

RBC

35/368
ИЮЛЬ 2026



With the
support of the
CCI of Russia

70 ЛЕТ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ



**АРТЁМ
ЧЕСНОКОВ,
«БРИЗ»:
«МЫ СОЗДАЁМ НЕ СТЕНЫ,
А ПУЛЬС ГОРОДА»**

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ_

для бизнеса с комплексной
инфраструктурой

20 +

промышленных,
технологических
и цифровых сервисов
для бизнеса и управления

ЦОДЫ

и IT-инфраструктура

КОФЕЙНИ

и точки питания

СМАРТ-ОФИСЫ

и event-площадки

БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМА

сервисов и услуг

6 ПАРКОВ_

в Московской области

Готовые помещения

от 550 м²



ICPARK ТИТАН

Ленинский городской округ

ICPARK КЛЮЧ

Дмитровский городской округ

ICPARK ЕСИПОВО

Солнечногорский городской округ

ICPARK ЖУКОВСКИЙ

Жуковский городской округ

ICPARK КОЛЕДИНО

Подольский городской округ

ICPARK СЫНКОВО

Подольский городской округ

**INDUSTRIAL
CITY**

официальный
портал

+7 (495) 215-03-95

www.icpark.ru



Реклама

RBG

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 Суворовская

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка:

Елена Кислицына

Фото: Эдуард Целуйко, Андрей Волков,

Роман Новиков

Дирекция развития и PR:

Алена Штукарева, Кира Кузмина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, 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 «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

E-mail: 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. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 35/368 июль 2026

Подписано в печать: 23.07.2026

Дата выхода в свет: 30.07.2026

Тираж: 15000. Цена свободная.

RBG

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: Elena Alexandrova

Designer: Elena Kislitsyna

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Alena Shtukareva, Kira Kuzmina

Photo: Ed Tseluyko, Andrei Volkov, Roman Novikov

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. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

E-mail: mail@b-d-m.ru

Tel.: +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 № 35/368 July 2026

Signed to the press: 23.07.2026

Date of issue: 30.07.2026

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

2	К 70-ЛЕТИЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ
4	ОТ ИПОТЕКИ ДО ДОРОГ: МАРАТ ХУСНУЛЛИН ПРЕДСТАВИЛ ВЛАДИМИРУ ПУТИНУ ИТОГИ МАСШТАБНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
5	«РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК» – МЕСТО ВСТРЕЧИ ЛИДЕРОВ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
6	НОВОСТИ МИНИСТЕРСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
10	ЮРИЙ МУЦЕНЕК: «У СУБЪЕКТОВ РФ ЕСТЬ ЗАПРОС НА РАЗВИТИЕ, А ЗНАЧИТ, ДИНАМИКА БУДЕТ НАРАСТАТЬ»
12	СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК НА ПОРОГЕ НОВОГО ЦИКЛА: АНАЛИТИКА КО ДНЮ СТРОИТЕЛЯ
16	АРТЁМ ЧЕСНΟΚΟV, «БРИЗ»: «МЫ СОЗДАЁМ НЕ СТЕНЫ, А ПУЛЬС ГОРОДА»
26	ДОМ НАЧИНАЕТСЯ С ДОВЕРИЯ: ИРИНА ЛАВРИК О ТОМ, КАК ПОСТРОИТЬ МЕЧТУ «ПОД КЛЮЧ»
30	СВЕТЛАНА ГУНДОРОВА, «РЕСПЕКТ-СТРОЙ»: « МЫ ОТЛИЧНО ЗАРЕКОМЕНДОВАЛИ СЕБЯ НА РЫНКЕ»
32	ЮЛИЯ СОРОКИНА – ОСНОВАТЕЛЬ И ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ СТУДИИ ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА
36	ПАВЕЛ РЕМНЁВ: «МЫ ЗА ТО, ЧТОБЫ КЛИЕНТУ БЫЛО ПОНЯТНО И УДОБНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НАШЕЙ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМОЙ»
40	ТАТЬЯНА ЗАРЕМБО: ИСТОРИЯ АССОЦИАЦИИ, МЕНЯЮЩЕЙ ОТРАСЛЬ
44	АРХИТЕКТУРА ДЕТСТВА: КАК «ЛЕБЕР» СОЗДАЁТ ИГРОВЫЕ ПЛОЩАДКИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

СТРОИМ ИСТОРИЮ ВМЕСТЕ: 70 ЛЕТ ВЕЛИКОЙ ТРАДИЦИИ!

В 2026 году российская строительная отрасль отмечает знаковую веху – 70 лет со дня первого официального празднования Дня строителя. Вспоминаем, как рождалась эта великая традиция, объединившая поколения созидателей.



У ИСТОКОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРИЗНАНИЯ

Официальная история Дня строителя началась 6 сентября 1955 года. Именно тогда Президиум Верховного Совета СССР издал указ об учреждении нового профессионального праздника, закрепив высочайший статус созидательного труда на государственном уровне.

Главным источником вдохновения для этого решения стал самоотверженный труд строителей Жигулёвской ГЭС. Масштаб гидроузла и скорость работ так поразили руководство страны, что чествование мастеров строительного дела решено было сделать ежегодной национальной традицией.

СЕМЬ ДЕСЯТИЛЕТИЙ СОЗИДАНИЯ

Отсчёт 70-летнего юбилея строительной отрасли ведётся от 12 августа 1956 года – дня первого массового торжества. Дебют праздника запомнился масштабными народными гуляниями и совпал с открытием легендарного стадиона «Лужники» в Москве.

Спустя семь десятилетий современное поколение специалистов продолжает эту непрерывную летопись. Опираясь на опыт предшественников, сегодняшние мастера внедряют инновации и возводят города будущего, сохраняя верность традициям качества и надёжности.



ОТ ИПОТЕКИ ДО ДОРОГ: ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР ПРЕДСТАВИЛ ПРЕЗИДЕНТУ РФ ИТОГИ МАСШТАБНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ



В Москве 16 июля состоялась рабочая встреча Владимира Путина и Марата Хуснуллина.

Объём строительных работ в стране с 2020 года увеличился на 34%, а сама отрасль вместе со смежными сферами теперь даёт более 20% ВВП. Итоги масштабного развития жилищного сектора и дорожной сети на рабочей встрече с Президентом РФ Владимиром Путиным подвёл вице-премьер Марат Хуснуллин.

«Благодаря вниманию Президента и поддержке председателя правительства все запланированные на 2025 года показатели были выполнены», – сказал Марат Хуснуллин.

Глава государства обсудил с вице-премьером реализацию нового национального проекта «Инфраструктура для жизни», который комплексно охватил дорожное строительство, модернизацию изношенных сетей жилищно-коммунального хозяйства и благоустройство территорий. По итогам 2025 года в стране зафиксирован максимальный ввод недвижимости на уровне 149,6 млн квадратных метров, включая рекордные за всю историю 63,5 млн квадратных метров индивидуальных жилых домов.

За первые 6 месяцев 2026 года строителям уже удалось сдать 42,8 млн квадратных метров жилья, а также отремонтировать и

построить около 2,4 тыс. километров автомобильных дорог. Важнейшим инструментом поддержки граждан названо сохранение по поручению Президента ключевых льготных ипотечных программ, включая сельскую, ИТ-ипотеку и самую востребованную семейную ипотеку, благодаря которой условия проживания улучшили более 2 млн семей.

Дополнительно в стране набрал обороты механизм комплексного развития территорий, позволивший с 2019 года переселить свыше 1 млн человек из 16,5 млн квадратных метров аварийного фонда. Основой для сбалансированного пространственного развития государства утверждён перечень из 2160 опорных населённых пунктов, где к 2030 году качество среды обитания планируется повысить на 30%. Особое внимание в ходе доклада

вице-премьера было уделено капиталоемким мерам федеральной поддержки регионов через инфраструктурные бюджетные кредиты, объём финансирования по которым уже превысил 420 млрд рублей для 273 одобренных проектов.

Привлечение этих средств позволило обновить более тысячи крупных объектов, модернизировать системы водоснабжения для 8,4 млн граждан и благоустроить почти 81,5 тыс. общественных пространств. До конца 2026 года правительство планирует продлить скоростную трассу М-12 «Восток» до Тюмени, продолжить расширение магистралей М-1 и М-3, а также завершить поставки техники в рамках масштабной программы обновления 22 тыс. единиц общественного транспорта.

