПОД КЛЮЧ” И ВВОДА  
В ЭКСПЛУАТАЦИЮ».

морских терминалов с грузооборотом от 15 до 25 млн тонн. Это уже не просто федеральные – это объекты мирового уровня, где стандарты качества диктует глобальная логистика.

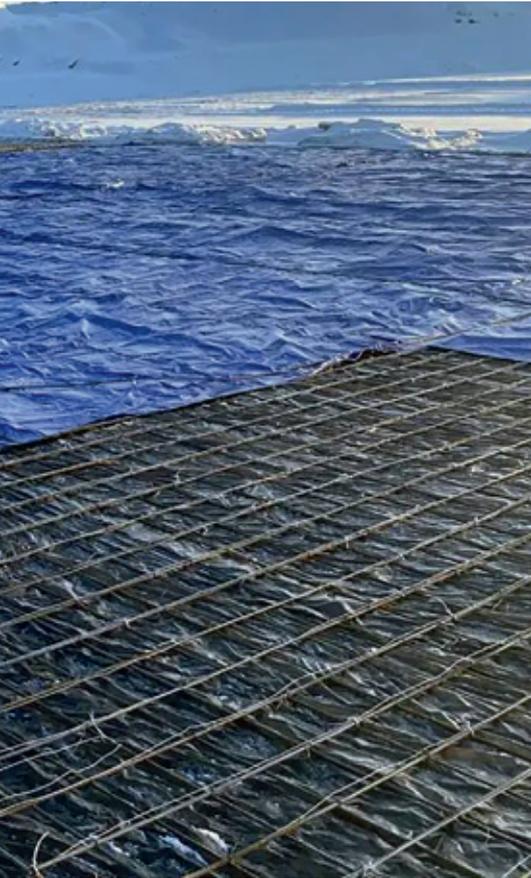
Сегодня, управляя собственной компанией и реализуя инфраструктурные проекты, я использую этот багаж ежедневно. Мой опыт работы не позволяет мне сдавать позиции на коммерческих или гражданских объектах. Так что лучший кейс по работе с личным брендом – это даже не пиар, а уме-

ние превращать свои прошлые победы в гарантию качества для нынешних клиентов.

– Как основатель компании вы, наверное, острее других чувствуете проблему кадрового голода. Какие стратегии и механизмы вы используете, чтобы закрывать потребность в рабочих руках? Поделитесь опытом и наработками.

– Кадровый вопрос – это, пожалуй, первый стратегический вызов, с которым





мы столкнулись на этапе становления собственных ресурсов. Самый простой и очевидный путь – сформировать портфель контрактов, набрать пул субподрядчиков и работать дирижёром процессов. Но опыт быстро показал: такая модель не гарантирует главного – безусловного соблюдения сроков и гарантии качества.

Поэтому с первых дней мы взяли курс на формирование собственного производственного штата сотрудников. В основе

нашей стратегии – классическая, хорошо знакомая ещё с советских времён методика: школа наставничества и институт бригадирства.

Мы не просто нанимаем людей с улицы. Мы точно собираем коллектив: приглашаем специалистов с открытого рынка, возвращаем ребят, уже зарекомендовавших себя на наших предыдущих объектах, и формируем вокруг них кластер обучения. Важно, что мы не перекладываем эту задачу исключительно на государство или внешние курсы. Мы перепрофилируем людей под свои стандарты через внутренние регламенты и, где необходимо, внешнее обучение.

На сегодняшний день мы выходим на финишную прямую в создании собственного научно-технического центра. Это наш стратегический ответ кадровому голоду. Как только центр заработает на полную мощность, мы планируем постепенно отказываться от привлечения сторонних образовательных услуг. Мы хотим замкнуть

цикл подготовки кадров внутри себя: точно, под наше оборудование, под нашу культуру производства и под конкретные задачи, которые ставит рынок.

**– В стратегии «ФК ГРУПП» отчётливо прослеживается смена вектора: от операционной деятельности к долгосрочному формированию капитала и имиджа. Каких целей вы планируете достичь в долгосрочной перспективе?**

– Я не ставлю задачу просто заработать. Для меня принципиально важно в ближайшие годы сформировать устойчивый бренд и репутацию компании как надёжного технологического игрока. Мы целенаправленно работаем над глобальной капитализацией бизнеса и переходом на полное внутреннее обеспечение – от производственных мощностей до ключевого персонала.

В нашем среднесрочном планировании заложен масштабный, но просчитанный рост: мы намерены увеличить штат основного персонала до 3000 человек, а парк техники – до 200 единиц. Чтобы выйти на эти показатели, мы сейчас формируем производственную и инвестиционную программы, нацеленные на системное развитие изнутри.

Эти планы выглядят амбициозно, особенно в нынешних условиях, но они реалистичны. Мы видим путь к их достижению и не собираемся сбавлять темп.



**«МЫ ВИДИМ  
ЗАПРОС СТРАНЫ НА  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ  
НЕЗАВИСИМОСТЬ И  
ПОТРЕБНОСТЬ СТРОИТЬ  
ДЛЯ БУДУЩЕГО И  
ГОТОВЫ ИСПОЛНЯТЬ ЭТУ  
МАСШТАБНУЮ ЗАДАЧУ».**

*Беседовала Анна Добрынина*



Террасная доска редко становится предметом серьёзного разговора – до тех пор, пока не проходит первый сезон. Именно тогда материал начинает говорить: о качестве инженерных решений, о честности производителя и о том, каким был выбор – осознанным или случайным. Российский рынок древесно-полимерного композита давно вышел из стадии экспериментов и копирования. Сегодня он вступил в фазу зрелости, где ключевыми становятся не обещания, а предсказуемость результата. В этой логике российский бренд HARVEX занимает особое место. Компания не стремится быть самой громкой или самой массовой. Её стратегия выстроена вокруг других приоритетов – долгой службы материала и спокойствия клиента, который должен быть уверен, что терраса, настил или общественное пространство не превратятся в источник постоянных доработок и ремонтов. HARVEX называет свой подход инженерией доверия. И это не образное выражение, а вполне практическая формула, в которой технологии, контроль производства и философия работы с рынком соединяются в единый продукт.

#### **ТЕРРАСА – ЭТО ЧАСТЬ ЖИЗНИ, А НЕ ПРОСТО НАСТИЛ**

Основатель и генеральный директор компании Руслан Гусейнов часто акцентирует, что HARVEX – это не просто террасная доска: «Для нас терраса – это продолжение дома и пространства жизни. Люди проводят там время, ходят босиком, собираются семьями, принимают гостей. Если материал начинает трескаться, коробиться, требует постоянного внимания, он разрушает ощущение комфорта. Поэтому мы с самого начала рассматривали декинг не как покрытие, а как элемент среды, который должен быть надёжным, тёплым и предсказуемым».

Этот взгляд определил весь дальнейший путь компании. В HARVEX не разделяют эстетику и инженерию: дизайн всегда опирается на технологию, а технология – на понимание реальных условий эксплуатации.

Российский рынок ДПК пережил период, когда ключевыми аргументами были цена и визуальное сходство с деревом. Но именно этот этап сформировал у потребителя усталость: слишком много материалов показывали себя красиво только на старте.



## **HARVEX: ИНЖЕНЕРИЯ ДОВЕРИЯ КАК «ТЁПЛЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ПРЕВРАТИЛИ ЗАВОД В БРЕНД ФЕДЕРАЛЬНОГО МАСШТАБА**



Через год-два начинались проблемы – от потери геометрии до разрушения поверхности настилов.

HARVEX появился в тот момент, когда рынок начал задавать другой вопрос: «А кто отвечает за результат через три, пять, семь лет?».

Компания сознательно выстраивает коммуникацию без агрессивных обещаний. На официальном сайте и в публичных материалах акцент делается на фактах: собственное производство, контроль каждого этапа, понятные гарантийные условия, честное описание возможностей и ограничений материала.

**– Руслан, в 2025 году HARVEX увеличил гарантийный срок до четырёх лет. Почему вы пошли на этот шаг?**

*– Гарантия – это не маркетинговый инструмент. Это обязательство. Если ты увеличиваешь срок, значит, ты уверен в продукте и в процессах. Мы к этому решению шли постепенно: улучшали рецептуру, модернизировали оборудование, усиливали контроль качества. И только когда убедились, что продукт стабилен, приняли решение зафиксировать это документально.*

Важно, что новые гарантийные условия распространяются на продукцию, приобретённую с определённой датой, и сопровождаются чёткими правилами эксплуатации. В HARVEX подчёркивают: прозрачность условий – такая же часть доверия, как и сам материал.

### «ТЁПЛЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»: КОГДА ИНЖЕНЕРИЯ СТАНОВИТСЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ

Термин «тёплые технологии» появился внутри компании не как рекламный слоган, а как попытка описать ощущение от правильно сделанного материала. Речь идёт не только о теплопроводности или температуре поверхности, но и о тактильном комфорте, устойчивости к нагреву на солнце, об отсутствии ощущения пластика. В основе – инженерная работа с составом ДПК, где каждый компонент выполняет чётко определённую функцию.

В HARVEX открыто говорят о процентном соотношении компонентов, о роли стабилизаторов и УФ-фильтров, о важности равномерного распределения древесной муки и полимера. Эта открытость – часть философии бренда. Производитель не прячет технологию за абстрактными формулировками, а объясняет, почему материал ведёт себя именно так.

Компания подчёркивает, что работает на собственных производственных мощностях. Для строительного рынка это не просто статус, а практическое преимущество. Контроль цикла позволяет:

- обеспечивать стабильность геометрии;
- минимизировать разброс характеристик от партии к партии;
- оперативно вносить изменения в рецептуру;
- тестировать продукт в реальных условиях.

#### – Почему для вас принципиально важно держать производство под своим контролем?

– Потому что качество – это цепочка. Если хотя бы одно звено выпадает, ты уже не управляешь результатом. Собственное производство позволяет нам отвечать за продукт целиком, а не перекладывать ответственность на подрядчиков или поставщиков сырья.

Производственная площадка в Орехово-Зуево стала не просто заводом, а центром компетенций, где инженеры, технологи и специалисты по качеству работают как единая команда.

В ассортименте HARVEX нет случайных позиций. Каждая коллекция – это ответ на конкретный сценарий эксплуатации.

«Магнус» ориентирован на повышенные нагрузки и общественные пространства.

«Нова» позиционируется как решение для высокой влажности и сложных климатических условий.

## «СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ ОТВЕЧАТЬ ЗА ПРОДУКТ ЦЕЛИКОМ, А НЕ ПЕРЕКЛАДЫВАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА ПОДРЯДЧИКОВ ИЛИ ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ».

«Джулия» – универсальный вариант для частных проектов, где важны баланс эстетики и комфорта.

#### – Почему вы не делаете одну универсальную доску?

– Потому что универсальность часто означает компромисс. Разные проекты требуют различных характеристик. Коллекционный подход позволяет подобрать оптимальное решение под задачу, не жертвуя качеством. Такой подход особенно ценят архитекторы и строители, для которых важна предсказуемость поведения материала в конкретных условиях.

### ЧЕСТНОСТЬ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА КАК СТРАТЕГИЯ

Показательный момент в коммуникации HARVEX – открытое объявление о снятии коллекции «Аэро» с производства. Для рынка это редкий пример честности: компания не замалчивает изменения ассортимента, а заранее информирует партнёров и клиентов.

#### – Руслан, для чего публично говорить о снятии линейки?

– Потому что партнёры должны планировать свою работу. Когда мы что-то

меняем, рынок должен об этом знать. Это вопрос уважения и долгосрочных отношений. Такой подход формирует доверие не через обещания, а через действия – и именно это становится фундаментом репутации бренда.

Если первая встреча с брендом происходит через дизайн и тактильные ощущения, то настоящее доверие формируется позже – в процессе эксплуатации. Именно поэтому в HARVEX считают, что продукт не заканчивается на выходе с производства. Он продолжается в монтаже, в сервисе, в диалоге с профессиональным сообществом и в способности компании честно отвечать за свои решения.

За последние годы HARVEX прошёл путь от классического декинга к многоуровневой системе решений для частных и коммерческих пространств. Внутри компании этот путь называют эволюцией Harvex III и Harvex III+ – не как маркетинговое обозначение, а как фиксацию качественного скачка.

Речь идёт о комплексной модернизации:

- обновлении рецептуры;
- улучшении стабильности геометрии;
- повышении устойчивости к климатическим нагрузкам;
- оптимизации монтажных решений.

#### – Что стало главным вызовом при переходе к Harvex III+?

– Самое сложное – сохранить баланс. Повышая эксплуатационные характеристики, легко уйти в сторону удорожания или усложнения монтажа. Наша задача была сделать продукт лучше, но не превратить его в «инженерный конструктор», с которым сложно работать. В этом смысле Harvex III+ – это компромисс, но в лучшем смысле слова: между надёжностью, эстетикой и удобством.





В HARVEX считают, что контроль качества – это не финальная проверка, а непрерывный процесс.

Как отмечает исполнительный директор компании Арина Агеева, качество формируется не на выходе из цеха, а в системе – в стандартах, регламентах и ежедневных управленческих решениях: «Мы регулярно анализируем показатели, сопоставляем партии и оперативно корректируем процессы. Это спокойная системная работа, которая в итоге становится основой доверия».

Производственные испытания, лабораторные тесты, контроль сырья и готовых партий проводятся регулярно, а не по необходимости.

Отдельного внимания заслуживает практика периодических испытаний каждые три месяца, которые позволяют отслеживать, как материал ведёт себя не только в идеальных условиях, но и при имитации реальных нагрузок: перепады температур, повышенная влажность, ультрафиолет.

Каждая доска имеет штрихкод и фирменный знак, каждая партия сопровождается инструкцией, а с 2025 года – QR-кодом, где можно найти инструкции, сертификаты и даже оставить отзыв.

«Цифровые инструменты для нас – это способ сделать взаимодействие понятнее и прозрачнее. Когда вся информация о продукте доступна быстро и системно, снижается риск ошибок и повышается предсказуемость результата. А предсказуемость – это то, что особенно ценят партнёры и клиенты», – объясняет Арина.

Также компания разработала многоступенчатую систему упаковки, чтобы материал не пострадал при транспортировке. Когда клиент открывает поставку HARVEX, он должен видеть не просто продукт, а отношение.

**– Почему вы так много говорите о тестировании?**

*– Потому что именно там заканчиваются слова и начинается практика. Тест – это честный разговор с самим собой. Если материал не выдерживает нагрузку в лаборатории, он тем более не выдержит её на объекте.*

В строительстве есть негласное правило: даже самый хороший материал можно испортить неправильным монтажом. В HARVEX это понимают и потому уделяют большое внимание инструкциям, рекомендациям и обучению партнёров. Монтажные схемы, рекомендации по зазорам, основаниям и крепежу – всё это рассматривается как продолжение продукта.

**– Почему вы не перекладываете ответственность за монтаж целиком на подрядчиков?**

*– Потому что конечный результат видит клиент. Если терраса ведёт себя неправильно, для него неважно, где была ошибка – в материале или в монтаже. Поэтому мы считаем своей задачей сделать так, чтобы вероятность ошибки была минимальной.*

#### **ПАРТНЁРСКАЯ СЕТЬ И ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ – НЕ ТОЛЬКО РАДИ ПРОДАЖ**

Сегодня компания работает с широкой дилерской сетью по всей стране, включая крупные строительные ритейлы и региональных партнёров. HARVEX представлен более чем в 1000 торговых точках, а

**«ПАРТНЁРСКАЯ СЕТЬ – ЭТО ОТРАЖЕНИЕ НАШЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ. ДЛЯ НАС ВАЖНЫ ПРОЗРАЧНАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА, ПОНЯТНАЯ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ДИЛЕРА И СОБЛЮДЕНИЕ ДОГОВОРЁННОСТЕЙ ПО СРОКАМ И ЛОГИСТИКЕ. СИЛЬНЫЙ БРЕНД СТРОИТСЯ НА СТАБИЛЬНОСТИ И УВАЖЕНИИ К ПАРТНЁРАМ», – ПОДЧЁРКИВАЕТ АРИНА.**

крупнейшие сети, такие как «Бау Центр» и «Строительный двор», эксклюзивно работают с компанией уже 5 лет.

Однако внутри компании акцентируют: партнёрство – это не просто дистрибуция, а совместная ответственность за результат.

**– Что вы цените в партнёрах больше всего?**

*– Понимание продукта. Когда дилер или строитель понимает, что он продаёт и монтирует, клиент получает правильные ожидания. А это ключ к долгосрочным отношениям. Такой подход особенно важен в условиях, когда рынок становится более профессиональным, а клиенты – более требовательными.*

Участие HARVEX в отраслевых выставках и мероприятиях – это не попытка «показаться», а способ прямого диалога с рынком. На профильных площадках компания делает ставку не на яркие стенды, а на содержательные разговоры: о технологии, эксплуатации, типичных ошибках и реальных сценариях использования.

**– Что для вас важнее на выставках: продажи или обратная связь?**

*– Обратная связь. Продажи – это следствие. Нам важно слышать архитекторов, строителей, дизайнеров, понимать, с какими задачами они сталкиваются на объектах. Это напрямую влияет на развитие продукта.*

#### **ЭКОЛОГИЧНОСТЬ = ДОЛГОВЕЧНОСТЬ**

Тема экологичности в строительстве часто превращается в набор общих слов. В HARVEX предпочитают говорить об экологии через призму долговечности. Чем дольше служит материал, тем меньше ресурсов требуется на его замену и утилизацию, тем лучше это для природы.

В производстве используются переработанные компоненты – древесная мука, а отходы древесной части возвращаются в цикл. Таким образом, из природы убирается цикл разложения опилок, так компания сохраняет деревья. При этом компания избегает громких заявлений, предпочитая фиксировать конкретные практики.

**– Почему вы так осторожны в экологической риторике?**

*– Потому что экология – это ответственность, для нас это принцип инженерной честности, а не модный тренд. Наши продукты служат годами, а затем могут быть полностью переработаны, без вреда для планеты. Мы делаем то, что считаем правильным, и говорим об этом без преувеличений. Честность к природе и клиенту – одно и то же: либо делаешь правильно, либо не делаешь вовсе.*

За технологией всегда стоят люди. Команда HARVEX – это инженеры, технологи, специалисты по качеству, логистике и работе с партнёрами. В компании убеждены: удержание экспертизы важнее быстрого роста.

Арина Агеева подчёркивает, что за каждым продуктом стоят люди – молодые инженеры, технологи, специалисты, которые искренне верят в своё дело. «Для нас важно не только профессиональное мастерство, но и внутреннее отношение к результату, – говорит она. – Мы понимаем: всё, что мы создаём, становится частью чьего-то дома, пространства, жизни. Поэтому ответственность здесь – не формальность, а личная позиция каждого».

#### – Как вы формируете команду?

– Нам важны не только профессиональные навыки, но и отношение к делу. HARVEX – это про ответственность. Если человек готов брать её на себя, он найдёт у нас место. Наши инженеры и дизайнеры молодые, амбициозные, они мыслят категориями «лучше, чем вчера».

Благодаря им мы создали широкую полнотелую ступень с антискользящим покрытием, внедрили 3D-текстуру, а теперь готовим запуск фасадных панелей и ограждений с 3D-обработкой.

Строительный рынок редко прощает поверхностные решения. Здесь доверие зарабатывается не громкими заявлениями, а годами стабильной работы, в которой каждое обещание подтверждается практикой. HARVEX относится к тем компаниям, которые мыслят не сезонами, а циклами – технологическими, инженерными, человеческими.

#### СТРАТЕГИЯ РОСТА БЕЗ ПОТЕРИ СУТИ

Сегодня HARVEX уверенно закрепился в сегменте террасных решений из ДПК, но внутри компании убеждены: рост не должен разрушать ДНК бренда. Масштабирование возможно только в том случае, когда оно не снижает управляемость качества.

По словам Арины Агеевой, масштабирование – это всегда проверка системы на зрелость; важно расти так, чтобы усиливать управляемость и качество, а не терять их. «Мы внимательно смотрим на цифры, процессы и обратную связь рынка, чтобы развитие было осмысленным и устойчивым», – отмечает она.

#### – Как вы видите развитие HARVEX в ближайшие годы?

– Для нас важно не просто расширяться, а делать это осмысленно. Мы смотрим в сторону развития ассортимента, углубления работы с профессиональным рынком и укрепления партнёрской сети. Но при этом мы не готовы жертвовать тем, что уже стало нашей основой – контролем, честностью и ответственностью.

Развитие HARVEX не ограничивается только террасной доской. Сегодня в ассор-



тименте бренда – три коллекции террасной доски, коллекция ступеней, заборная доска и комплектующие. А с января 2026 года запускаются новые продукты: фасадная реечная панель, ограждения с перилами и балясинами, ступень с 3D-обработкой. Все новые продукты проходят тот же путь, что и основной декинг: тестирование, доработка, проверка временем.

#### – Почему вы не спешите выводить новинки на рынок?

– Потому что рынок не нуждается в сыром продукте. Лучше потратить больше времени на подготовку, чем потом объяснять клиентам, почему что-то работает не так, как ожидалось.

Такой подход делает каждую новинку не экспериментом, а продолжением уже сложившейся системы.

#### МЕЖДУНАРОДНЫЕ АМБИЦИИ И РЕАЛИЗМ

Говоря о будущем, в HARVEX не исключают и международное направление. Однако здесь снова проявляется фирменный подход компании: никаких резких шагов без подготовки.

#### – Рассматриваете ли вы выход за пределы российского рынка?

– Мы смотрим в эту сторону, но очень аккуратно. Международный рынок требует не только продукта, но и выстроенной логистики, сервисной поддержки и понимания

локальных условий. Если мы пойдём туда, то только с готовностью отвечать за результат так же, как и в России.

Одним из направлений развития HARVEX становится цифровизация процессов: от учёта партий до взаимодействия с партнёрами. QR-коды, ресурсы с техническими материалами, онлайн-консультации – всё это помогает сделать взаимодействие с брендом более удобным и понятным.

#### – Почему цифровизация важна именно сейчас?

– Потому что она снижает количество ошибок и недопонимания. Когда у клиента есть доступ к информации о продукте, он чувствует себя увереннее. А уверенность – это основа доверия.

Внутри HARVEX часто звучит простая формула: делать не хуже, чем вчера. Она не выглядит амбициозной на первый взгляд, но именно в ней заложена философия постоянного улучшения без гонки за громкими результатами.

#### – Что для вас главный показатель успеха?

– Когда клиенты возвращаются. Когда партнёры рекомендуют. Когда спустя годы мы видим свои проекты в хорошем состоянии и понимаем, что сделали всё правильно.

История HARVEX – это пример того, как инженерный подход и уважение к рынку формируют бренд, которому доверяют. Здесь нет случайных решений и временных компромиссов. Каждая коллекция, каждая технология, каждое публичное заявление – часть одной системы.

В условиях, когда строительный рынок становится всё более профессиональным, такие компании задают стандарт. Не самый быстрый, не самый громкий, но самый устойчивый.

HARVEX – это не просто декинг. Это материал, который умеет ждать, служить и оправдывать доверие.

Подготовила Алина Волкова

«ВСЁ, ЧТО МЫ СОЗДАЁМ,  
СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ  
ЧЬЕГО-ТО ДОМА,  
ПРОСТРАНСТВА,  
ЖИЗНИ. ПОЭТОМУ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗДЕСЬ  
– НЕ ФОРМАЛЬНОСТЬ,  
А ЛИЧНАЯ ПОЗИЦИЯ  
КАЖДОГО».



## Юлия Белогривцева, «АПУ-Химки»: «Вопросы планирования пространства будут актуальны всегда»

**М**униципальное предприятие «Архитектурно-планировочное управление городского округа Химки» было образовано в 1992 году. В 2024 году произошла реорганизация и компания получила наименование ООО «АПУ-Химки».

Сегодня «АПУ-Химки» – это коллектив настоящих профессионалов, преданных своему делу, в багаже которых масштабный список реализованных проектов и услуг, значимых для города.

Основные принципы работы компании – ответственный подход к рабочему процессу и ориентация на максимальное удовлетворение интересов заказчика.

О балансе между традициями и модернизацией, о том, как формируется наша среда обитания, о ценности профессионализма и о многом другом мы беседуем с директором ООО «АПУ-Химки» Юлией Белогривцевой.

– Юлия, какими проектами, выполненными компанией, вы особенно гордитесь? Какие из них наиболее значимы для вас и для города?

– За все годы работы «ООО «АПУ-Химки» принимало участие в реализации крупных проектов, которыми мы гордимся и которые прославили наш город. Могут выделить несколько самых важных для города:

– торговый центр «Мега». Грандиозный торгово-развлекательный комплекс оказался мощным импульсом для развития города и повысил его статус;

– крупнейший стадион Московской области «Арена Химки», который принимал матчи Футбольной национальной лиги;

– жилой комплекс «Солнечная система». Его основная архитектурная доминанта – дом-кольцо, внешне напоминающий древнеримский амфитеатр, с большим зелёным двором внутри. От него лучами расходятся улицы с остальными домами-«планетами». Здание-кольцо оказалось первым, построенным на территории Москвы и Подмоскovie за последние 40 лет. Организация проводила инженерно-геодезические исследования, т.е. оценивала природные и техногенные условия территории, на которой впоследствии и вырос этот жилой комплекс;

– ТЦ «Гранд», ТЦ «Лига», жилые комплексы «Васко да Гама», «12-й квартал», «Город набережных».

Также предприятие принимало участие на определённых стадиях реконструкции пассажирских терминалов А, D и С и грузового терминала международного аэропорта Шереметьево, мы создавали проекты благоустройства с визуализацией дворовых территорий, детских и спортивных площадок в Химках.

Проектов за эти годы было действительно много, и за каждым стоит кропотливая работа нашей сплочённой команды профессионалов.

– Какие новые интересные и важные направления вашей деятельности реализуются сегодня?



– В последние два года новым интересным направлением в деятельности «АПУ-Химки» стала разработка концепций перспективного развития территорий и подготовка заключений о соблюдении требований технических регламентов при внесении изменений в правила землепользования и застройки территории городского округа, а также при получении разрешения на условно разрешённый вид использования земельных участков и объектов недвижимости не только в Химках, но и в других городских округах Московской области.

Правообладатели земельных участков, которые ещё не застроены, либо при наличии ветхих зданий и строений часто обращаются с просьбой рассмотреть возможность их развития для максимально-го получения прибыли при реализации проектных решений.

После анализа территории и обсуждения мы предлагаем 2–3 варианта на выбор по виду использования участка и уже после принятия заказчиком решения приступаем к разработке концепции. При её подготовке выполняются планировочные схемы развития земельного участка и визуализация планируемых объектов.