Источник: <https://clck.ru/3Us756>

22-24
ОКТАБРЯ
2026

EXPOFORUM



**РОССИЙСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННИК**
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА

СООРГАНИЗАТОРЫ



Минпромторг
России



30-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА «РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК»

С 22 по 24 октября 2026 года Санкт-Петербург соберёт лидеров отечественной промышленности на 30-м юбилейном Международном форуме-выставке «Российский промышленник». Мероприятие пройдёт в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум» и вновь станет одной из ключевых федеральных площадок для обсуждения приоритетов развития национальной промышленности, демонстрации прорывных разработок и оборудования, определения векторов роста в стратегически значимых отраслях промышленного комплекса.

Форум-выставка в этом году проходит под девизом «Объединяя лидеров во благо России». Соорганизаторами проекта выступают Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России) и Правительство Санкт-Петербурга, оператором – компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл».

В 2026 году в ходе Форума-выставки пройдут 150 мероприятий: тематические заседания, презентации, круглые столы и экспозиции по ключевым направлениям развития промышленного комплекса.

В рамках **ОФИЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ** состоятся церемония открытия, обход экспозиций официальными делегациями, пленарное заседание. Впервые будет организовано заседание Координационного совета по промышленности Минпромторга России совместно с Федеральным советом Российского союза промышленников и предпринимателей. Заседание возглавят министр промышленности и торговли Российской Федерации Антон Алиханов и президент РСПП Александр Шохин, а его участниками станут представители всех регионов страны.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА проекта объединит конференции, семинары, бизнес-завтраки, в том числе мероприятия правительства Санкт-Петербурга, комитетов и комиссий РСПП, отраслевых объединений и региональных делегаций, международные мероприятия, связанные с развитием экспорта и импорта. Тематические направления работы – «Технологическое лидерство», «Межотраслевое сотрудничество», «Кадровый потенциал», «Санкт-Петербург – промышленная столица», «Международное сотрудничество и экспорт».

Ожидается проведение совместного промышленного завтрака Минпромторга России и Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга. Будут работать Биржа деловых контактов, Центр деловых контактов, Центр закупок и конкурентных переговоров, Биржа субконтрактинга и аутсорсинга. Запланирована серия церемоний по подписанию партнёрских соглашений.

ЭКСПОЗИЦИЯ ФОРУМА-ВЫСТАВКИ развернётся на 14 000 м², представит промышленный потенциал и достижения ведущих предприятий России. Направления выставочной программы – «Промышленность и предпринимательство» с экспозицией РСПП; «Достижения промышленности и смежных отраслей» с экспозицией Минпромторга России, региональных фондов развития промышленности, компаний и предприятий; Корпоративная выставочная экспозиция «Газпром – территория технологического лидерства» при поддержке ПАО «Газпром»;

«Ассоциации и объединения промышленного развития» и их коллективные экспозиции; «Промышленность Санкт-Петербурга» с экспозицией компаний, предприятий, правительства Санкт-Петербурга; «Промышленная карта России и мира» с экспозицией регионов России, коллективной экспозицией Республики Беларусь и дружественных стран.

Участниками выставочной программы станут 300 компаний, всего запланировано 16 региональных коллективных экспозиций.

В рамках **ПРОГРАММЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА** будут организованы экскурсии на предприятия Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Представители регионов России и других стран примут участие в презентациях и переговорах.

КУЛЬТУРНАЯ ПРОГРАММА включит вечерние приёмы, посещение театров и музеев города.

В ходе **КОНКУРСНОЙ ПРОГРАММЫ** состоятся церемонии награждения победителей тематических и профильных конкурсов.

Важной частью Форума-выставки «Российский промышленник» станут **ПАРТНЕРСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ И ПРОЕКТЫ**. В программе – Бизнес-форум «БРИКС+», Форум Ассоциации производителей вездеходной техники, Конгресс РСБИ «Защита гражданских объектов от ударов беспилотных систем и коммерческая эксплуатация БАС», Форум Ассоциации экспортеров и импортеров.

Одновременно в эти даты проходят мероприятия Комитета по науке и высшей школе: Санкт-Петербургский международный научно-образовательный салон и конгресс «Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке» с участием ведущих образовательных учреждений, школьников, аспирантов, учёных, экспертов-практиков.

География события впечатляет: ожидается, что Форум-выставку «Российский промышленник» посетят 16 000 гостей из 20 стран мира и 80 регионов России, в том числе 4500 участников деловой программы. Освещать работу Форума-выставки будут более 350 журналистов из 200 изданий.

30-й Международный форум-выставка «Российский промышленник» станет важной площадкой для диалога руководителей крупнейших предприятий, представителей органов власти, технологических компаний, финансовых институтов, научного сообщества, малого и среднего бизнеса, международных партнёров. Участники смогут обсудить вопросы модернизации производства, внедрения инноваций, подготовки кадров, импортозамещения, повышения глобальной конкурентоспособности, а также смогут обмениваться лучшими практиками работы, найти партнёров, поставщиков и инвесторов.

МЕСТО ВСТРЕЧИ ЛИДЕРОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

EXPOFORUM

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»
PROMEXPO.EXPOFORUM.RU

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ СОСТОЯНИЕ КОММУНАЛЬНЫХ СИСТЕМ, ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВЫХ И ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Глава Минстроя России Ирек Файзуллин провёл рабочее совещание с регионами по вопросам обеспечения работы коммунальной инфраструктуры и подготовки к отопительному периоду для обеспечения стабильной работы инфраструктуры в субъектах Российской Федерации в осенне-зимний период. Особое внимание уделили приграничным и воссоединённым регионам, Республике Крым и Севастополю.



Со стороны регионов отмечена необходимость обеспечения мероприятий, направленных на повышение надёжности систем тепло-, водоснабжения и водоот-

ведения. В их числе не только обеспечение необходимой численности аварийно-восстановительных бригад и материально-технических ресурсов, но и проведение тренировочных мероприятий, а также организация межрегионального взаимодействия.

Отдельно обсудили вопросы создания резервных мощностей и формирования аварийных запасов, необходимых для оперативного устранения возможных нарушений в подаче тепла и иных коммунальных ресурсов.

Со стороны подведомственных учреждений Минстроя России в рамках коор-

динации и анализа, организованных министерством, предусмотрены мониторинг и контроль подготовки инфраструктуры к отопительному сезону. Системная подготовка к отопительному сезону – один из ключевых приоритетов отрасли, требующий высокой ответственности и плотного взаимодействия регионов, муниципалитетов и ресурсоснабжающих организаций.

Одним из вопросов совещания с регионами стало жилищное строительство. Отметим важность обеспечения показателей и выполнения регионами обязательств, предусмотренных в том числе национальным проектом «Инфраструктура для жизни».

В совещании приняли участие заместители министра и представители профильных подразделений Минстроя России, руководство подведомственных организаций и институтов развития, а также уполномоченные лица от субъектов Российской Федерации.

МИНСТРОЙ РОССИИ АКТУАЛИЗИРУЕТ БАЗОВЫЕ ПРАВИЛА ПЛАНИРОВКИ И ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИЙ

Минстрой России подготовил новую редакцию СП 42.13330.2026 «Градостроительство. Планировка и застройка территорий». Актуализация документа направлена на приведение нормативной базы в соответствие с современными социально-экономическими условиями, требованиями Градостроительного кодекса Российской Федерации и необходимостью повышения качества городской среды.

Обновлённый свод правил является одним из ключевых документов в области градостроительной деятельности, так как его положения формируют единые подходы к территориальному планированию, градостроительному зонированию, планировке и застройке территорий, развитию социальной, инженерной, транспортной, рекреационной инфраструктуры, а также к созданию безопасной и комфортной среды жизнедеятельности. В новом своде правил акцент сделан не только на планировку городских и сельских поселений, но и на комплексное развитие территорий.

«СП 42 – это базовый документ, который напрямую влияет на то, как будут развиваться города, малые населённые пункты и прилегающие территории. Его актуализация важна для каждого региона страны, поскольку именно через градостроительное нормирование закладываются условия для доступности жилья, социальной инфраструктуры, транспорта, общественных пространств и инженерного обеспечения. Обновлённый документ создаёт более гиб-



кую и современную основу для раскрытия градостроительного потенциала территорий, повышения инвестиционной привлекательности и качества жизни граждан», – отметил заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Сергей Музыченко.

В новом своде правил уточнены подходы к определению расчётной численности населения, включая учёт временного населения – туристов, работников, временно пребывающих на территории, а также граждан, проживающих на садовых земельных участках. Это позволит точнее рассчитывать потребность в объектах здравоохранения, торговли, общественного питания, транс-

порта и иных элементах инфраструктуры с учётом фактической нагрузки на территорию.