Также часто собственники земельных участков хотят внести изменения в утверждённые правила землепользования застройки городского округа в части из-

менения территориальной зоны, в которой расположен земельный участок или объект капитального строительства. Для этого требуется подготовка заключения о соблюдении требований технических регламентов. Аналогичное заключение требуется и в связи с получением разрешения на условно разрешённый вид использования земельного участка.

Для подготовки этого документа мы разрабатываем схему имеющихся ограничений территории и схему планировочной организации земельного участка с проектируемыми объектами, схемой движения транспорта и местами для организации парковок для обслуживания планируемых объектов.

**– Можете подробнее рассказать о вашем коллективе?**

– С радостью. У нас работают настоящие профессионалы, их опыт и знания формируют прочный фундамент для реализации самых сложных задач. Каждый специалист – не просто сотрудник, а лицензированный эксперт в своей области: градостроитель, архитектор, кадастровый инженер, геодезист.

Эта синергия узкопрофильных экспертов позволяет компании предлагать клиентам комплексные и безупречные с юридической и технической точки зрения решения: от точнейших геодезических измерений и постановки объекта на кадастровый учёт до разработки масштабных архитектурных концепций и градостроительной документации.

Скажу больше: работать с командой ООО «Архитектурно-планировочное управление» – значит иметь дело с высочайшим уровнем компетенции, ответственности и слаженности. Это команда, которая не просто выполняет работу, а создаёт ценность, опираясь на глубокие знания нормативной базы и современных технологий.

**– Что для вас значит ваша профессия? Как вы пришли в неё?**

– У меня достаточно большой опыт работы в земельно-имущественной сфере: за плечами более 10 лет работы в муниципалитете. Имею два высших образования: «менеджмент организации» и «юриспруденция».

А пришла в эту сферу, потому что вижу в ней прочную основу для развития как для себя, так и для территорий. Это не временная отрасль – вопросы земли, имущества и планирования пространства будут актуальны всегда. Мне импонирует баланс между традициями и постоянной модернизацией.

Работа здесь требует аналитического склада ума, внимательности к деталям и понимания взаимосвязей. Мне нравится, что я могу применить свои сильные стороны: работа с документами, анализ



**ООО «АПУ-ХИМКИ»  
ПРЕДЛАГАЕТ  
ПОЛНЫЙ ПАКЕТ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ  
УСЛУГ:**

- согласование перепланировки жилых и нежилых помещений «под ключ»;
- постановка на кадастровый учёт зданий, сооружений, земельных участков;
- регистрация права собственности;
- инженерно-геодезические работы;
- изготовление технического плана зданий, сооружений, объектов незавершённого строительства;
- разработка концепции развития территорий;
- заключение о соблюдении требований техрегламентов для оформления УРВИ и внесения изменений в ПЗЗ;
- проект производства работ для оформления ордера;
- анализ перспективного использования земельного участка;
- схема планировочной организации земельного участка.

данных, проектное мышление. При этом я вижу прямой результат своего труда – будь то оформленные права, которые защищают интересы человека, или участие в проекте, который меняет облик района к лучшему. Это даёт ощущение конкретного вклада.

Мой интерес к этой сфере вырос из наблюдений за тем, как меняется город, в котором я живу. Я видела, как удачные градостроительные решения создают удобные общественные пространства, а неудачные – приводят к проблемам. Это заставило меня задуматься о том, как формируется наша среда обитания, кто и по каким правилам принимает эти решения.

Я осознала, что «скелетом» любого развития являются земля и чёткий учёт имущества (кадастр), а «творческой плоть» – архитектура и градостроительство. Мне захотелось не просто критиковать, а понимать механизмы изнутри и участвовать в создании качественной среды. Для меня это способ влиять на то, как будут жить следующие поколения, обеспечивая при этом законность и порядок в одной из самых чувствительных сфер – собственности. Это работа, которая соединяет в себе рациональность и созидание.

**– Расскажите о перспективных планах компании на 2026 год.**

– Мы планируем сохранять и приумножать наработанный за долгие годы высококлассный уровень профессионализма. Нарастив темпы экономического роста ООО «АПУ-Химки» и, конечно, формировать долгосрочные связи в деловой среде городского округа и в региональных бизнес-сообществах.

**НАШИ КОНТАКТЫ:**

Адрес:

**Московская область,  
г. Химки, ул. Ватутина, д. 4, к. 1**  
эл. почта: [info@apuhimki.ru](mailto:info@apuhimki.ru)

Телефон:

**+7-495-572-81-88,  
8-903-003-32-15**

**Директор: Белогривцева Юлия  
Ивановна 8-905-555-1095**

Подготовил Вячеслав Колесников

**Анжела Волоцкая, «СтильСитиRUS»:  
«МЫ СОЗДАЁМ НЕ МЕБЕЛЬ,  
А ЭЛЕМЕНТЫ, КОТОРЫЕ  
РАССКАЗЫВАЮТ ИСТОРИЮ  
ГОРОДА»**



**Е**щё недавно понятие «благоустройство» ассоциировалось с типовым набором: асфальт, газон и безликие скамейки, словно сошедшие с конвейера. Сегодня российские города вступают в эпоху индивидуальности, где малые архитектурные формы становятся не просто инфраструктурой, но и носителями культурного кода и инструментом формирования уникальной среды.

В интервью нашему журналу генеральный директор компании «СтильСитиRUS» Анжела Волоцкая рассуждает о том, как превратить обычную скамейку или фонарь в якорь смысла и точку притяжения, почему попытки сэкономить на уникальных проектах оборачиваются двойной оплатой и как сегодняшние молодые дизайнеры меняют облик общественных пространств, не копируя западные тренды, а создавая свою эстетику.

– Анжела Леонидовна, компания «СтильСитиRUS» разрабатывает и производит не просто мебель, а современные дизайнерские малые архитектурные формы для обеспечения комфортной и эстетически полноценной среды в ландшафтной архитектуре города. Как, на ваш взгляд, уличная мебель из простого объекта инфраструктуры превращается в инструмент формирования индивидуальности и эстетики?

– Уличная мебель – это не просто элемент инфраструктуры, это важный инструмент, который помогает формировать уникальную атмосферу и эстетику городского пространства. Мы считаем, что малые архитектурные формы должны не только вы-

полнять свои функциональные задачи, но и отражать культурный код каждого города, его историю и традиции.

Поэтому мы стремимся к тому, чтобы наши изделия становились частью городской идентичности. Дизайн, материалы и технологии, которые мы используем, позволяют нам достигать этой цели, превращая обычные скамейки, урны и фонари в настоящие произведения искусства, которые радуют глаз и вдохновляют на прогулки по городу.

Для нас важно, чтобы каждый объект, созданный нашей компанией, вносил свой вклад в формирование комфортной и эстетически привлекательной городской среды, где люди чувствуют себя уютно и вдохновенно, ощущая связь с историей и культурой своего города. Мы создаём не просто мебель, а элементы, которые рассказывают историю города и делают его уникальным.

**– Один из ключевых принципов компании – безупречное качество. Почему для вас это фундаментальная основа того, что вы делаете? Как качество изделия напрямую влияет на качество городской жизни и ощущения горожан?**

– Для нас безупречное качество – это не просто лозунг, это основополагающий принцип, который пронизывает все этапы нашей работы, от проектирования до производства. Мы убеждены, что качество изделий напрямую влияет на качество городской жизни и ощущения горожан, и вот почему:

*Долговечность и надёжность.* Уличные объекты, созданные по высоким стандартам, служат дольше, требуют меньше ремонта и замены. Это экономит ресурсы города и обеспечивает стабильность городской среды, где каждый элемент работает на благо горожан.

*Эстетическое удовольствие.* Качественные малые архитектурные формы радуют глаз и создают приятную атмосферу. Они становятся частью городского пейзажа, который вызывает положительные эмоции и чувство гордости за свой город.

*Безопасность и комфорт.* Город – это сложный механизм, и любая поломка в нём чревата дискомфортом для тысяч людей. Надёжные, эргономичные и продуманные до мелочей конструкции – это фундамент доверия между городом и человеком. Особенно остро это чувствуется в общественных пространствах: на детской площадке, где родители не должны волноваться за безопасность ребёнка, или в тихом сквере, где пенсионеры отдыхают на удобной скамье. Качественный объект незаметен в том смысле, что он не привлекает внимание своей поломкой или износом – он просто выполняет свою функцию, позволяя людям концентрироваться друг на друге и на отдыхе.



**«ЭРГОНОМИЧНЫЙ  
ДИЗАЙН И  
АНТИВАНДАЛЬНЫЕ  
ЭЛЕМЕНТЫ ДЕЛАЮТ  
НАШУ МЕБЕЛЬ УДОБНОЙ  
И ДОЛГОВЕЧНОЙ ДАЖЕ  
ПРИ ИНТЕНСИВНОЙ  
ЭКСПЛУАТАЦИИ».**

*Экологичность и устойчивость.* Высококачественные материалы и технологии позволяют создавать изделия, которые минимально влияют на окружающую среду. Это способствует устойчивому развитию города и заботе о природе.

*Формирование городской идентичности.* Современные города часто страдают от визуального шума и безликости. Мы убеждены, что качественные объекты способны стать якорями смыслов. Когда дизайн изделия резонирует с культурным кодом территории, отражает её историю или устремления в будущее, арт-объект или малая архитектурная форма перестаёт быть просто функциональной единицей. Она становится точкой притяжения, местом встреч и символом района. Так рождается уникальная атмосфера, которая делает город узнаваемым, живым и привлекательным – как для туристов, так и для самих жителей. В конечном счёте, город помнят не по высоте небоскрёбов, а по тем ощущениям и эмоциям, которые дарят его уютные и одухотворённые уголки.

**– «СтильСитиRUS» контролирует весь процесс: от проекта и производства до монтажа и обслуживания. Для многих компаний передача отдельных этапов подрядчикам – привычная история. Почему для вас принципиально важно замыкать все процессы внутри одной структуры? И где, на ваш взгляд, цепочка качества рвётся чаще всего, если разделить ответственность?**

– Контроль над всеми этапами процесса – от проектирования до обслуживания – позволяет нам гарантировать высокое качество и соответствие конечного продукта ожиданиям заказчика.

**Вот несколько причин, почему мы считаем это важным:**

**1.** Когда все этапы выполняются одной командой, сохраняется единое видение проекта. Это исключает искажения и недопонимания, которые могут возникнуть при передаче работы сторонним подрядчикам.

**2.** В случае необходимости внесения изменений или корректировок мы можем быстро реагировать, не теряя времени на согласование с внешними подрядчиками. Это особенно важно в динамично меняющихся условиях.

**3.** Мы несём ответственность за каждый этап работы, что позволяет нам контролировать качество на всех уровнях. Это исключает перекалывание вины между разными подрядчиками и обеспечивает прозрачность процесса.

**4.** Мы можем гарантировать, что все этапы соответствуют высоким стандартам качества, от выбора материалов до финальной сборки и обслуживания. Это особенно важно для обеспечения долговечности и надёжности изделий.

**5.** Контроль над всеми этапами позволяет нам обеспечивать качественное сервисное обслуживание и поддерживать объекты в хорошем состоянии на протяжении длительного времени.



Начинается гонка на понижение. На рынок выходят игроки, которые готовы срезать стоимость, но делают это не за счёт оптимизации процессов, а за счёт будущего самого объекта. Они экономят на материалах, и в итоге уникальная малая архитектурная форма, которая должна была стать украшением города, через год-два начинает разрушаться.

Халатность или отсутствие компетенций у подрядчика оборачиваются для города двойной оплатой: сначала – за неудачную реализацию, потом – за переделку.

Уникальные проекты требуют соответствующего подхода и инвестиций на всех этапах, и попытки пренебречь этим неизбежно ведут к потере денег и доверия горожан к идеям благоустройства как таковым.

**– Часто благоустройство рассматривают как набор разрозненных элементов: лавочки, урны, фонари. Как ваша компания способствует формированию целостного, гармоничного пространства, где мебель – часть общей концепции?**

– Мы убеждены: уличная мебель перестаёт быть просто наполнением только в том случае, когда дизайн становится

Если разделить ответственность между разными подрядчиками, цепочка качества может рваться на стыках между этапами. Например, проектировщики могут не учесть особенности производства, что приведёт к проблемам на этапе изготовления. Или монтажники могут не знать всех нюансов проекта, что скажется на качестве установки. В таких случаях ответственность размывается, и страдает конечный результат.

**– Городская среда – это всегда испытание на прочность. Какие материалы и технологии вы используете, чтобы ваша стильная мебель оставалась такой же функциональной и эстетичной через 5–10 лет активной эксплуатации?**

– Мы понимаем, что городская среда – это постоянное испытание на прочность, поэтому наша мебель создаётся из высококачественных материалов: из нержавеющей стали, алюминия и стеклопластика. Такие материалы устойчивы к атмосферным воздействиям и механическим повреждениям.

Мы используем инновационные технологии, такие как порошковая окраска и горячее цинкование, чтобы защитить наши изделия от коррозии и сохранить их эстетику на долгие годы. Эргономичный дизайн и антивандальные элементы делают нашу мебель удобной и долговечной даже при интенсивной эксплуатации.

Мы стремимся к минимальному воздействию на окружающую среду, используя перерабатываемые материалы и экологически чистые технологии. Благодаря этому наша мебель остаётся стильной, функциональной и эстетичной на протяжении многих лет, украшая городские пространства и радуя горожан.

**– Наблюдая за тенденциями в благоустройстве российских городов последних лет, что вас радует, как профессионала, а что, наоборот, тревожит? Есть ли риск, что стремление к быстрым и ярким преоб-**

**разованиям может вредить самому главному – качеству?**

– Меня как профессионала обнадеживает смена парадигмы: от типового подхода «асфальт и газон» мы перешли к эпохе индивидуальных решений. Заказчики хотят создавать пространства, где хочется задержаться, – и это здорово. И в то же время беспокоит их желание удешевить индивидуальные проекты.



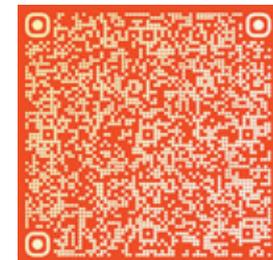


то государственный или коммерческий, – это полноценная история, прожитая нашей командой. Все они уникальны и важны для нас, так как в каждом мы стремимся воплотить нашу философию: качество, функциональность и эстетика. Каждый проект – это не просто работа, это результат нашего стремления создавать города, которые радуют своих жителей и гостей.

**– Если отвлечься от текущих проектов, какой вы видите идеальную благоустроенную городскую среду через несколько лет? В каком направлении планируете развиваться?**

– Россия – это уникальная страна со своей культурой, историей и неповторимой природой. Мы приглашаем российские архитектурные бюро к совместной работе над проектами по созданию новых индивидуальных линеек уличной мебели, не повторяющих зарубежные аналоги. Мы верим, что сотрудничество с профессионалами позволит создать уникальные и функциональные решения, которые подчеркнут индивидуальность наших российских городов.

Не зря же наша компания называется «СтильСитиRUS». Мы стремимся к тому, чтобы каждый объект, созданный нами, вносил свой вклад в формирование комфортной и эстетически привлекательной городской среды, где люди чувствуют себя уютно и вдохновляются нашими идеями.



*Беседовала Анна Добрынина*

**МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО  
МАЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ  
ФОРМЫ ДОЛЖНЫ  
НЕ ТОЛЬКО  
ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ  
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ  
ЗАДАЧИ, НО И ОТРАЖАТЬ  
КУЛЬТУРНЫЙ КОД  
КАЖДОГО ГОРОДА, ЕГО  
ИСТОРИЮ И ТРАДИЦИИ.**

**– Насколько важно, на ваш взгляд, учитывать мнение будущих пользователей – жителей – при выборе или разработке дизайна уличной мебели?**

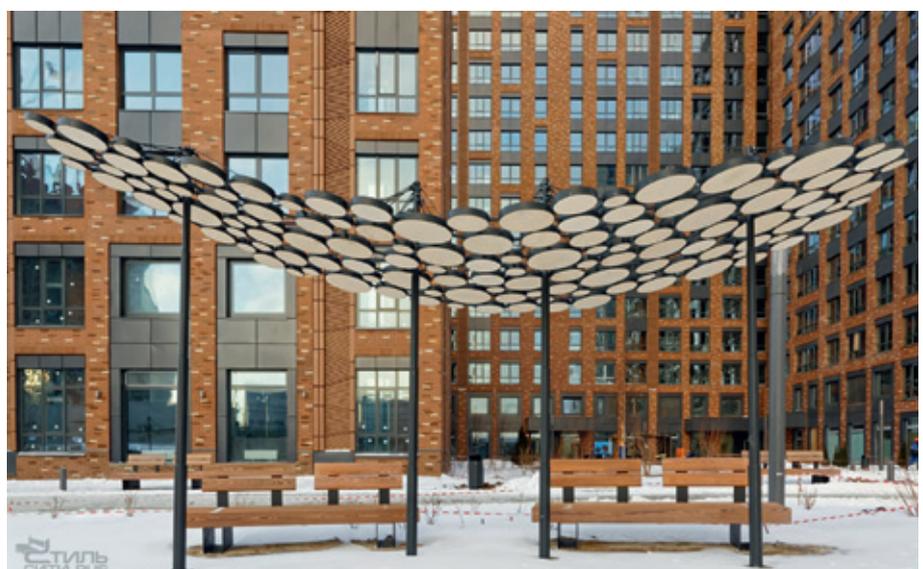
– Учёт мнения жителей города или жилого комплекса критически важен при выборе или разработке дизайна уличной мебели. Именно они будут ежедневно пользоваться этими объектами, от их комфорта и удобства зависит общее восприятие городской среды. Мнение жителей – это ключ к созданию комфортного и гармоничного пространства, которое действительно работает на благо людей.

**– Какой реализованный проект с вашим участием вы считаете наиболее показательным с точки зрения воплощения идеи «качество как основа благоустройства»? Что в нём особенного?**

– Ответить однозначно на этот вопрос невозможно, ведь каждый наш проект, будь

продолжением архитектуры. В команде «СтильСитиRUS» мы культивируем подход соавторства. Работая в плотной связке с архитектурными бюро и дизайнерами интерьеров, мы включаемся в проект на этапе зарождения концепции, а не на финальной стадии расстановки.

Особую роль в формировании целостности мы отводим молодым российским дизайнерам. Это поколение мыслит системно: они не просто копируют мировые тренды, они глубоко анализируют их и адаптируют к локальному контексту. Их свежий взгляд помогает нам подбирать или разрабатывать изделия так, чтобы они вступали в диалог с фасадами, мощением и светом. Для нас важно, чтобы даже отдельно стоящий арт-объект или скамья не выпадали из реальности, а поддерживали единую эстетику.



*На правах рекламы*

**А**рхитектура призвана создавать и реализовывать жизненные сценарии человека, будь то работа, образование, отдых или развитие, решая практические задачи эстетическими средствами. И цель архитектора – придать каждому сценарию красоту, создать особую эмоцию. Подобно искусству, архитектура привносит в жизнь положительные эмоции.

Ландшафт и интерьер, дополняя архитектуру, создают тонкую эмоциональную палитру. Архитектура формирует визуальный и тактильный образ, а ландшафт обогащает его ароматами, игрой света, эмоциональным ощущением, будь то городская суета или умиротворение открытого поля. В нашей динамичной жизни такие «островки перезагрузки» бесценны.

Слоган архитектурного бюро ARCHKON: «Вдохновляющие решения ваших задач» – отражает его стремление к тому, чтобы каждое пространство вдохновляло на реализацию заложенного в нём сценария: расслабление в зоне отдыха, сосредоточенность в образовательном пространстве и прочее.

О залого успешной реализации любого проекта, о нынешних тенденциях в сфере ландшафтного дизайна и обустройства общественных пространств, о подводных камнях в архитектурном бизнесе и о своей самой полезной профессиональной привычке нам рассказал руководитель архитектурного бюро ARCHKON с 25-летним опытом создания преобразующих городскую среду объектов благоустройства и смелых архитектурных решений Илья Мейтыс.



## АРХИТЕКТУРА КАК СИСТЕМА ЭМОЦИЙ И СМЫСЛА:

*Илья Мейтыс – о ландшафте, бизнесе и ответственности архитектора*



– **Илья Леонидович, сейчас чуть ли не каждый день появляется информация о разнообразных новинках в области ландшафтной архитектуры и дизайна. Что вы думаете о современных технологиях и инновационных материалах?**

– Прежде всего радуется, что происходит непрерывное обновление, позволяющее использовать новые приёмы и находить нестандартные решения, не повторяться. Однако все эти обновления – в первую очередь инструменты, главное – чтобы они происходили в голове, рождали свежие идеи, подходы к привычным задачам и умение взглянуть на вещи с другого ракурса.

Представьте человека, который сидит на своём рабочем месте и видит пространство каждый день с одного и того же ракурса. Но стоит ему пересечь, скажем, напротив, и всё вокруг предстанет совершенно в ином свете. Нельзя застыть в моменте, нужно постоянно «пересаживаться», менять угол зрения. Без обновления сознания даже самые передовые технологии окажутся бесполезными.

Безусловно, необходимо следить за новинками, непрерывно самосовершенствоваться, посещать выставки, обмениваться опытом с коллегами. Важно уметь отсеивать лишнее – порой неожиданная идея становится отправной точкой для нового проекта.

– **Расскажите про нынешние тенденции в сфере ландшафтного дизайна и обустройства общественных пространств? Как вы к ним относитесь? За время вашей профессиональной практики появилось что-то принципиально новое?**

– За последние 10 лет ландшафтная архитектура ярко заявила о себе, превратившись в полноценный «плетёный фасад» здания. И если раньше ландшафт органично выстраивался вокруг усадьбы, замка или дворца, сейчас появляются самостоятельные ландшафтные объекты, которые становятся самостоятельными общественными пространствами, к примеру парк «Зарядье» и Парк Галицкого в Краснодаре, где архитектурные объекты спрятаны внутри ландшафта.

И это замечательно, потому что ландшафт и интерьер, дополняя архитектуру, создают более тонкую эмоциональную палитру. Архитектура формирует визуальный и тактильный образ, а ландшафт может дополнить его запахами, игрой света, эмоциональным ощущением, будь то центр города или открытое поле. Для нашей тяжёлой жизни такой элемент перезагрузки очень важен.

Мы видим, что заказчики с помощью озеленения и благоустройства всё чаще стремятся оживить внутренние офисные пространства, изначально спроектированные как сугубо архитектурные объекты.



Прекрасный пример – роща недалеко от моего дома, преобразённая в парк, органично вписанный в новый жилой комплекс. Это пространство сохранило свою природную сущность, став при этом комфортным и доступным: благоустроенные дорожки и освещение позволяют наслаждаться им в любую погоду и время суток.

– **Как вы считаете, чему российские дизайнеры могли бы поучиться у иностранных коллег, а чему могут их научить?**

– Современные российские дизайнеры могут научить иностранных коллег креативности в рамках российских норм и особенностей, хотя разрыв между школами, существовавший в 1990-е, практически исчез. Сейчас многие коллеги получили зарубежное образование, имеют опыт зарубежной практики.

Обмен опытом происходит и при взаимодействии с иностранными архитекторами на российском рынке. Однако заказчики отмечают, что российским специалистам иногда не хватает твёрдости в отстаивании своих идей, возможно, в силу менталитета – к сожалению, к иностранцам у нас всегда прислушиваются больше. С отечественными архитекто-

рами охотнее вступают в дискуссию, но это полезно – в споре рождается истина. И если спор – это хорошо, то диктат недопустим. Важны творческий диалог и доверие профессионалу. Команда проекта невозможна без заказчика, его голос корректирует направление, потому что заказчики – люди искушённые, насмотренные и знающие. Именно в плодотворном творческом противостоянии заказчика и архитектора, в коллаборации рождаются самые интересные и новаторские проекты.

Ранее преимущество иностранных архитекторов были недоступные в России материалы и технологии, сейчас это не так. К тому же советская школа не готовила к ведению бизнеса, к работе с коммерческим заказчиком – это тоже отличало российских архитекторов от зарубежных коллег. Сейчас совмещение творчества и бизнеса – сложная, но необходимая практика. Архитектура – это и творчество, и производственный цикл с коммерческой составляющей. Важно уметь управлять и выстраивать отношения с заказчиком, предоставлять необходимый сервис, следить не только за художественным качеством проекта, но и отслеживать его экономические показатели на каждом этапе.





В живом диалоге и обмене опытом рождается истина: и российские архитекторы могут научить иностранных, и нам есть чему у них поучиться. Важны стажировки молодых специалистов, участие в международных конкурсах, возможность иностранных коллег проектировать здесь, в России, чтобы мы могли с ними конкурировать, потому что конкуренция всегда делает тебя сильнее.

**– На ваш взгляд, с чего начать и как вести архитектурный бизнес? В чём специфика работы в данной сфере в России? Какие подводные камни здесь есть?**

– Ключевой вопрос – это баланс между коммерцией и творчеством. Архитектурная фирма оценивается не только прибылью, но и творческими достижениями, профессиональным ростом.

Российский рынок имеет свою специфику, однако местным специалистам здесь работать проще благодаря личным связям, важным в доверительном бизнесе. Каждый наш проект уникален, поэтому и подводные камни большей частью не повторяются, но многолетний опыт помогает их избегать.

Ключевой подводный камень – это выбор заказчика и проекта. Важно уметь отказываться от неинтересных предложений и четко расставлять приоритеты. Не стоит соглашаться, если с самого начала в проекте по тем или иным причинам тебе некомфортно: как правило, профессиональная чуйка не подводит – лучше в такие проекты не заходить. ARCHKON старается выбирать проекты, в которых есть потенциал реализации, но мы всегда готовы к участию в интересных конкурсах и тендерах.

Архитектор – как капитан, который ведёт свой корабль, лавируя между мелями и подводными камнями. Его задача – привести проект к результату, согласованному с заказчиком, избегая расхождений между замыслом и воплощением. И наше архитектурное бюро может гордиться

безупречным соответствием между визуализацией проекта и его фактическим исполнением.

И опять же, говоря о подводных камнях в архитектурном бизнесе, здесь недопустима бессистемность: проектирование требует строгого порядка даже при творческом подходе.

**– Над чем архитектурное бюро ARCHKON работает сегодня?**

– Куда интереснее рассказывать не о текущих планах, а о завершённых проектах. Сейчас мы работаем над очень интересными проектами – это и офисы, и объекты благоустройства, и архитектурные решения. Скажу так: ждите премьеры!

**– Какие нюансы при реализации проектов, безусловно, важны, хотя на первый взгляд они могут показаться не столь существенными?**

– Ключевой залог успешной реализации проекта – неукоснительное следование архитектурному замыслу и тесное сотрудничество с архитектором на всех этапах. Это самое важное. Отказ от авторского сопровождения или как минимум от надзора в погоне за мнимой экономией – верный путь к искажению первоначальной идеи. В процессе неизбежно возникают вопросы и нюансы, требующие оперативной корректировки. И только автор проекта, обладая целостным видением и пониманием допустимых компромиссов, способен грамотно разрешить их, не нарушая гармонии целого. В проекте не существует мелочей, каждая деталь – важный элемент единой концепции, требующий профессионального управления.