Особое внимание уделено развитию территорий в сложившейся и стеснённой застройке, реконструкции застроенных территорий, сложным градостроительным условиям.

«Обновлённый СП 42 закрепляет новые стандарты городской мобильности. В документе содержатся требования к организации пешеходных связей, инфраструктуре для микромобильности, перехватывающим парковкам, а также к местам для зарядки электротранспорта. Эти решения создают основу для комфортного и безопасного передвижения по городу – будь то пешком, на велосипеде, самокате или на электро-мобиле.

Документ задаёт современную рамку для развития территорий как крупных агломераций, так малых населённых пунктов и даёт понятный инструмент для грамотного планирования территорий», – подчеркнул директор ФАУ «ФЦС» Владимир Калинин.

Применение обновлённого СП 42 будет способствовать сокращению сроков подготовки градостроительных документов, развитию социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры, росту инвестиционной привлекательности территорий и созданию комфортной, безопасной и устойчивой среды для жизни граждан во всех регионах России.

1,4 МЛН КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ НЕДВИЖИМОСТИ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПО ПРОЕКТАМ КРТ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2026 ГОДА

В России продолжается реализация проектов комплексного развития территорий (КРТ). Этот механизм предполагает строительство современных жилых кварталов с необходимой инфраструктурой – социальными, дорожными, коммунальными объектами. С 2021 года совокупный объём введённой с помощью этого инструмента недвижимости достиг 5 млн квадратных метров, сообщил заместитель председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин.

«Национальный проект “Инфраструктура для жизни” нацелен на комплексное обновление населённых пунктов. В том числе работа ведётся через механизм комплексного развития территорий, который даёт регионам возможность наращивать объёмы жилищного строительства и одновременно формировать комфортную среду для жизни с современными детскими садами, школами, качественными дорогами и благоустройством. За всё время действия механизма введено более 5 млн квадратных метров недвижимости. В том числе в первом полугодии 2026 года сдано 1,4 млн квадратных метров, из них 1,2 млн квадратных метров – это жильё. Сейчас в 81 регионе в активной стадии реализации находится почти 1,5 тыс. проектов КРТ на площади 30,5 тыс. га. Их градостроительный потенциал составляет 223,8 млн квадратных метров недвижимости, включая 168,2 млн квадратных метров жилья», – сказал заместитель председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин.

Помимо реализации уже принятых решений о КРТ, ведётся подбор новых территорий. Сегодня в проработке находится более 2 тыс. таких территорий общей площадью 55,7 тыс. га. Градпотенциал этих проектов составляет 365,1 млн квадратных метров, включая 281,2 млн квадратных метров жилья.

Ещё одна важная социальная задача, которую решает комплексное развитие территорий, – это переселение граждан из непригодных для жизни домов.

«Механизм комплексного развития территорий был предоставлен регионам для качественного обновления населённых пунктов и создания комфортной городской среды. Этот инструмент позволяет построить современное жильё, инфраструктуру и вовлечь в оборот неэффективно используемые земли. Отмечу, что благодаря реализации проектов комплексного развития территорий в настоящее время с начала года расселено свыше 69 тыс. квадратных метров. Порядка 6 тысяч человек смогли улучшить свои жилищные условия, и эта работа продолжается», – сказал первый замминистра строительства и ЖКХ РФ Александр Ломакин.

Оператором программы переселения людей из аварийного жилья выступает Фонд развития территорий (ФРТ).

«В рамках инструмента комплексного развития территорий ФРТ частично компенсирует расходы застройщиков на переселение людей из аварийных домов. В настоящее время расселение непригодного жилищного фонда по проектам КРТ жилой застройки ведётся в 35 регионах. Благодаря этому с 2021 года более 27,4 тыс. чело-



век смогли улучшить свои жилищные условия, расселено свыше 450 тыс. квадратных метров аварийного и ветхого жилфонда. При этом впереди ещё много работы, в связи с чем необходимо наращивать усилия по данному направлению, чтобы условия жизни в регионах становились лучше», – отметил генеральный директор ФРТ Василий Купызин.

По поручению Президента РФ в прошлом году проекты КРТ впервые получили федеральное финансирование. В программу вошли 37 субъектов. Это регионы с низким уровнем бюджетной обеспеченности, а также субъекты, для которых разрабатываются индивидуальные программы социально-экономического развития. Финансирование предоставляется, если в рамках проектов КРТ вместе с возведением жилых домов предусмотрено строительство или реконструкция объектов социальной, транспортной или коммунальной инфраструктуры. Благодаря программе субсидирования КРТ на сегодня введено 5 объектов, начато строительство ещё 9 детских садов, 5 школ, 6 дорог и 10 объектов технологических сетей. Общий объём введённого в эксплуатацию жилья по таким проектам превышает 800 тыс. квадратных метров.

В МИНСТРОЕ РОССИИ ОБСУДИЛИ КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ПОДГОТОВКУ К ОСЕННЕ-ЗИМНЕМУ ПЕРИОДУ

В центре внимания были актуальные вопросы сотрудничества, направленного на решение задач в сфере развития инфраструктуры и надёжного энергоснабжения, а также технологическое присоединение новых объектов.

Минстрой России участвует в реализации проектов по подключению к электросетям. Особое внимание уделяется оптимизации процедур технологического присоединения и внедрению новых клиентских сервисов.

Одним из приоритетных направлений остаётся подготовка к осенне-зимнему периоду (ОЗП) в субъектах РФ. Представители ПАО «Россети» принимают активное участие в заседаниях федерального

штаба по ОЗП, где обсуждаются вопросы подготовки и бесперебойного прохождения отопительного сезона. В рамках подготовки к ОЗП компания обеспечивает готовность резервных источников питания.

Прохождение осенне-зимнего периода находится на особом контроле Минстроя России. Эта работа ведётся на постоянной основе с привлечением региональных властей и других ведомств.

Обсудили восстановление энергетической инфраструктуры приграничных и воссоединённых регионов. Ведётся работа по восстановлению энергообъектов, замене оборудования и строительству новых линий электропередачи.

Взаимодействие Минстроя России и ПАО «Россети» направлено на повышение надёжности электросетевого комплекса и реализацию программ социально-экономического развития регионов.

Глава Минстроя России Ирек Файзуллин вручил Андрею Рюмину и Алексею Мольскому ведомственные награды.

В МИНСТРОЕ СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ РАБОЧЕЙ ПОДГРУППЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ЖКХ

Заседание прошло под председательством министра строительства и ЖКХ РФ Ирека Файзуллина. В мероприятии приняли участие замминистра Константин Михайлик, а также представители профессионального экспертного сообщества и компаний, работающих в сфере информационной безопасности.



Обсудили текущие результаты работы и дальнейшие планы по обеспечению кибербезопасности, повышению устойчивости цифровой инфраструктуры и внедрению современных механизмов, а также рекомендации по обеспечению безопасности «умных домов».

Тема кибербезопасности в настоящее время особенно актуальна. Для Минстроя России в этом направлении важное значение имеет системный подход к кибербезопасности, формируемый с учётом опыта других органов государственной власти и рекомендаций силовых ведомств.

На сегодняшний день выстроена цифровая вертикаль управления в строительстве. Единое информационное пространство позволяет объединить регионы, федеральный центр и участников рынка в рамках общих целей.

В рамках обеспечения информационной безопасности строительной отрасли и ЖКХ выделено несколько основных направлений, которые были отражены в профильной дорожной карте. Среди них:

- проведение кибериспытаний ИТ-организаций в области разработки программного обеспечения для строительной отрасли;

- создание ведомственного и отраслевого центра государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак в строительной отрасли и ЖКХ.

Отдельное внимание уделили влиянию цифровой трансформации отрасли на уровень информационной безопасности. Активное использование облачных сервисов, ТИМ-систем и IoT-устройств требует комплексного подхода к защите технологических и управленческих процессов.

ДОЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ПРИМЕНЯЮЩИХ ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ, ДОСТИГЛА ПОЧТИ 50%

По итогам II квартала 2026 года доля российских застройщиков, применяющих или пилотирующих технологии информационного моделирования (ТИМ), достигла 49%. Это на 2 процентных пункта выше показателя предыдущего квартала.

На сегодняшний день почти половина застройщиков применяет технологии информационного моделирования. Такие инструменты используются в 84 регионах страны. Цифровые двойники зданий дают возможность сократить инвестиционно-строительный цикл, повысить прозрачность рабочих процессов и минимизировать ошибки на всех стадиях реализации проектов.