**– Архитектура – это искусство? Чего в ней больше – творческого порыва или системных знаний?**

– Архитектура – это уникальный вид искусства, сплав технического мастерства и творческого вдохновения. В этом сим-

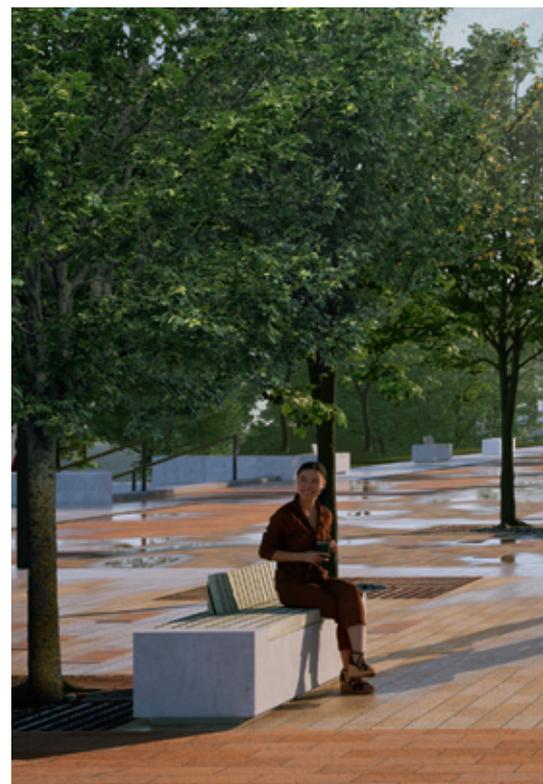
биозе рождается не просто конструкция, возникает архитектурный образ, где системные знания служат фундаментом для воплощения креативных идей. Синергия творчества и науки – вот что движет архитектурой.

Ландшафтная архитектура – это прежде всего эмоции, создание вдохновляющего фона, чтобы человек, гуляя или отдыхая, чувствовал себя комфортно. Она не решает утилитарные задачи, но помогает перезагрузиться и получить удовольствие.

**– Бывает ли такое, что пожелания заказчиков противоречат вашему представлению о прекрасном/правильном/гармоничном? Как вы выходите из подобных ситуаций?**

– Важно уважать чужое мнение. В начале любого проекта мы устраиваем внутрикомандный «мозговой шторм», где каждый высказывает свою точку зрения. Это позволяет выработать общее видение проекта. Мнение заказчика для нас – отправная точка для анализа. Мы не отрицаем его бездумно, а стремимся к коллаборации, где рождается истина. Ведь там, где все мыслят одинаково, не создать ничего по-настоящему интересного.

Команда ARCHKON – это союз единомышленников, объединённых общими ценностями и принципами. Мы четко понимаем, что такое хорошо и что такое плохо, стремимся к тому, чтобы на каждом этапе реализации проекта не отличалась от первоначального замысла. Наши задачи – достичь задуманного результата, привести команду проекта к намеченной общей цели.



Если видение заказчика расходится с нашим пониманием прекрасного и гармоничного, мы ищем точку, в которой наше виденье совпадает. Либо мы берём его идею в работу и перерабатываем её, пока не придём к общему знаменателю, либо аргументированно объясняем, почему, на наш взгляд, она не соответствует контексту и задачам проекта.

Неправильно игнорировать чужое мнение. Мы готовы проработать любую идею, чтобы заказчик сам мог увидеть её перспективы. Гибкость – важная черта архитектора, но без компромиссов, когда речь идёт о принципиальных вопросах, влияющих на успех проекта. Мы всегда руководствуемся интересами проекта и потребностями заказчика. Если мы уверены, что предложенное решение приведёт в тупик, обязаны аргументировать свою позицию. И если нам удастся убедить заказчика, значит, мы на верном пути. Взаимное уважение и доверие – залог успешного сотрудничества. Мы за взаимную победу в проекте, компромисс – это, по сути, ситуация, в которой нет выигравших.

**– В архитектурном бюро ARCHKON работают только высококвалифицированные специалисты. Откуда вы берёте кадры? И как сегодня обстоит дело с профессиональным образованием?**

– С одной стороны, мы тщательно отбираем уже сложившихся специалистов, публикуя вакансии или рассматривая входящие резюме. Процесс приёма в команду строгий: многоступенчатое тестирование, собеседования, практические

задания. Наш принцип: нанимай долго, увольняй быстро.

С другой стороны, мы всегда открыты для талантливой молодёжи, рассматривая студентов и стажёров как перспективный кадровый резерв. У каждого подхода свои преимущества: новичка проще обучить с нуля, а опытный специалист сразу готов к решению сложных задач.

Главное в профессиональном образовании – не диплом, а стремление к знаниям. Современные ресурсы и разнообразные учебные заведения предоставляют широкие возможности для обучения. Задача образования – научить человека учиться самостоятельно на протяжении всей жизни, эффективно работать с информацией, отличать важное от второстепенного. Непосредственная квалификация приобретается на практике, поэтому важно сочетать учёбу с реальной работой. Сегодня студенты имеют возможность работать удалённо, в том числе в нашей компании. В архитектуре практика для студентов – неотъемлемая часть профессионального образования.

**– Понятие ландшафтный дизайн ассоциируется с летом. У ARCHKON сезонная работа?**

– К сожалению или к счастью, нет. Несмотря на кажущуюся привязку к тёплому времени года, проектирование ландшафтов ведётся круглый год. И так как наши основные заказчики – девелоперы и государственные структуры, сезонности у нас нет. Зима – время планирования и подготовки, а лето – реализация задуманного. Достаточно посмотреть на темпы благо-

устройства Москвы, чтобы убедиться: ландшафтные работы всесезонны.

**– Илья Леонидович, какая у вас самая полезная профессиональная привычка?**

– Находить интерес в том, что ты делаешь. Любое творчество – это работа и дисциплина. Профессиональная привычка – это работать и трудиться. Я благодарен МАРХИ за привитую привычку работать, за осознание того, что творчество – это не пассивное ожидание вдохновения, а активный процесс. Нужно работать, и тогда вдохновение придёт.

В музыке самый важный элемент – пауза. Так же и в архитектуре. В любой работе нужно сделать паузу, чтобы перезагрузиться, обдумать всё, что ты делаешь, отстраниться от суеты, взглянуть на свою работу свежим взглядом. Важно не превращаться в белку в колесе, которая твердит: «Давайте поднажмём!».

**– Какие у вас мечты в профессиональном плане? И какие цели вы ставите перед собой на сегодняшний день?**

– Всегда хочется большего, в том числе в профессиональном росте. Безусловно, нынешние реалии вносят коррективы в планы, но основная цель – не стоять на месте.

Мне нравится такая притча: жизнь – это эскалатор, скользящий вниз. Остановишься – тебя опустит вниз, будешь идти медленно – так и останешься на одном месте, а чтобы подняться наверх, надо бежать. Поэтому моя цель – энергично двигаться вверх по скользящему вниз эскалатору.

*Беседовала Алина Волкова*



# ПРОСТРАНСТВА, ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ ЖИТЬ

## Дизайнер Юлия Сорокина – о главных принципах создания интерьеров для счастья

Более 10 лет Юлия Сорокина создаёт удивительные пространства, в которых безупречная эстетика встречается с продуманной функциональностью. Её проекты – не просто красивые интерьеры, это сложные, гармоничные системы для жизни, отмеченные наградами престижных российских и международных конкурсов. С опытом архитектора она видит пространство целостно, а как дизайнер наполняет его душой и характером, создавая авторские решения интерьеров в современном и неоклассическом стиле. Каждый её проект – это диалог с клиентом и зданием, результат которого становится уникальной средой, способной оставаться актуальной на протяжении многих лет.



**– Ваш главный принцип – создавать интерьеры, неподвластные времени. Как на практике ваша дизайнерская интуиция отличает сиюминутный тренд от того, что станет частью такой эстетики? Можете привести пример элемента или материала, который, по вашему мнению, вне времени?**

– Мой главный принцип – создавать пространства, которые не устаревают, потому что они говорят не о моде, а о чувстве. Тренды – это шум, а вневременная эстетика – это тишина, в которой хочется оставаться.

На практике я отличаю их по вкусу времени. Если элемент кажется слишком громким, слишком «сейчас» – он, скорее всего, скоро выйдет из моды. А если вызы-

вает ощущение знакомства, как будто вы его уже видели где-то в детстве – в доме бабушки или в старом фильме, – это знак. Такие вещи не кричат – они шепчут.

Пример? Дерево. Не любое, а тёплое, с естественной текстурой, слегка шероховатое, с прожилками, которые расскажут историю. Оно не требует поп-стиля – оно просто есть. В 1920-х, в 2020-х и в 2040-х дерево остаётся деревом. Оно дышит. Оно меняется с возрастом, это не недостаток – это достоинство.

Ещё я люблю натуральные ткани – в шторах, на диванах, в скатертях. Они не блестят, не кричат, не пачкаются от вни-мания. Они просто остаются собой. И это настоящая вечность.

– **Ваше архитектурное образование даёт особое, масштабное, мышление. Как эта «оптика архитектора» помогает вам проектировать интерьеры, особенно в частных домах, где важно чувствовать объём и связь с внешним миром?**

– Архитектурное образование не даёт мне права на лучший дизайн – оно даёт другое понимание: интерьер – это не декор, не набор стилей, а каркас жизни.

Я проектирую пространство, в котором человек будет жить: просыпаться, встречать гостей, молчать у окна, расти, стареть. И здесь важно не то, как выглядит стена, а то, как она держит свет, как дверь ведёт к тишине, как лестница чувствует себя под ногами в усталый вечер.

Я воспринимаю дом не как набор комнат, а как систему: как воздух движется между кухней и гостиной, как тень перемещается с утра до вечера, как окно в спальне связано с деревом в саду. Это не эстетика, это эргономика души.

Я уважаю дизайнеров, которые создают волшебные атмосферы – они делают это блестяще. Но когда речь о доме, а не о сцене, я стараюсь думать не только о том, что видно, но и о том, что чувствуется. Потому что красиво – это временно. А жить комфортно – это навсегда.

– **Расскажите немного об истоках: как и почему вы пришли в профессию? Почему ваши интересы сосредоточились именно на дизайне интерьера, на создании атмосфер внутри пространства?**

– Я всегда была творческим человеком – с ранних лет рисовала, лепила, переставляла мебель в комнате, будто пыталась переписать реальность. Когда я окончила архитектурный институт, мир только начинал узнавать о профессии дизайнера интерьера – она была новой, почти неофициальной, но в ней чувствовалась жизнь.

И тогда я поняла: архитектура даёт каркас, а интерьер – дыхание. Мне не хотелось строить только стены. Я хотела, чтобы в них жили люди, – по-настоящему. Чтобы утром они просыпались в свете, который ложится как ласка, а вечером чувствовали, что дом их обнимает.

Именно здесь, внутри пространства, я нашла баланс между техникой и чувством, между планом и поэзией. Я не просто оформляю комнаты. Я создаю места, где человек возвращается к себе. И это то, за что я люблю свою работу.

А самое вневременное пространство, которое я когда-либо проектировала, – это дом, где растут мои дети.

– **Работа – ваш источник вдохновения. А что или кто вдохновляет вас вне профессионального контекста? Может быть, это искусство, путешествия, природа или что-то совсем личное?..**

– Вне работы меня вдохновляет самое простое и самое глубокое: семья.

Трое детей – это не просто ответ на вопрос «Как у вас всё получается?», это мой

главный источник правды. Их смех в кухне, беспорядок на диване, ночные разговоры о звёздах – всё это учит меня, что красота не в идеале, а в живом.

И ещё путешествия. Не для фото, а для ощущений: когда ты смотришь на старую стену в итальянском городке и понимаешь, что она видела сотни жизней, – и всё ещё стоит. Или когда в лесной тишине чувствуешь, как воздух меняет запах с рассветом.

Эти моменты – не вдохновение в смысле идеи для дизайна. Это напоминание: настоящий дом – это не то, что ты создаёшь, это то, что ты позволяешь себе чувствовать.

– **Изменились ли запросы и ожидания клиентов за время вашей практики? Что сегодня для них в приоритете, когда они приходят к дизайнеру за вневременным интерьером, по сравнению с тем, что было важно, скажем, 5–10 лет назад?**

– Да, запросы клиентов изменились, и я это приветствую. 5–10 лет назад многие хотели стиль, и часто это был стиль по инструкции: минимализм как догма, белый как единственный цвет, мебель как скульптура. Сегодня они хотят стиль с душой.

Они приходят не просто за функциональностью, хотя теперь она обязательна: «умные» системы, скрытая зарядка, удобные зоны для работы и отдыха в одном пространстве. Они приходят за красотой – за тем, чтобы дом вдохновлял каждый день. За тем, чтобы интерьер не был как у всех, но и не выглядел как ретро-постер.

Мои клиенты ценят современность: чистые линии, качественные материалы, тонкую палитру, продуманные детали. Именно здесь сходятся два мои начала. Я создаю современные интерьеры – с ритмом, с текстурами, с лёгкостью, что требует сегодняшней мир. Но я делаю их вневременными – не потому, что они классические, а потому что они искренние. Они не кричат о трендах. Они не боятся быть простыми. Они не стареют, потому что не пытаются быть вечными. Они просто... есть.