Технологии информационного моделирования сегодня применяются при возведении 46% общего объёма строящегося жилья в стране. Наиболее высокий уровень внедрения ТИМ сохраняется в регионах с высокой строительной активностью.

Лидером остаётся Центральный федеральный округ, где такие технологии применяются при строительстве 81% жилья. Высокие показатели демонстрируют Южный федеральный округ – 73% и Уральский федеральный округ – 71%.

«Сегодня технологии информационного моделирования становятся неотъемлемой частью работы девелоперов. Цифровая

модель объекта объединяет все данные на протяжении жизненного цикла проекта – от проектирования до эксплуатации. Это позволяет снизить количество ошибок, повысить прозрачность взаимодействия между участниками строительства и в итоге обеспечить более высокое качество реализации проектов», – подчеркнул замминистра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик.



КАЖДЫЙ СЕДЬМОЙ ЖИТЕЛЬ СТРАНЫ ПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИЛОЖЕНИЕМ «ГОСУСЛУГИ ДОМ»: АУДИТОРИЯ СЕРВИСА ПРЕВЫСИЛА 20 МЛН ЧЕЛОВЕК

Аудитория мобильного приложения «Госуслуги Дом» превысила 20 млн пользователей. Сегодня сервисом пользуется почти каждый седьмой житель страны.

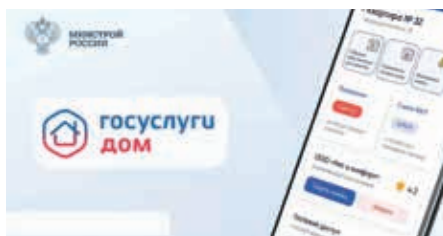
Интерес к приложению продолжает расти: за май его установили почти 1 млн человек.

Жители используют «Госуслуги Дом» для решения повседневных вопросов, связанных с управлением многоквартирным домом. Через приложение можно передать показания приборов учёта, оплатить жилищно-коммунальные услуги, отправить обращение в управляющую организацию, принять участие в общем собрании собственников, получить информацию о доме или воспользоваться гостевым доступом, чтобы помочь родственникам с решением жилищно-коммунальных вопросов или управлять арендным жильём. По мере появления новых пользовательских сценариев сервис становится частью повседневной жизни жителей, а аудитория продолжает расти.

Экосистема «Госуслуги Дом» развивается и за пределами мобильного приложения.

В МАХ создано более 539 тыс. официальных домовых чатов, которые стали единым пространством для общения жителей и взаимодействия с управляющими организациями. Здесь же доступны официальный чат-бот и мини-приложение «Госуслуги Дом», позволяющие передавать показания приборов учёта, направлять обращения и пользоваться основными сервисами ЖКХ, не выходя из мессенджера.

«Мобильное приложение «Госуслуги Дом» сегодня является одним из самых востребованных цифровых сервисов в сфере



ЖКХ. Оно доступно жителям многоквартирных домов по всей России, помогает решать широкий круг жилищно-коммунальных вопросов в цифровом формате. Достижение отметки в 20 млн установок стало возможно благодаря востребованной функциональности сервиса, совместной работе регионов и труду команды оператора ГИС ЖКХ, которая развивает приложение», – отметил заместитель министра строительства и ЖКХ Российской Федерации Константин Михайлик.

«Запуск мобильного приложения «Госуслуги Дом» многократно увеличил использование сервисов ГИС ЖКХ гражданами, став для миллионов жителей точкой входа в систему. Мы анализируем, какие функции жители используют чаще всего и где цифровые инструменты могут сделать решение повседневных вопросов проще. Именно пользовательский опыт определяет, как будет развиваться «Госуслуги Дом» дальше», – отметил генеральный директор АО «Оператор информационной системы» Александр Абрамков.

РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ) ПРОДОЛЖАЕТ УЧАСТВОВАТЬ ВО ВСЕРОССИЙСКОМ КОНКУРСЕ ПО СОЗДАНИЮ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Регион направил 17 проектов на V Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды для регионов ДФО.

Заявки муниципальных образований были рассмотрены на заседании Межведомственной комиссии под председательством первого заместителя председателя правительства республики Дмитрия Садовникова. Конкурс проводится в рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» национального проекта «Инфраструктура для жизни», реализуемого по инициативе Президента России Владимира Путина.

Одним из таких проектов стал сквер Славы ветеранов боевых действий «Ерегей», разработанный архитектурным бюро «База 14» для села Бердигестях Горного района. Для его реализации выбран пустующий земельный участок, расположенный в самом густонаселённом районе села по улице Парфёнова. Планируется, что в центре сквера будет установлена 10-метровая стела со звездой и скульптура «Солдат и мать». Пространство будет полностью безбарьерным, с широкими дорожками, а для озеленения выбраны берёзы и сибирская ель.

Среди представленных проектов – впервые село Найба Булунского улуса с набережной «Наман», разработанной студией GRD: проект реализуется в две очереди и предполагает создание тёплого многофункционального павильона с кафе, амфитеатром и игровым оборудованием, что позволит использовать пространство круглый год.

Ещё один пример проекта – набережная имени первого президента Якутии Михаила Ефимовича Николаева в Жиганском (эвенкийском национальном) наслеге, разработанная архитектурным бюро NOMADO. Проект вдохновлён воспоминаниями Михаила Ефимовича о детстве на берегу реки Лены и включает концепцию «Пяти китов образования». Здесь планируется разместить памятник М.Е. Николаеву, детскую игровую площадку с музыкальными элементами и событийную зону для мероприятий.

В конкурсе также участвуют Покровск, Удачный, Майя, Чульман, Амга, Сунтар,

Среднеколымск, Верхневилуйск и Алдан. Впервые – Усть-Нера, Сангар, Кысыл-Сыр, Пеледуй.

Приём заявок завершился 20 июня, а итоги конкурса Минстрой России подведёт до 1 сентября 2026 года.

Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды проводится с 2018 года. За это время Якутия одержала 33 победы и привлекла 2,245 млрд рублей федеральных средств на новые парки, скверы, площади и набережные по всей республике. Всего с 2018 года победителями конкурса стали 1609 проектов из 924 населённых пунктов 85 субъектов РФ. Из них на сегодня реализовано 1159 проектов: 497 парков, 227 набережных, 197 площадей, 238 улиц и пешеходных зон.



Источник: <https://minstroyrf.gov.ru/press/?d=news>

ЮРИЙ МУЦЕНЕК:

«У субъектов РФ есть запрос на развитие, а значит, динамика будет нарастать»

Статс-секретарь, заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Юрий Муценек рассказал о модернизации коммунальной инфраструктуры, о реализации программы комплексного развития территорий и о приоритетах в законотворческой деятельности.



– Завершился первый год реализации национального проекта «Инфраструктура для жизни». Какие регионы лидируют в его реализации?

– Можно выделить лидеров по некоторым ключевым направлениям. Например, по динамике ввода жилья наибольших показателей достигли Чукотский автономный округ, Магаданская область, Алтай, Хакасия и Тыва. По абсолютному вводу – Москва и Московская область, Краснодарский край, Ленинградская область, Татарстан.

В рамках реализации проектов комплексного развития территорий (КРТ) стоит выделить Кемеровскую область, Чеченскую Республику, Бурятию и Пермский край.

По сокращению инвестиционно-строительного цикла наилучшие показатели у Москвы, Сахалинской, Смоленской и Магаданской областей. Особый рост показал Пермский край, который за год поднялся с 12-го на 3-е место. Такие показатели – результат совместной комплексной работы. Ежедневно министр проводит совещания, на которых обсуждаются текущие вопросы и передовые практики. И главное – мы видим, что у субъектов РФ есть запрос на развитие, а значит, динамика будет нарастать.

– Насколько существенно удалось сократить цикл строительства по России в целом?

– Мы уменьшили инвестиционно-строительный цикл с 1300 дней в 2024 году до 1250 дней в 2025 году. К 2030 году этот показатель планируем сократить до 1000

дней. Один из инструментов, направленных на уменьшение сроков и более эффективное использование бюджетных средств, – институт типового проектирования. Благодаря использованию типовых проектов обоснование стоимости становится более прозрачным, а бюджетное планирование – более точным.

– Каких результатов достигли в сфере ЖКХ?

– Регионы продолжают работу по обновлению жилого фонда. За 2025 год в субъектах РФ выполнен капитальный ремонт почти 50 тыс. многоквартирных домов, улучшены условия для 7,5 млн человек, заменено почти 20 тыс. лифтов. По федеральному проекту «Модернизация коммунальной инфраструктуры» построено и реконструировано более 1300 объектов тепло- и водоснабжения, водоотведения. Количество аварий на сетях сократилось на 30%. Работа в этом направлении продолжается.