– **У вас много проектов в элитных домах и в коттеджах. Как вы думаете, что на самом деле ждёт от дизайнера люди, которые, казалось бы, могут позволить себе всё?**

– Люди, которые могут позволить себе всё, на самом деле не хотят ничего показывать. Они не ищут роскоши ради показа. Не хотят интерьера, который кричит: «Смотри, сколько я потратил!». Их не впечатляют хрусталь, мрамор или золотые вставки, если они не несут смысла. Они ищут единственность. Интерьер, который не скопирован с Pinterest, не повторяет тренд из Стокгольма или из Милана. Интерьер, в котором нет дизайнерского штампа, – только их вкус, их ритм, их память.

Они хотя, чтобы дом узнавал их – как старый друг. Чтобы диван был удобен для чтения с чашкой чая в 11 вечера. Чтобы

книжная полка держала не только томики Толстого, но и детские рисунки, которые уже не уберёшь.

Их главный запрос – не в дорогих вещах, а в аутентичности. Они доверяют дизайнеру не потому, что он делает красиво, а потому что умеет слышать – без шума, без фокуса, без давления. Он не навязывает стиль. Он помогает им найти его внутри себя. И самое роскошное, что он может создать, – не интерьер, который восхищает гостей, а тот, в котором хозяева забывают, что он есть.

– **Насколько для вас важна сильная, атмосферная визуализация на этапе проектирования?**

– Визуализация для меня – это первый разговор с клиентом. Не о цветах, не о мебели, а об ощущении.

Когда я говорю: «Я хочу, чтобы здесь было тихо», – я не могу просто сказать это словами. Нужно, чтобы клиент увидел эту тишину. Чтобы он почувствовал, как свет падает на пол в 16:00, как тень ложится на лён, как воздух задерживается у окна – и понял: да, это то, что я ищу.

У нас в команде три профессиональных визуализатора, и я считаю их не исполнителями, а поэтами света и текстуры. Они не рисуют интерьеры. Они воссоздают атмосферу – с теми же нюансами, что и в реальности: не идеальный блик, а лёгкое пятно от лампы; не ровный пол, а лёгкий изгиб от времени; не стильный диван, а тот, на котором уже кто-то сидел, смяв подушку.

Мы делаем очень красивые картинки. Не потому, что это модно, а потому, что они начинают историю.

Каждая визуализация – это не просто то, как будет выглядеть стена. Это то, как будет светить утро, как будет пахнуть воздух, как будет звучать тишина в гостиной. И эти картинки – не декорация. Они – ключ к доверию. Клиент видит их и говорит: «Да, это мой дом».

– **Ваш путь – от архитектора до востребованного дизайнера, чьи работы отмечают в профессиональных рейтингах. Какой совет вы бы дали себе в начале творческого пути?**

– Если бы я могла вернуться к себе в начале пути, я бы сказала: «Слушай себя. Даже когда все говорят, что это слишком тихо. Что это не модно. Что это не элитно. Даже когда сомневаешься – особенно тогда».

Ты не просто оформляешь интерьеры. Ты создаёшь пространство, где люди возвращаются к себе. И это не то, что можно купить по каталогу. Это то, что рождается, только когда ты доверяешь своему внутреннему голосу.

Не бойся отстаивать свою идею. Не ищи одобрения – ищи искренность. Ты не должна быть той, что всем нравится. Ты – та, кто делает дом таким, каким он должен быть для одного конкретного человека.

Подробнее с проектами дизайнера можно ознакомиться на сайте: <https://des-in.ru/>

# «МЯТНАЯ СИМФОНИЯ»: современная неоклассика в трёхкомнатной квартире ЖК «Sky House»



Автор проекта – дизайнер  
**ЮЛИЯ СОРОКИНА**

Проект трёхкомнатной квартиры площадью 114 м<sup>2</sup> в престижном жилом комплексе «Sky House» получил поэтическое название «Мятная симфония» – и это полностью отражает его концепцию. Автор проекта создала гармоничное пространство, где современный стиль с элементами неоклассики звучит свежо и элегантно.

## СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИКА: БАЛАНС ТРАДИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

Неоклассика последнего времени – это искусное сочетание классической эстетики с современными требованиями к комфорту. В проекте соблюдены ключевые принципы стиля: симметрия и упорядоченность, простор и обилие света, использование дорогих натуральных материалов и сдержанная цветовая гамма с выразительными акцентами.

Мятные тона в текстиле выбраны не случайно – этот оттенок психологически успокаивает и снижает стресс эффек-

тивнее стандартного зелёного, создавая ощущение чистоты и лёгкости. В дизайне особенно ценятся сложные сочетания мятного с природными оттенками, что делает интерьер настоящим оазисом спокойствия.

## ЕДИНОЕ ПРОСТРАНСТВО: ГОСТИНАЯ–КУХНЯ–СТОЛОВАЯ

Центральным элементом квартиры стало объединённое пространство гостиной, кухни и столовой.

Кухонная зона оснащена островом для быстрых завтраков и неформального обще-

ния. В отделке использован керамогранит с текстурой каррарского мрамора, сочетающий практичность и роскошь.

Столовая выделена изысканным итальянским столом и стульями с текстильной обивкой. Плавные формы мебели перекликаются с круглой конструкцией потолка, что придаёт интерьеру дополнительную мягкость и уют.

Зона отдыха организована вокруг элегантного дивана с текстилем мятных тонов. Зонированное освещение с регулируемыми сценариями создаёт различные настроения в течение дня.





### СПАЛЬНЯ: ГАРМОНИЯ КОМФОРТА И ЭСТЕТИКИ

Спальня продолжает стилистическую концепцию проекта. Современная мебель с плавными формами сочетается с текстилем мятных тонов, создавая атмосферу безмятежности.

Особого внимания заслуживает гардеробная система открытого типа – практичное решение, соответствующее трендам последних лет на функциональность и визуальную лёгкость.

В отделке стен использованы текстильные обои в сочетании с латунным профилем – отсылка к классическим традициям в современном исполнении. Мягкое зонированное освещение добавляет пространству уют и камерность.

### АРХИТЕКТУРНЫЕ АКЦЕНТЫ И МАТЕРИАЛЫ

Проект демонстрирует грамотное использование архитектурных элементов неоклассики: молдинги и карнизы, декоративные панели, многоуровневые потолки. При этом все детали выполнены в современной интерпретации – без излишней помпезности.

В отделке широко использованы натуральные материалы: панели из дубового шпона, мраморный керамогранит, качественные ткани с природными текстурами.

### ВАННАЯ КОМНАТА: ИЗЮМИНКА ПРОЕКТА

Особой гордостью проекта стала ванная комната. Итальянское панно большого формата служит не только декоративным акцентом, но и связующим элементом между цветовыми решениями спальни и ванной.

Использование крупноформатных плиточных решений – один из ключевых трендов, позволяющий создавать визуально цельные пространства без лишних швов и стыков.

Проект «Мятная симфония» демонстрирует, как классические принципы могут быть адаптированы к современному образу жизни, создавая пространства, которые не просто красивы, но и функциональны, комфортны для повседневной жизни.



# Евгения Кривошеева: ТЕКСТИЛЬ КАК АРХИТЕКТУРА ПРОСТРАНСТВА



**Е**вгения Кривошеева – предприниматель и эксперт в области интерьерного текстиля, работающая на стыке ремесла, дизайна и системного подхода к бизнесу. Её профессиональный фокус – создание текстильных решений, которые не просто дополняют интерьер, а формируют его восприятие. За плечами – годы практики, собственное производство, работа с частными и дизайнерскими проектами разного масштаба. Сегодня Евгения выстраивает не только продукт, но и культуру работы с текстилем в интерьере, где важны точность, логика и понимание пространства. В интерьерной среде принято говорить о планировке, свете, фактурах и цвете. Но есть элемент, который соединяет всё это в единую композицию, – текстиль. И если использовать его не как декор в конце проекта, а как инструмент, пространство начинает работать иначе. Её подход можно описать одной фразой: шторы – это не оформление окна, это часть архитектуры интерьера.

## ОТ РЕМЕСЛА К СИСТЕМНОМУ ПРОДУКТУ

Работа Евгении Кривошеевой давно вышла за рамки классического пошива. Сегодня это комплексная система, включающая:

- разработку текстильных решений под концепцию интерьера;
- работу с дизайнерами на этапе проектирования;
- подбор и тестирование тканей с учётом эксплуатации;
- реализацию изделий премиального уровня.

Ключевая особенность – глубокое понимание того, как текстиль влияет на восприятие пространства. Это не про «красиво повесить», а про масштаб, пропорции, светорассеивание, акустику и сценарии жизни в интерьере.

## ШТОРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИЗАЙНЕРА

Для дизайнеров интерьера работа с текстилем часто становится слабым местом проекта. Причина проста: текстиль подключается слишком поздно.

В работе с Евгенией Кривошеевой этот сценарий меняется. Она включается в проект на раннем этапе и помогает решить сразу несколько задач:

- усилить концепцию интерьера через ткань;
- избежать ошибок в пропорциях и креплениях;
- заранее учесть технические нюансы (ниши, карнизы, высоты);
- повысить уровень проекта в глазах клиента.

По сути, дизайнер получает не подрядчика, а партнёра, который думает той же категорией – целостностью пространства.

### ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПОШИВ КАК СТАНДАРТ, А НЕ ОПЦИЯ

Отдельное внимание в работе уделяется качеству исполнения. Это не просто аккуратный пошив – это технологически выверенный продукт.

Каждое изделие:

- держит форму годами;
- корректно ведёт себя в эксплуатации;
- сохраняет эстетику при естественном износе.

Такая стабильность достигается за счёт продуманной обработки швов, правильного подбора подкладочных материалов, точного расчёта нагрузки на ткань и строгого контроля на каждом этапе производства.

### РАБОТА С ДИЗАЙНЕРАМИ: ФОКУС НА РЕЗУЛЬТАТЕ

Сегодня одно из ключевых направлений Евгении Кривошеевой – сотрудничество с дизайнерами интерьера.

Это не просто выполнение заказа, это выстраивание долгосрочной модели взаимодействия, где:

- дизайнер экономит время;
- клиент получает цельный результат;
- проект выглядит дороже и продуманнее.

Особый акцент делается на коммуникации: понятные процессы, прозрачные сроки, предсказуемый результат.



ДИЗАЙНЕР,  
КОТОРЫЙ  
ПОДКЛЮЧАЕТ  
ТЕКСТИЛЬ НА  
ЭТАПЕ КОНЦЕПЦИИ,  
ПОЛУЧАЕТ НЕ  
ПРОСТО ГОТОВЫЕ  
ШТОРЫ, А  
ИНСТРУМЕНТ  
УПРАВЛЕНИЯ  
СВЕТОМ, АКУСТИКОЙ  
И СЦЕНАРИЯМИ  
ЖИЗНИ В  
ИНТЕРЬЕРЕ.

### БУДУЩЕЕ ТЕКСТИЛЯ В ИНТЕРЬЕРЕ

Рынок постепенно уходит от декоративного подхода к текстилю. На первый план выходят функциональность, тактильность и осмысленность.

Тренды, которые уже формируют спрос:

- сложные натуральные фактуры (лён, конопля, крапива);
- многослойные решения;
- мягкое зонирование пространства через текстиль;

- интеграция текстиля в архитектуру (скрытые системы, потолочные решения).

И здесь особенно важна экспертиза, потому что ошибки в текстиле стоят дорого и визуально, и финансово.

Работа Евгении Кривошеевой – это пример того, как текстиль может стать полноценным инструментом дизайна, а не финальным штрихом.

Для дизайнеров это означает одно: если вы хотите, чтобы проект выглядел действительно завершённым, текстиль должен быть частью концепции с самого начала.

<http://www.krije.ru>



Елена Ищеева, ICM Glass Калуга:  
**«ЗА ПЕНОСТЕКЛОМ БУДУЩЕЕ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»**

Пеностекло – универсальный материал, используемый в строительстве. Главное его свойство – теплоизоляция. Оно не пропускает тепло, не впитывает в себя влагу, не горит и обладает неограниченным сроком службы.

Сфера использования материала широка – утеплитель для кровли и стен, идеальное решение для стилобатов с подземными конструкциями (держит нагрузку, но при этом очень лёгкое), подходит для формирования ландшафтов. И хотя в мире пеностекло производится и используется уже несколько десятков лет, в России предприятий по его выпуску не так много. Одним из флагманов является завод ICM Glass Калуга.

О перспективах развития компании, преимуществах её продукции и вкладе в экологию за счёт переработки стеклобоя мы беседуем с исполнительным директором предприятия Еленой Ищевой.

**– Елена, вы и ваш муж – выпускники журфака МГУ. И вот из гуманитария вы превращаетесь, можно сказать, в производственника. Как так вышло? И почему именно это предприятие привлекло вас?**

– В частном бизнесе мы с мужем уже более 20 лет. Первые шаги делал супруг, Филипп Ильин-Адаев, чуть позже к нему присоединилась и я, отказавшись от карьеры на ТВ в пользу семейного дела. Сначала это были IT-проекты (Елена и Филипп – основатели портала Банки.ру – *ред.*), потом решили попробовать свои силы в реальном бизнесе.