Также ведётся системная работа по совершенствованию регулирования. Например, сформирована правовая основа единой системы учёта жилфонда на базе ГИС ЖКХ. Введены требования к материально-техническому обеспечению и персоналу для управляющих организаций и тех, кто претендует на получение лицензии на управление. Законодательно установлена обязанность управляющих организаций предоставлять отчёты по итогам года по единой форме отчёта. Кроме того, введены ограничения для недобросовестных управляющих компаний.

– Сколько федеральных законов по линии Минстроя приняли в 2025 году и сколько сейчас в работе?

– Благодаря совместной работе с депутатами Госдумы и сенаторами РФ в сфере строительства и ЖКХ за 2025 год было принято 22 федеральных закона, 146 правительственных актов и 51 приказ Минстроя России. Сейчас у нас в работе более 24 законопроектов.

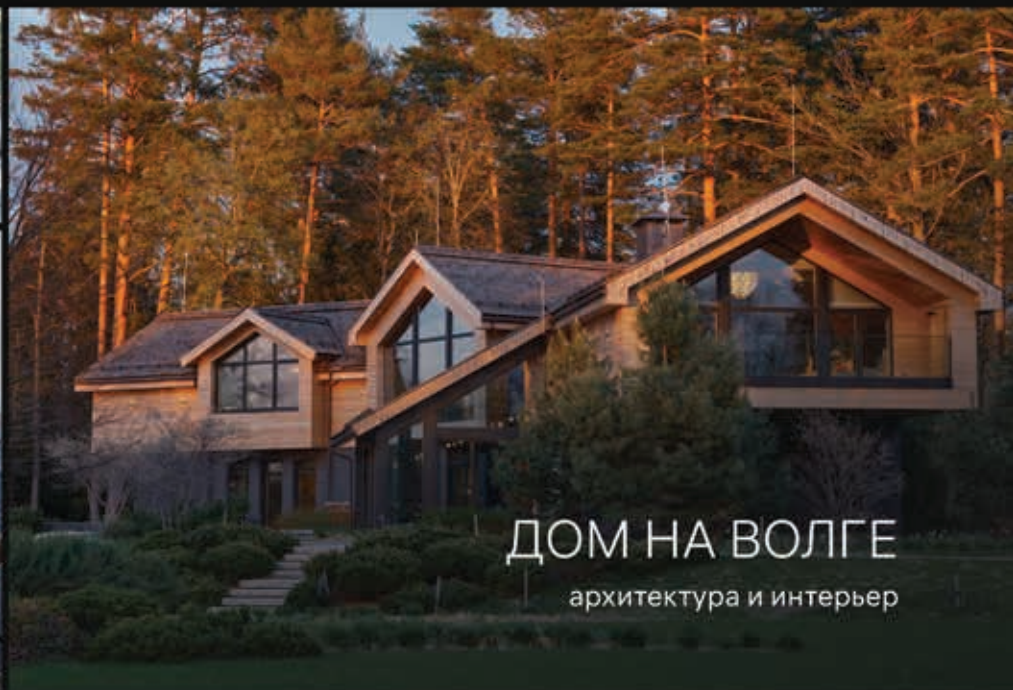
– Какие приоритеты в законотворческой деятельности в этом году?

– Среди приоритетов законотворческой деятельности можно выделить как системные, так и точечные мероприятия. Например, мы ведём работу по дальнейшей доработке механизма КРТ. Этот вопрос обсуждался на ежегодном совещании председателя Совета Федерации Валентины Матвиенко со статс-секретарями – заместителями руководителей федеральных органов исполнительной власти. Во-первых, это инициатива по наделению органов исполнительной власти субъектов РФ правом на принятие решения о КРТ по федеральным земельным участкам, по которым принято решение о передаче регионам полномочий по управлению и распоряжению ими. Во-вторых, это временная норма, которая даёт возможность продлить договор о КРТ во внесудебном порядке.

<https://minstroyrf.gov.ru/press/intervyu-stats-sekretarya-zamestitelya-ministra-stroitelstva-i-zhkhk-yuriya-mutseneka-informatsionno/>

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



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК НА ПОРОГЕ НОВОГО ЦИКЛА: АНАЛИТИКА КО ДНЮ СТРОИТЕЛЯ

Текущий 2026 год становится для отрасли временем осмысленного перехода – от рекордных объёмов прошлых лет к качественной трансформации. Рынок перестраивается, накапливает потенциал и готовится к новому витку развития. В преддверии профессионального праздника разбираем ключевые тренды.

ЦИФРЫ ГОВОРЯТ О КОРРЕКЦИИ, НО НЕ О КОЛЛАПСЕ

По данным Росстата, в первом полугодии 2026 года в России введено 42,76 млн м² жилья. Снижение на 18% к рекордному 2025 году – это не драма, а естественное охлаждение после перегретого рынка. Многолетний бег на рекордной скорости не может длиться вечно, и текущая пауза – это возможность для переосмысления стратегий.

Примечательно, что в июне 2026 года в стране сдали 7,8 млн м² жилья – на 4,1% больше, чем в июне 2025-го. Это говорит о том, что рынок постепенно находит новую точку равновесия.

РЕГИОНЫ – ЛОКОМОТИВЫ РОСТА

Вопреки общей тенденции, ряд регионов демонстрирует впечатляющие результаты, становясь точками роста для всей отрасли.

Московская область остаётся безусловным лидером по объёмам ввода – 4,42 млн м² в первом полугодии. Москва показала рост на 9,1% (2,8 млн м²), Татарстан – прирост на 1,4% (почти 2,3 млн м²), а Свердловская область – рост на 20% (почти 2 млн м²).

*Ввод жилья в России
в первом полугодии
2026 года составил*
42,76 млн м².

*В структуре
ввода более 60%
приходится на
индивидуальное
жилищное*

строительство –
26,62 млн
«квадратов».

«Успешные регионы демонстрируют, как работает системный подход: поддержка застройщиков, развитие инфраструктуры и грамотная градостроительная политика дают результат даже в сложных макроэкономических условиях», – отмечают эксперты.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: РЫНОК ОЧИЩАЕТСЯ

Рынок стройматериалов переживает фазу осознанной трансформации. По прогнозам «Союзцемента», потребление цемента в 2026 году может составить около 52 млн тонн, что на 15% ниже показателей 2025 года (61 млн тонн). Загрузка производственных мощностей находится на уровне около 60%.

Уже по итогам января 2026 года отмечалось снижение потребления цемента на 28% по сравнению с январём прошлого года. В числе причин – сокращение программ жилищного строительства, высокая ключевая ставка, закрытие льготных ипотечных программ и низкая покупательная способность.

РЕГИОНЫ – ДРАЙВЕРЫ 2026 ГОДА

- **Свердловская область:**
рост ввода жилья на **20%**.
- **Москва: +9,1%** к прошлому году.
- **Татарстан: +1,4%** при общероссийском тренде на снижение.
- **Лидер по объёму: Московская область – 4,42** млн м².

СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА: УПРАВЛЯЕМАЯ ДИНАМИКА

Инфляция издержек остаётся в рамках плановых показателей. Согласно письму Минстроя РФ от 26 января 2026

года, индексы изменения сметной стоимости проектных работ к уровню цен 2025 года составляют 1,13, изыскательских работ – также 1,13. Рост по отношению к I кварталу 2025 года (за год) составляет 9,4%.



При этом важно отметить: индексы на II квартал 2026 года уже выпущены, что позволяет строительным компаниям вести плановую работу с учётом актуальных ценных параметров.

ИПОТЕКА: ОТ ПИКОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ К ПОСТЕПЕННОМУ СНИЖЕНИЮ

В начале июля средневзвешенная ставка по рыночной ипотеке на первичном рынке достигла 18,71%, на вторичном – 18,67%. Однако, по данным аналитиков, на старте 2026 года ставки достигали 22–23%, т.е. доступность кредитов постепенно улучшается.

Доля льготных программ, которая в 2024–2025 годах превышала 80%, впервые с 2022 года опустится до 50%. Несмотря на рост ставок, объёмы выдач восстанавливаются: в 2026 году банки выдадут 1,0–1,1 млн кредитов (на 10–15% больше, чем в 2025 году).

ЧТО ЖДЁТ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2026 ГОДА

Отрасль вступает в новую фазу, где побеждают не те, кто строит быстрее, а те, кто строит эффективнее.

Сценарное планирование становится обязательным инструментом. По прогнозам НКР, среднегодовое значение ключевой ставки Банка России составит 14–14,5%. При этом инфляция ожидается на уровне 4,5–5,5%.

Диверсификация портфеля – ещё один ключевой тренд. Компании активно входят в инфраструктурные проекты, осваивают новые форматы жилья, в том числе ИЖС, который продолжает занимать более 60% в структуре ввода.

Цифровизация и управление цепочками поставок выходят на первый план. Те, кто уже выстроил прозрачную систему закупок и логистики, сегодня чувствуют себя увереннее конкурентов.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

День строителя в 2026 году – профессиональный праздник, который совпадает с периодом переоценки ценностей. Отрасль, прошедшая через годы рекордного роста, сегодня приобретает новые компетенции: учится работать в условиях высокой ключевой ставки, грамотно управлять рисками и находить точки роста там, где другие их не видят.

Строительный рынок России входит в новый цикл развития – более зрелый, взвешенный и технологичный. Уверенность в завтрашнем дне, профессионализм и способность адаптироваться к изменениям – вот главные качества, которые позволят отрасли с честью пройти текущий этап и выйти на новые рубежи.

Источники:

Росстат. Оперативные данные о вводе жилья в Российской Федерации за январь-июнь 2026 года; <https://realty.rbc.ru/news/6a573d009a79475fb7d146b2> (публикация данных Росстата).

Минстрой России. Письмо о рекомендуемой величине индексов изменения сметной стоимости проектных и изыскательских работ на II квартал 2026 года от 8 апреля 2026 г. № 20212-ИФ/09; https://xn--e1aaxbnlze.xn--p1ai/press-tsentr/novosti/rekomenduemaya_velichina_indeksov_izmeneniya_smetnoy_stoimosti_proektnykh_i_izyskatelskikh_rabot_na/

«Союзцемент». Прогноз потребления цемента в 2026 году; <https://m.interfax.ru/1072035>

Полный текст прогноза трендов строительного рынка на 2025–2026 годы опубликован на сайте СПО «СпроектЭксперт»; <https://sro-nostroy-nopriz.ru/post/fhkuz9l3g1-prognoz-trendov-stroitel'nogo-rinka-na-20>

Загрузка российских цементных заводов в 2026 году составляет около **60%**. При этом продолжает расти импорт цемента – его доля увеличилась с **5,4%** в 2024 году до **6,2%** в 2025-м.



ПРОГНОЗ ПО ИПОТЕЧНЫМ СТАВКАМ НА 2026 ГОД

По оценкам экспертов, во втором полугодии рыночные ставки по ипотеке могут опуститься до коридора **16,5–17,5%**. При оптимистичном сценарии (снижение ключевой ставки до **12–12,5%** к декабрю) стоимость жилищного кредита теоретически может приблизиться к **15%**.



«МЫ СОЗДАЁМ НЕ СТЕНЫ,
А ПУЛЬС ГОРОДА»

АРТЁМ ЧЕСНОКОВ —

о промышленности
как искусстве

Артём Чесноков – коммерческий директор компании «Бриз», которая строит технопарки, производственные коворкинги и заводы «под ключ» в черте города. Артём не боится говорить о сложном просто. За его плечами больше 20 лет в девелопменте: от загородной недвижимости и промышленных объектов до жилых комплексов. Сейчас «Бриз» проектирует и строит объекты, которых на петербургском рынке ещё не было, развивая новое для региона направление – Light Industrial. Флагманский проект компании – технопарк I618 на Литовской улице и Полюстровском проспекте – уже привлёк крупного резидента: производителя медицинского оборудования «Эндо Старс» в формате Build-to-Suit. А в июне 2026 года «Бриз» подписал с городом соглашение об инвестициях более 5 млрд рублей в программу «Городские технопарки».

Мы поговорили с Артёмом о том, как промышленность перестаёт быть «серым поясом», почему девелоперы не хотят браться за индивидуальное строительство под заказчика и каким ему видится Петербург через 15 лет. Интервью получилось объёмным, честным и, как сам герой говорит о своих проектах, без фальши.

– Артём, на рынке строительства и девелопмента вы уже второе десятилетие и много раз выступали на страницах нашего издания. Но сегодня компания «Бриз», которую вы представляете, всё чаще ассоциируется не просто с девелопментом, а с созданием экосистем инноваций. Это ребрендинг или глубокая трансформация бизнес-модели?

– Я довольно долго занимался загородным строительством, но сегодня мы создаём новый продукт, который неизвестен в Санкт-Петербурге и не до конца изучен. Поэтому это даже не ребрендинг. Это можно назвать глубокой трансформацией бизнес-модели, и на сегодняшний день это дорога, которая обусловлена тенденциями и внешними факторами. Мы как компания шли к этому достаточно долго. Сначала мы были «клендлордами» – занимались подготовкой земельных участков под жильё, потом начали строить загородную и жилую недвижимость. А сейчас уже второй год занимаемся новым для региона направлением – промышленными индустриальными технопарками. Light Industrial – это полноценная сложная экосистема, неразрывно связанная с городом.

«Мы создаём не стены, а пульс города».

– Ваша миссия звучит как «Создание экосистемы инноваций». Насколько сложно реализовать это в условиях, когда рынок коммерческой недвижимости Петербурга остаётся консервативным?

– Немного не так: мы создаём экосистему города, экосистему близости рабочего места к жилью. И не просто рабочего места в абы каком помещении. Мы привыкли, что в современных бизнес-центрах работают

офисные сотрудники, в удобных ТЦ люди делают покупки и отдыхают. Так вот, наша задача – чтобы промышленность, предприятия тоже работали в хороших местах: с инфраструктурой, с благоустройством, с качественными услугами управляющей компании, в красивых зданиях. Подчеркну: люди, которые занимаются реальным сектором бизнеса, – не коммерцией, а именно производством: производством продуктов питания, фармацевтикой, биологией, электроникой, сборкой, швейным производством, типографиями, металлообработкой. Мы создаём многофункциональные комплексы, промышленные коворкинги, офисы – названий много, но суть одна: любой бизнес может найти у нас помещение или построить под себя здание.

– «Бриз» работает в Петербурге больше 10 лет. За это время вы видели разные тренды. Но сегодня вы не просто строите здания, вы меняете ландшафт целых кварталов. В чём главная миссия девелопера в историческом городе? Мы должны сохранять «фасад» или создавать новую ткань внутри?

– «Бриз» работает в Петербурге достаточно давно как группа компаний. Есть управляющая компания, есть «Бриз Девелопмент», которая занимается строительством, разработкой и проектированием. Это экосистема внутри компании. И нет, мы не сохраняем фасады. К сожалению. Подчеркну: речь не идёт об исторических зданиях, находящихся под охраной. А доставшийся нам «серый промышленный пояс» не очень подходит к текущим реалиям. Старые промышленные здания можно с трудом приспособить к современным технологиям, к бизнес-процессам. Поэтому мы заново создаём внутреннюю ткань, но при этом заботимся о внешнем облике здания, о том,

чтобы оно было красивым, вписывалось в архитектуру. Чтобы не было вычурным или, наоборот, серым и непривлекательным. Мы создаём правильные красивые здания, в которых хочется работать. Мы надеемся, что это будут не просто первые технопарки, а пример того, что создавать промышленные здания можно так же красиво, как те, где располагаются музеи, выставочные комплексы, бизнес-центры. Мы строим в пешей доступности от метро. Понимаем, что удобство для сотрудников: быстро оказаться дома или на работе, не пересекая весь город, – важный фактор. Плечо логистики для завоза сырья и его распределения по городу тоже минимизирует затраты. Такой подход снижает и нагрузку на транспортные артерии. Если обобщить, я бы сказал так: мы создаём не стены, а пульс города!

– В культурной столице традиционно сильный запрос на эстетику. При этом промышленность исторически скрывалась за заборами в промзонах. Как Light Industrial может изменить имидж промышленности в городе? Сделать заводы лицом Петербурга – это утопия?

– В культурной столице действительно очень консервативные жители. Мы не привыкли доверять чему-то новому и этим, пожалуй, отличаемся. Промышленные кварталы Питера традиционно скрывались за высокими бетонными заборами. Light Industrial может не просто изменить промышленность города, он может сделать заводы действительно лицом Петербурга и укрепить статус города как лидера промышленности и производства. Мы всегда на первой линии – фасадами на улицы. Мы не прячемся за заборами, открыты и для резидентов, и для горожан. Производственное здание может существовать рядом с жилым кварталом, более того, украшать его своим изяществом.

«Промышленность не то чтобы возвращается в центр – она занимает своё место в черте города».