Завод в Калужской области под брендом «ПенНостекло» мы приобрели на торгах летом 2022 года, когда предприятие, построенное при участии корпорации «Роснано» в 2013 году, было выставлено на продажу. Помимо желания попробовать свои силы в реальном секторе, подкупила сама идея инновационного производства, когда из заурядного стеклобоя рождается уникальный сверхлёгкий утеплитель. Завод построен с использованием немецких технологий и оснащён четырьмя линиями мощных газовых печей, что делает ICM Glass Калуга крупнейшим заводом по выпуску пеностеклового щебня не только в России, но и в Восточной Европе.

**– Какие виды продукции сегодня производит предприятие? Каковы объёмы производства?**

– Мы специализируемся исключительно на пеностеклольном щебне, который очень прост в эксплуатации и долговечен. Засыпал, разровнял, забыл на 100 лет. Не шутка! Завод способен производить до 200 000 кубов ежегодно при загрузке на полную мощность, что зависит как от заказов со стороны строительного сектора России, так и от наличия свободного стеклобоя на рынке. Его мы способны переработать до 25 000 тонн в год.

**«ИЗ ЗАУРЯДНОГО  
СТЕКЛОБОЯ  
РОЖДАЕТСЯ  
УНИКАЛЬНЫЙ  
СВЕРХЛЁГКИЙ  
УТЕПЛИТЕЛЬ –  
ПЕНОСТЕКЛО.  
ЗАСЫПАЛ,  
РАЗРОВНЯЛ, ЗАБЫЛ  
НА 100 ЛЕТ».**

**– Кто является основными клиентами завода? И насколько широка география поставок продукции предприятия?**

– Наши основные клиенты – это строительные компании, государственные и частные. Генподрядчики, субподрядчики – все те, кто осуществляет строительство гражданских и промышленных объектов.

Что касается географии поставок, пеностеклольный щебень знают и любят в Москве и Московской области, есть знаковые объекты с применением пеностекла в Петербурге, Казани и в других городах-миллионниках европейской части страны. Недавно осуществили поставку за Урал в Свердловскую область для строительства частного жилого дома.

В Калужской области нашу продукцию активно используют при реконструкции объектов социальной инфраструктуры – детские сады, дома культуры, спортивные школы. Утепляют чердачные перекрытия и укладывают на крышах. Ведь пеностекло – не только сверхлёгкий утеплитель, но и абсолютно негорючий материал, что в нынешних реалиях немаловажный фактор с точки зрения безопасности.

**– Можете привести примеры наиболее известных, знаковых объектов, построенных с использованием продукции предприятия?**

– Наша главная визитная карточка – парк Зарядье. Вся геопластика уникаль-





ного объекта у стен Кремля сделана с применением пеностеклянного щебня, который залегает под землёй пластами от 3 до 8 метров. Крыша концертного зала тоже утеплена калужским пеностеклом.

В стилобате у Храма Христа Спасителя использовался наш щебень. Крыша главного здания парка «Патриот» в Кубинке – объект, несомненно, знаковый.

В Петербурге мы «защиты» в кровлю и стилобат клиники Военно-медицинской академии им. С. М. Кирова. Одна из «свечек» Лахта-центра была установлена с применением нашего пеностеклянного щебня в стилобатной части.

В Казани мы «лежим» на кровле главного здания IT-парка им. Башира Рамеева, наше пеностекло применялось при строительстве Татарского государственного академического театра им. Камала.

Есть объекты с использованием нашей продукцией и в Крыму. К примеру, винный парк «Мрия» – удивительное по своей красоте и архитектуре сооружение.

В Подмоскowie и Новой Москве наш пеностеклянный щебень активно применяют при строительстве современных жилых комплексов. Так, придомовые территории микрорайона Ватутинки, где разбиты парки и детские площадки поверх комплекса подземных гаражей, – наш многолетний и, несомненно, знаковый проект. Там мы использовали пеностеклянный щебень марки «Цитадель», который является очень прочным и способен выдержать нагрузку до 80 тонн на квадратный метр.

**– В прошлом году ICM Glass первым в России был включён в Реестр утилизаторов РФ. За счёт чего удалось добиться этого и какие преимущества это дает предприятию?**

– Мы являемся одним из крупнейших утилизаторов отходов стекла в России и оказываем услуги по утилизации в течение многих лет, ещё до учреждения Реестра утилизаторов. Когда на законодательном уровне он был создан, то у нас, по сути, всё было уже готово к тому, чтобы пройти соответствующую аккредитацию. Мы, не откладывая в долгий ящик, подготовили и подали полный пакет документов, прошли

необходимые документальную и выездную проверки, по результатам чего получили подтверждение по допуску в Реестр утилизаторов. Факт вступления в Реестр – это подтверждение права возмездного оказания услуг утилизации для заинтересованных производителей стеклянной упаковки и импортёров изделий из стекла.

**«СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МЫ ВНОСИМ СУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В УЛУЧШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ В РОССИИ. СТЕКЛОБОЙ БОЛЬШЕ НЕ ОСТАЁТСЯ В ЗЕМЛЕ, А ПЕРЕРЕБАТЫВАЕТСЯ НАШИМ ЗАВОДОМ».**

**– Расскажите подробнее об экологической политике предприятия.**

– Будучи одним из крупнейших утилизаторов стеклобоя в России, мы своей основной деятельностью вносим существенный вклад в улучшение экологической обстановки. Стекло, которое мы получаем с полигонов ТБО, больше не остаётся в земле, а перерабатывается нашим заводом, превращаясь в полезный продукт, который долго может служить людям в форме вспененного стекла.

И это полностью соответствует нашей собственной позиции. Мы с мужем традиционно чистим лес, к которому примыкает наш дом. Собираем стеклянную тару в мешки и привозим на завод сразу в переработку. Многие мои друзья и знакомые поступают теперь точно также, прознав про наше уникальное производство. Акция, которую я однажды придумала под лозунгом: «Сдай стекло – построй Россию!», постепенно становится народной.

**– Какие инновации используются при производстве пеностеклянного утеплителя и других продуктов?**

– Инновации можно разделить на две основные части: технологические и управленческие. Наш производственный комплекс проектировался и создавался лучшими европейскими специалистами по строительству заводов, производящих пеностекло. Соответ-



ственно, и установленное оборудование на заводе является одним из самых лучших в мире.

Если говорить об инновациях в управлении бизнесом, то в 2024 году предприятие стало участником федеральной программы «Производительность.рф», которая в первую очередь направлена на поиск зон для повышения эффективности и внедрение передовых практик управления. Внедрять новшества нам помогали профессионалы из Агентства развития бизнеса Калужской области.

**– Отразилось ли на деятельности ICM Glass введение санкций в отношении РФ? Если да, то как решались эти проблемы?**

– Сказать, что не отразилось, было бы неправдой. Несмотря на то, что сырьё и основные материалы, применяемые при производстве пеностеклянного щебня, местные, есть ряд позиций, по которым мы по-прежнему зависим от импорта. Например, сетки из жаропрочной стали, которые используются в туннельных печах. Если раньше поставщиками были европейские компании, то сейчас китайские. То же самое и по ряду других запчастей и материалов для производственного процесса.

При этом мы, конечно же, нацелены на максимальное импортозамещение, и подавляющее большинство поставщиков у нас российские. Стеклобой исключительно отечественный. Его доля в общем объёме производства на единицу продукции, кстати, занимает 95-97%.

А если выходят из строя какие-то запчасти иностранного производства, то, как правило, находятся российские аналоги или импортёры, которые профессионально занимаются теми или иными позициями.

**– Расскажите о команде завода, испытываете ли вы недостаток в кадрах, какие методы решения ситуации находите?**

– Мы очень гордимся командой нашего завода и рабочими, многие из которых работают на предприятии по 5-10 лет. Это профессиональный слаженный коллектив, который нам удалось сохранить и усилить мощной командой управленцев, после того как предприятие перешло в нашу собственность. На позицию генерального директора мы пригласили Александра Ключева, чья основная миссия – управление бизнесом и работа с персоналом. С его приходом размеры вознаграждения и социальный пакет значительно выросли. Как результат, текучка кадров существенно уменьшилась.

Когда остро встал вопрос с поставками сырья, оборудования и логистикой, тоже нашли необычное решение – пригласили в команду нашего сына Данилу Ильина-Адаева. Он совместил в себе все

три направления и за счёт смелых, нестандартных решений сумел закрыть ряд проблем довольно оперативно. Опыта у парня не было, только диплом МГИМО и наработки в собственном частном бизнесе, которые как раз и пригодились. Мы поверили в него и дали шанс, прекрасно понимая, что подобных универсальных кадров на рынке просто нет, их надо возвращать самим, что мы как владельцы предприятия и делаем.

**«ЗАВОД ICM GLASS СПОСОБЕН ПРОИЗВОДИТЬ ДО 200 000 КУБОВ ПЕНОСТЕКЛА ЕЖЕГОДНО ПРИ ЗАГРУЗКЕ НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ».**

**– Сотрудничаете ли вы с общественными организациями Калужской области?**

– Наш завод давно является членом Торгово-промышленной палаты Калужской области. Мы регулярно принимаем

участие в бизнес-завтраках с губернатором Владиславом Шапшой, где обсуждаются текущие проблемы региона.

С 2024 года стали активно взаимодействовать с Агентством развития бизнеса Калужской области. Воспользовались консультационными услугами, выезжали с бизнес-миссиями предприятий Калужской области в другие регионы России, приняли участие в федеральной программе «Производительность.рф». К нам часто наведываются региональные СМИ, и всё это благодаря сотрудничеству с коллегами из Агентства развития бизнеса, а также поддержке властей Калужской области.

**– Какие планы по развитию предприятия вы надеетесь реализовать в ближайшие годы?**

– Мы купили предприятие, которому предыдущие собственники и менеджеры не уделяли должного внимания. Накопился очень большой технологический долг – оборудование своевременно не обслуживалось и не обновлялось. Поэтому наша основная задача – обеспечить бесперебойную работу завода. Да, со стороны это звучит не слишком амбициозно и «ярко», но такова жизнь. Для нас крайне важно, чтобы производство работало «24x7», без поломок, было максимально загружено и приносило прибыль не только акционерам, но и области в виде дополнительных налогов в местный бюджет. С последней задачей мы отчасти уже справились: 2024 год ICM Glass Калуга закончил с прибылью. Впервые в своей истории.



# Светлана Решетникова: «SPACE INTERIORS – ЭТО СИНТЕЗ ИСТОРИИ, ПРИРОДЫ И ИННОВАЦИЙ»



**В** современном мире, где экологическое сознание и уважение к культурным традициям становятся неотъемлемой частью бизнес-практик, архитектурное бюро Space Interiors стремится создавать концепции, в которых история, природа и инновации сплетаются в единое пространство, а дизайн интерьера дарит эмоции и впечатления. Бюро работает по всем направлениям, создаёт интерьеры для частных домов, коммерческих проектов и общественных пространств. В условиях растущей популярности экологического туризма и запроса на аутентичный опыт архитектурное бюро Space Interiors стало одним из ведущих экспертов по проектированию и созданию туристических объектов в важных для развития индустрии туризма регионах России. В Space Interiors не только создают уникальные туристические пространства, но и формируют новые стандарты в архитектуре, способствуя устойчивому развитию и уважению к истории и культуре народов России. О том, как создаются вдохновляющие дизайн-проекты для туристической отрасли, нам рассказала основательница архитектурного бюро Space Interiors Светлана Решетникова.

– Светлана, в области дизайна, архитектуры и строительства вы работаете более 15 лет, выполняете достаточно масштабные и сложные проекты. Как вы пришли в профессию?

– Моя любовь к созданию пространств зародилась в детстве, и это было не случайно. Я выросла в семье, где отец и дед посвятили жизнь строительству деревянных срубов – от заготовки брёвен до сдачи объектов «под ключ». С самого раннего возраста они брали меня с собой на объекты, и там среди запаха свежей древесины и стука топоров я наблюдала, как из грубых брёвен постепенно рождались тёплые, наполненные светом дома.

Это было волшебство превращения – не просто строительство, а настоящее созидание, где каждый этап требовал не только мастерства, но и души. Мои родные относились к своему делу с трепетом: они не просто возводили стены, они создавали дома, в которых потом жили семьи нескольких поколений. Именно тогда я поняла, что архитектура – это не про бетон и чертежи, а про людей, про их эмоции, воспоминания и ощущение дома.

А ещё про гармонию с природой. Наблюдая за работой отца и деда, я невольно впитывала принципы экоархитектуры: как важно проектировать здание так, чтобы солнечный свет сам вёл человека по дому, как дерево «дышит» и создаёт особый микроклимат, как даже форма здания может повторять естественный ландшафт. Это были не учебники, а живая наука – через практику, через ощущения.

Именно тогда во мне и проснулось осознание: архитектор – не просто проектировщик, это проводник между природой, культурой и потребностями человека. Мне хотелось не просто строить, а создавать места, где людям будет хорошо, где они будут чувствовать ту же теплоту, что и я в детстве, глядя на работу своих близких.

**«МЫ НЕ ПРОСТО ПРОЕКТИРУЕМ ЗДАНИЯ, МЫ СОЗДАЁМ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОСТРАНСТВА, ГДЕ КАЖДЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАССКАЗЫВАЕТ КАКУЮ-ТО ИСТОРИЮ».**

Склонность к точным наукам: геометрии и черчению – предопределила мой выбор. После окончания Тверского государственного технического университета я продолжила своё обучение в магистратуре Московского государственного строительного университета, а затем оттачивала свои навыки и мастерство



в Международной школе дизайна и в Лондонской школе дизайна – там получила международный диплом. Этот путь научил меня главному – умению объединять функциональность и эстетику. Они не должны противоречить друг другу, наоборот, они дополняют друг друга. Например, минималистичный дизайн, основанный на простоте и чистоте линий, может быть и красивым, и практичным. Пространство, освобождённое от ненужных предметов, способствует лучшему использованию площади и создаёт ощущение лёгкости.