«Мы не делим резидентов на сегменты. Для нас все важны и нужны».

– В ваших материалах есть фраза: «Технопарк I618 – это пространство, где идеи рождаются в коллаборациях». Но чтобы коллаборация случилась, нужны не просто стены, а атмосфера. Как архитектура, свет, планировки влияют на рождение инноваций? Вы сознательно уходите от «серого бетона» к чему-то более жизнеутверждающему?

– Это не про стены и не про инженерные решения, это, скорее, про коллаборации резидентов между собой, про бизнес, про смежные направления. Любой резидент технопарка существует в деловой экосистеме. Именно деловая архитектура технопарка и атмосфера бизнеса рожают

инновационные идеи. Например, сосуществование швейного производства, металлообработки и детейлинга могут родить новый продукт – скажем, инновационные кресла для автомобилей. Разные направления бизнеса, оказавшись соседями, сливаются и делают один продукт, востребованный в условиях импортозамещения. Мы сознательно уходим от серых зданий. Мы делаем всё красиво и так, чтобы это было невозможно повторить. С каждым новым проектом всё интересней, продуманней. И в этом нам помогают наши резиденты – мы стараемся, чтобы у клиента было как можно меньше вопросов по обустройству.

– Сегодня много говорят про разрыв шаблона, когда промышленность возвращается в центр. Как вы видите образ города будущего через 10 лет? Каким должен быть Петербург, чтобы в нём хотели жить, работать и творить, в частности технологические предприниматели?

– Разрыв шаблона происходит достаточно часто. Я всегда говорю: любой кризис – это два пути развития. Либо ты соглашаешься, что всё плохо, и падаешь вниз. Либо ты говоришь: есть проблема, и это мой шанс быть сильнее, придумать новый продукт. Если что-то исчезло с полок магазина, значит, я должен это произвести. Что может быть интереснее, когда есть спрос и ты производишь товар, который раньше не мог производить, потому что его завозили по дешёвой цене? Промышленность не то чтобы возвращается в центр – она занимает своё место в черте города. Утопично мнение, что вся промышленность должна быть за городом. Она может и должна жить

рядом с нами. Это помогает городу и людям чувствовать себя свободнее, меньше тратить времени на дорогу. Человек, который живёт рядом с технопарком и работает в нём, имеет пешую доступность не только к метро, но и до дома. Он может даже на обед домой ходить. И это правильная модель города.

– В июне 2026 года вы подписали стратегическое соглашение с Комитетом по промышленной политике об инвестициях более 5 млрд рублей в «Городские технопарки». Что это за программа и чем городские технопарки от «Бриза» отличаются от технопарков конкурентов?

– Мы очень рады, что Комитет по промышленности нас заметил и одобрил нашу идею. Администрация города понимает, что промышленность должна существовать в городе – это её законное место. Это не просто какая-то программа, это новое направление. Мы меняем жилые дома, торговые комплексы, появляются рестораны, коворкинги, общественные зоны – места, где люди живут и тратят деньги. Мы как инвесторы и город как наша поддержка заботимся о том, чтобы люди могли зарабатывать. Задача городских технопарков – сделать город сильнее. Новые технопарки состоят из высокотехнологичных зданий в 5, 7, 10 этажей, где размещается множество разных бизнес-процессов в одномоментно. Сегодня у предпринимателя склад в одной стороне, производство – на другой, офис – в центре... Неудобно и затратно. Технопарк объединяет это всё. Он даёт возможность создать систему бизнеса внутри большой коллаборации смежных производств.





– **Соглашение предполагает создание не менее 3000 рабочих мест и 75 тысяч квадратных метров площадей. Это на одной площадке или это будет сеть объектов по Питеру? Какова роль города – только административная или есть финансовая поддержка?**

– Это одна локация, всё собрано в одном месте. Соглашение предполагает, что мы строим на своей земле за свои средства 75 тысяч квадратных метров. Один из проектов – технопарк I618 на Литовской, 16 (второй – Волковка). Название лаконичное: I – это Литовская, 16, а I618 – золотое сечение в архитектуре. Три очереди общей площадью 25 тысяч квадратных метров. Первая очередь полностью реализована ещё в прошлом году, вторая уже в рознице. Третью мы согласовали АГО, сейчас продаём как Build-to-Suit. Я надеюсь, что рабочих мест будет не 3000, а больше. Третья очередь – самая большая, два блока общей площадью 15 тысяч квадратных метров: четырёх- и пятиэтажный. Город помогает административным ресурсом, Комитет промышленности – поддержкой. По поводу финансовой поддержки – это вопрос вторичный. Сейчас идёт оформление федерального статуса технопарка для I618. Когда мы его достигнем, могут быть дополнительно выделены ресурсы в виде компенсации за инженерную подготовку, но это не основная задача. Статус позволяет создать экосистему не только удобную, но и выгодную для резидентов – это свободная экономическая зона с преференциями по налогообложению. Это накладывает ответственность: мы не можем продавать помещения в большом количестве инвесторам – максимум 20%. Остальными должны быть конечные клиенты. Но мы и строим

под них – знаем их боли, требования, ресурсы. Мы ориентированы на них.

– **За I квартал 2026 года в Петербурге ввели 26 тысяч квадратных метров Light Industrial – на 44% больше, чем за весь 2025 год. При этом доля Петербурга в общероссийском объёме сегмента – всего 8%, и в этом он уступает Москве. Вы чувствуете себя догоняющими или роль ведомого позволяет двигаться с меньшим количеством ошибок?**

– Light Industrial в Москве имеет более сильную сторону, большее развитие. Петербург, конечно, уступает. Но мы не чувствуем себя догоняющими. Если говорить о рынке Санкт-Петербурга, на сегодняшний момент мы считаем себя лидерами и пионерами этого направления. Мы работаем в тяжёлой финансовой нише, в которую не каждый позволит себе войти. Имея бэкграунд Москвы, мы можем сделать лучше. Люди совершают ошибки и исправляют их. Изучая рынок и беря от него лучшее, мы это лучшее ещё «докручиваем» в нужную сторону. Мы создаём эксклюзивные городские современные проекты. Задирать планку и обгонять намного интереснее, чем делать одинаковые проекты.

– **Кто сегодня ваш главный клиент в сегменте Light Industrial? Раньше это были логисты и производственники. Сейчас аудитория стала шире – медицинские компании, детейлинг, металлообработка. Кто из этой «новой волны» самый неожиданный для вас клиент?**

– Мы не делим резидентов на сегменты – кто главный, кто второстепенный. Для нас как для представителей девелопмента все они важны и нужны. Мы очень рады, когда

к нам приходят из тех сфер, что мы даже не ожидали. Это не аудитория стала шире, это мы сделали продукт, который подходит широкой аудитории. Для нас нет неожиданных клиентов, мы готовы к любому. Мы можем создать условия всякому бизнесу, и для нас это не составляет труда. Наша экспертность позволяет слышать клиента настолько, что мы читаем его мысли и предугадываем просьбы. Хотя мы достаточно молоды в этом направлении, мы так погружаемся в каждое производство, что сегодня даже мы – не просто продавцы недвижимости, а некая база компетенций, которая выдаёт готовое решение по запросу.

– **В одном из интервью вы сказали: «Нам приходится работать не просто с метрами, а с запросом бизнеса». Раскройте этот тезис. С каким самым сложным запросом от резидента вы сталкивались в 2026 году?**

– Есть некий постулат: нагрузка на пол, разгрузка с нулевого уровня, ворота, этажность, высота потолков. А дальше начинаются именно те моменты, с которыми приходится работать. Но это не является неожиданностью, потому что мы работаем с производственниками, и все они разные. Мы приводим клиентам примеры из других бизнесов, показывая, что наша экспертность достаточно высока. Мы знаем, как работают производства, что такое чистое помещение, кран-балка, антресоли, какой нужен пол для производства электроники или медицинского, какими запросами отличается пищевое производство, почему нельзя ставить спринклерную систему в типографии, сколько кому нужно мощностей. Самое трудное – не подвести инженерию и не реализовать проект, а показать клиенту,

«Арматура подорожала на 35%, песок на 30%, мы берём это на себя. Пока можем, потому что строим на своей земле без кредитного плеча».

что мы его действительно слышим. Сегодня мы работаем через ЗПИФы, а не каждый знает, что такое ЗПИФ и что это самый безопасный инструмент в настоящий момент. У всех есть вера в 214-ФЗ – не зная, как он работает на самом деле и что его безопасность ограничена, если не вдаваться в подробности. Поэтому так важны лицо компании, репутация и экспертность.