**– Какова философия архитектурного бюро Space Interiors? Есть ли какие-то характерные черты, по которым можно определить стиль и почерк ваших дизайнеров?**

– Space Interiors – это синтез истории, природы и инноваций. Мы не просто проектируем здания, мы создаём эмоциональные пространства, где каждый элемент рассказывает какую-то историю.



Характерные черты нашего стиля:

**Уважение к контексту** – сохраняем дух места, будь то старинный город или природный заповедник.

**Диалог экстерьера и интерьера** – фасады и внутренние пространства дополняют друг друга, с помощью цветов и материалов достигается визуальная согласованность всего проекта.

**Экологичность** – мы используем преимущественно натуральные материалы, подчёркивая их фактуру.

**Индивидуальность** – каждый проект отражает характер заказчика, будь то уютный экоотель или лаконичный бизнес-центр.

Мы создаём не объекты, а впечатления – те, что остаются с людьми на долгие годы.

**– С командой специалистов Space Interiors вы успешно проектируете и создаёте коммерческие объекты для развития индустрии туризма. Какие ключевые факторы вы учитываете при разработке концепции дизайна для гостиниц и туристических объектов?**

– Оформление отелей, ресторанов, гостиниц и других туристических объектов играет ключевую роль не только при создании уютной и привлекательной атмосферы, оно напрямую влияет на коммерческий успех проекта. Каждый туристический объект нацелен на определённую аудиторию. Это могут быть бизнес-туристы, семейные пары, молодёжные компании или пожилые путешественники. И дизайн объекта должен соответствовать интересам и ожиданиям целевой группы. Нужно учитывать, что назначение общественных пространств может подстраиваться под сезонные изменения и различные сценарии использования. Всё более актуальным становится внедрение современных технологий: интерактивные элементы, системы умного дома, беспро-

водной интернет и другие технические достижения делают пребывание гостей более комфортным.

При разработке концепций наших дизайн-проектов для туристической отрасли мы уделяем особое внимание трём вещам: аутентичности, функциональности и эмоциям, которые должны получать люди.

Одна из ключевых задач дизайна туристического объекта – это создание уникальной атмосферы, отражающей местные традиции и культуру. Использование локальных материалов, цветов и элементов декора поможет туристам ощутить местный колорит. Например, для курорта Манжерок на Алтае мы обыграли мотивы золотого шитья, ведь этот древний город славится своими искусными мастерицами-золотошвеями. Элементы золотой вышивки были использованы в текстиле и в оформлении интерьера.

Если говорить о функциональности, для общественных пространств очень важно, чтобы зонирование помещений было интуитивно понятным и простым, а сервисы – доступными.

**«КАЖДЫЙ ВЫПОЛНЕННЫЙ  
НАМИ ТУРИСТИЧЕСКИЙ  
ОБЪЕКТ ЯВЛЯЕТСЯ  
УНИКАЛЬНЫМ И  
“ЖИВЫМ”, ГДЕ МОЖНО НЕ  
ПРОСТО ПЕРЕНОЧЕВАТЬ,  
А ПО-НАСТОЯЩЕМУ  
ПРОЧУВСТВОВАТЬ ДУХ  
МЕСТА И ПЕРВОЗДАННУЮ  
КРАСОТУ ПРИРОДЫ».**

И то, что я особо люблю в каждом проекте, – это создание многомерного опыта для получения всего спектра эмоций, доступных человеку. На зрение мы



можем воздействовать через панорамные окна с видами на главные достопримечательности города; на обоняние – использованием фирменных ароматов в лобби, например для лесных курортов это аромат хвои; на осязание – разнообразием текстур и фактур материалов, например грубого камня или тёплого дерева. Услышав слуха станет продуманная звуковая среда – от утреннего пения птиц до акустики в ресторане, а также очень важно обыграть в дизайне местную гастрономическую тематику.

Виды из окон, запахи, тактильные ощущения – всё это работает на атмосферу и получение определённого эмоционального опыта при соприкосновении с курортом.

**– Какие современные тенденции в архитектуре и дизайне интерьеров вы считаете наиболее актуальными для туристической отрасли?**

– Я бы выделила три основных направления:

**Биофильный дизайн** – интеграция природы в создаваемые интерьеры для улучшения физического и эмоционального состояния человека. Это может быть использование природных натуральных красок, большое количество естественного света за счёт установки панорамных окон и т.д. Концепция биофильного интерьера относительно нова – впервые о ней заговорил профессор социальной экологии Стивен Келлерт. Именно он в 1980-х годах обосновал тот факт, что интеграция природы в жилище человека оказывает на него положительное влияние.

**Использование локальных нарративов.** Это когда гости отеля хотят не просто кровать, а погружение в культуру местно-

сти: в нашем проекте «12 Звёзд» интерьеры переключаются с легендами Тверской земли.

**Технологии незаметного комфорта** – умные системы, не нарушающие эстетику. Это направление становится всё более востребованным.

**– Как вы работаете с местным культурным и историческим наследием при создании дизайна для туристических объектов?**

– К этому вопросу мы подходим очень внимательно и поэтапно:

**Исучаем местные особенности.** Работаем с музеями и архивами: смотрим старые фото, документы и предметы быта. Общаемся с местными жителями, записываем их воспоминания и истории. Исследуем традиционные постройки, ремёсла, природные материалы региона.

**Адаптируем историю под современность.** Например, при перedelке старинного исторического здания амбара в туристический отель мы сохранили оригинальные деревянные балки, сделали их элементом дизайна; добавили современное освещение, которое подчёркивает старинную кладку; перенесли узор с местной вышивки на текстиль и декор.

**Создаём эффект погружения.** Чтобы гости почувствовали связь с местом, мы размещаем старые фотографии – можно отсканировать QR-код и узнать их историю; используем натуральные местные материалы – дерево, камень, глину; добавляем ароматы местных трав или хвои.

Наш ключевой принцип: мы не мифицируем историю, а создаём диалог эпох, где современные стеклянные конструкции могут соседствовать с руб-

леными стенами, если это осмысленно раскрывает идентичность места. Так, в одном из проектов нам удалось сохранить старинную печь, ставни, статуи идолов из дерева и входную группу, превратив их в арт-объекты. Также мы оставили полы из местной лиственницы, обработав их современными методами, и разместили на стенах увеличенные копии старинных открыток с пейзажами Таймыра.

Такой подход делает каждый наш объект уникальным и «живым» – здесь можно не просто переночевать, а по-настоящему прочувствовать дух места и первозданную красоту природы.

**– Есть ли проекты, которыми вы особенно гордитесь? Каковы были ключевые аспекты их успеха?**

– Один из наших самых вдохновляющих проектов – экокурорт на озере Лама, где мы создали настоящее путешествие во времени. Погрузившись в местные легенды и традиции коренных народов Таймыра, мы превратили каждый элемент пространства в увлекательный рассказ: от элементов декора, созданных из корней, выловленных рыбаками (это настоящие артефакты таймырской природы!), до дизайна номеров, вдохновлённого древними петроглифами и пейзажами в разное время года.

Гости не просто отдыхают – они становятся исследователями: могут участвовать в мастер-классах по традиционным ремёслам, слушать вечерние истории у костра от местных сказителей и даже попробовать блюда, приготовленные по старинным северным рецептам. Этот проект, отмеченный премией за устойчивый дизайн, доказывает: настоящий туризм – это когда место начинает говорить с тобой на своём особом языке.

**– Насколько широка география вашей деятельности?**



– География наших проектов – это своеобразная карта вдохновения: от исторических городов Центральной России до современных курортов Краснодарского края. Мы работаем в Московской, Тверской, Новгородской и в Мурманской областях, в Красноярском, Хабаровском и Краснодарском крае, в Республике Алтай и в Северной Осетии – везде, где важно сохранить дух места, но привнести актуальный дизайн-код.

Некоторые объекты буквально притягивают нас своей уникальностью. В экоотелях Карелии и Мурманской области мы обыгрывали фактуру гранита и сосны. В дегустационных клубах полярного круга в Норильске делали отсылки к античной архитектуре и истории местности. В частных резиденциях курорта «Завидово» Тверской области соединили классицизм и скандинавский минимализм.

Сейчас мы изучаем запросы из Сочи и Калининграда – нас интересуют локации, где можно создать диалог между природой, историей и современными технологиями.

Кстати, даже работая в разных регионах, мы сохраняем принцип локального следа: 70% материалов и подрядчиков стараемся находить в радиусе 300–500 км от объекта. Это снижает углеродный след и поддерживает местных производителей.

**«ГЕОГРАФИЯ НАШИХ ПРОЕКТОВ – ЭТО РОССИЯ ОТ ЗАПОЛЯРНОГО КРУГА ДО ЛАЗУРНЫХ ПОБЕРЕЖИЙ, ГДЕ РОЖДАЕТСЯ АРХИТЕКТУРА БУДУЩЕГО, ВОДХНОВЛЁННАЯ ПРОШЛЫМ».**

**– Поделитесь вашими планами на будущее. Какие ещё интересные проекты вам хотелось бы реализовать?**

– Мы с коллегами мечтаем о проекте в формате агроарта – о ферме с арт-резиденциями, где природа, история и современное искусство сливаются в гармонии. И, конечно, продолжаем превращать каждый проект в шаг к более вдохновляющему и осознанному миру.

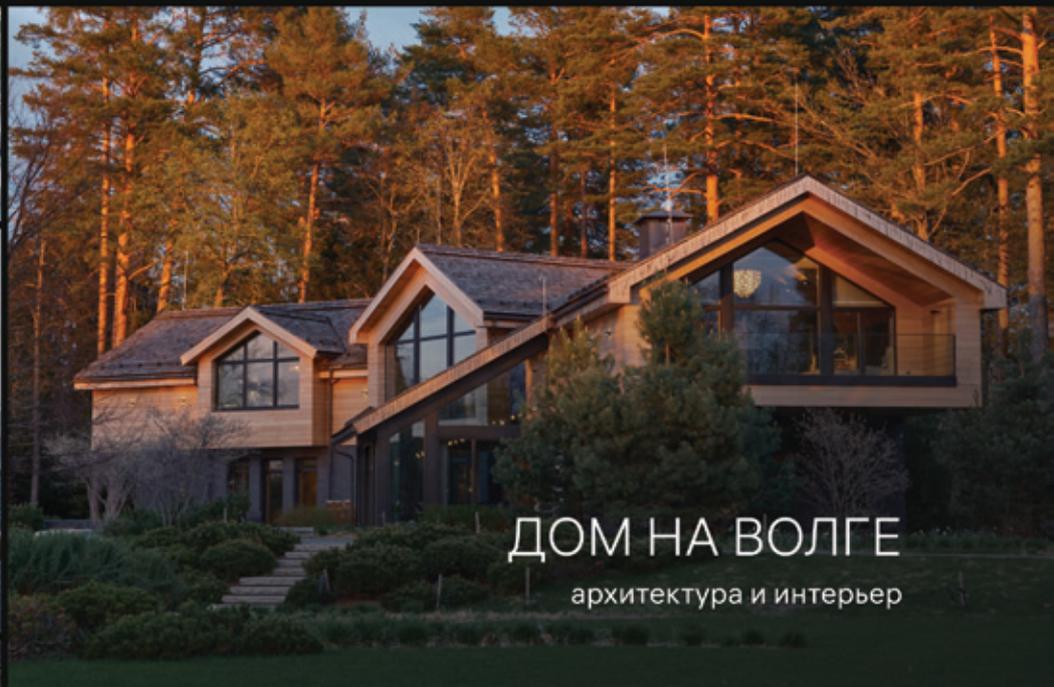
Для нас важно, чтобы архитектура не только притягивала взгляд и завораживала, но и берегла планету. Каждый наш объект – это диалог с будущим.

*Беседовала Анна Добрынина*



# HAUBAUS

ПРОЕКТНО - СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



## ДОМ НА ВОЛГЕ

архитектура и интерьер

*Мои дома живут счастливой жизнью своих хозяев.*

— архитектор Вячеслав Хомутов.



## УСАДЬБА ХРУСТАЛЬНОЕ

архитектура



Бюро «ХАУБАУС» • Санкт-Петербург • улица Блохина 21  
+7 812 498 8508 • +7 921 961 0997  
haubaus@haubaus.ru • haubaus.ru



# ИСКУССТВО КОМФОРТА

Пришло время создать своё место силы, отражающее вашу индивидуальность!

## ■ ДИЗАЙН ВНЕ ВРЕМЕНИ

Премиальные интерьеры, которые остаются актуальными годами.

## ■ ПОЛНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

От концепции до реализации с чёткими сроками.

## ■ ИДЕАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ

Точное соответствие 3D-визуализациям

## ■ ИНТЕРЬЕР ПОД ВАС

Гармоничное сочетание стилей под ваш характер.

## ■ ТЕХНОЛОГИЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Передовые решения для комфорта.

## ■ ПРОЗРАЧНОСТЬ

Работа в рамках бюджета с полной отчётностью.

## ■ РАБОТА С ИСКУССТВОМ

Интегрируем в интерьер произведения искусства для души и инвестиций.

## ■ КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ

Дизайнеры и архитекторы с профильным образованием.

# DESIGN ROCKS

СТУДИЯ ДИЗАЙНА И АРХИТЕКТУРЫ





# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)