– Эксперты говорят, что средний срок окупаемости Light Industrial – около 7 лет, доходность достигает 10%, что сопоставимо с офисами класса А. Это привлекает инвесторов. Но вы продаёте не просто коробки, а среду для бизнеса. Легко ли объяснить инвестору, что он платит не за бетон?

– Эксперты правы: Light Industrial – индустриальная и промышленная недвижимость – имеет лучшие показатели на рынке недвижимости. Но я скажу больше: мы со своими технопарками заберём часть стрит-ритейла, коммерции и офисов. Особенно офисы класса А и Б: аренда дорожает. Мы продаём не коробку – мы продаём среду. Мы даём возможность начать occupy строящийся объект уже в период стройки, потому что у нас лояльные условия по договорной базе, рассрочке, формированию цены. Мы не считаем стоимость от обратного – от доходности и ставки аренды. Мы, по старинке, честно считаем от затратной части с добавленной стоимостью в виде прибыли. Так формируется цена. Мы фиксируем с клиентом на разных стадиях готовности – это наш риск. В текущей ситуации, когда логистика выстрелила вверх,

арматура подорожала на 35%, песок на 30%, мы берём это на себя. Пока можем себе это позволить, потому что нет кредитного плеча, строим на своей земле. Объяснить клиенту, что он платит не за бетон, а за качество, за новое здание, за застройку в экосистему, несложно. Сложнее объяснить, почему ему не нужен первый этаж. Но наши резиденты готовы понять, что аренда – это постоянные убытки и деньги на ветер, а собственное помещение – это актив, имеющий рост. Даже если что-то не получится, у тебя останется актив, который можно реализовать или получать пассивный доход. Но с тем, что в текущей ситуации это совсем не сопоставимо с офисами, апартаментами, квартирами, где срок окупаемости от 20 лет и доходность от 9 до 14%.

– Технопарк I618 – ваш флагманский проект. Почему локация на Литовской улице была выбрана для такого масштабного проекта?

– Технопарк I618 – 25 тысяч квадратных метров, три очереди. Нельзя назвать его флагманским – каждый новый проект будет флагманским. Мы учимся у рынка и на своих ошибках. Локация на Литовской выбрана не просто так. Север города беден на хорошие промышленные объекты. Это наш земельный банк, мы выбираем его скрупулёзно. Мы имеем большой бэкграунд по «очистке» земли – покупаем то, что ни один резидент сам не купит, не рискнёт. Мы покупаем землю, очищаем её юридически, оформляем документы, подводим коммуникации. Литовская – интересная локация. Мы изучаем градостроительные измене-





ния до 2035 года: Полустровский проспект станет трассой М7, трафик вырастет в 5 раз. Пешая доступность до метро – 15 минут. С одной стороны, всё прозаично и просто, с другой – сложно, и мало кто может это реализовать.

– Первая очередь уже реализована. Вторая – 7,5 тысячи «квадратов» гибридного формата. Каков процент заполнения второй очереди? Какие компании подтвердили участие?

– Первая очередь – это складские промышленные площади, она реализована. Вторая – гибридный формат: и Light Industrial, и сервисы, и стрит-ритейл. Мы строим здания с такими параметрами, которые позволяют практически любому направлению бизнеса – от малого до крупного, заехать в наши помещения. На сегодняшний день практически 99% наших резидентов – это конечные клиенты. Медицина в лице «Эндо Старс» и «Азимут Мед», «Лауд Лабс» – производство акустических систем, «Вики Моторс» – кастомные мотоциклы, прачечная, «Юниренд», «Тоннель Технологии». Из других объектов – «Морские комплексные системы», «Принт 24», «Акрос», «СП Принт», «Вэнде Групп». Это крупные правильные компании, которые выбрали нас, и мы им благодарны. У нас есть и повторные покупки – резиденты видят качество строительства, сроки, ценовую политику. Да, мы по верхней планке

промышленных парков Петербурга, но за счёт качества, архитектуры, расположения, возможности увеличивать лимиты по электричеству – эти плюсы никто не может дать на рынке «серого пояса».

«Серый пояс» убит. Это как квартира в старом фонде: ремонт хороший, но вода из крана течёт ржавая».

– Проект обещает «лояльную нарезку» – от 140 квадратов для стартапов до нескольких тысяч для крупных производств. Как вы решаете конфликт соседства?

– У нас есть чёткое понимание, что мы не можем посадить в технопарк пищевые производства из-за санитарной зоны. Это был бы не конфликт между соседями, а наш репутационный конфликт – непрофессионализм. Для тех направлений бизнеса, которые не могут существовать с другими в рамках законности: пищевые производства, биохазард, химия, гальваника, которые дают санитарно-защитную зону, – у нас всегда есть другие площадки в городе. Для таких направлений у нас есть пятна от гектара, где мы можем под Build-to-Suit построить заводы. Когда у нас выбывает банк земли, мы покупаем новые пятна, сносим старые здания. Промышленные здания, построенные в 1950–1960-х годах, точно

отжили свой век. Сейчас в разработке несколько таких проектов с крупными игроками – от 5 до 40 тысяч квадратных метров.

– Вы планируете получить для I618 федеральный статус технопарка. На какой стадии процесс? Какие преференции получают резиденты и какие ограничения это накладывает на вас?

– Мы работаем над федеральным статусом технопарка как на Литовской, так и на Волковке. Сейчас идёт подача документов: предоставляем документы и договора, что резиденты уже существуют, что мы обеспечиваем все необходимые нормы. Проходим это с поддержкой Комитета по промышленности. Резиденты получают преференции по налогообложению. Ограничение: мы не можем заполнить более 20% площадей инвесторами. Но мы видим в этом только плюсы. Если заходит инвестор и понимает, что будет всего 20% площадей под аренду, внутренняя конкуренция минимальна, сдать помещение по выгодной ставке будет легче. Резидентам тоже выгодно – их объект будет ценен, востребован, хорошо капитализирован. Многие резиденты, покупая у нас недвижимость, потом легче общаются с банками для получения кредитов под залог имущества.

– Петербург – город с огромным промышленным наследием. Многие заброшенные цеха и заводы сегодня – «ржавые



пятна» на карте. В чём искусство редевелопера: снести и построить заново или сохранить душу места?

– Искусство редевелопмента достаточно сложное. Сделать редевелопмент таким же многофункциональным, как построить новое здание, сложнее и дороже. А самое главное – не всё реализуемо. Редевелопмент не может увеличить высоту потолков, нагрузку на пол, он ограничен пятном застройки, красными линиями, градостроительными законами. На наш взгляд, новое строительство правильнее. Огромное промышленное наследие Петербурга – «серый пояс» – убит, так как за ним десятилетиями никто не ухаживал. Это как квартира в центре в старом фонде: вроде красиво и престижно, ремонт хороший, но вода из крана течёт ржавая. Легче построить новое, и это будет лучше – и для города, и для резидента. И самое главное – многофункционально.

– Сделка с «Эндо Старс» стала первой для I618 в формате Build-to-Suit. Почему вы пошли на BTS, а не продали готовый блок?

– Готовых блоков не было. «Эндо Старс» – российская компания, производство эндоскопии, сложный технологический процесс, чистые помещения, особые требования. Компания более двух лет искала помещение или земельный участок. Мы нашли друг друга и реализуем проект по системе Build-to-Suit: строим завод по техническому заданию, сами проектировали, делали разделы ТХ, прошли экспертизу, получили разрешение на строительство.

«Почему девелоперы не хотят браться за Build-to-Suit? Вопрос в том, кто как смотрит: у одного стакан наполовину полон, у другого – наполовину пуст».

– Общий бюджет с «Эндо Старс» – более 1,3 млрд рублей. Заказчик говорит, что самостоятельное строительство отвлекло бы его от ключевых задач. Пришлось ли убеждать медицинского производителя довериться вам?

– Сделка – около 700 млн, и примерно столько же будет дооснащение. На прошлой неделе мы были у клиентов на совещании, и генеральный директор «Эндо Старс» Вадим Самарцев сказал: ему уже мало, он покупает ещё 360 квадратных метров в технопарке, а через 2 года планирует, что мы построим для него ещё больший завод. Мы не идём лечить сердце к сантехнику и не просим хирурга отремонтировать туалет, каждый должен заниматься своим делом. «Эндо Старс» занимается своим – важным и нужным – помогает лечить людей. А мы строим здания, потому что это мы умеем, без ложной скромности, хорошо.

– Формат BTS для Light Industrial в Петербурге – исключение, а не правило, по мнению экспертов. Почему девелоперы не хотят браться за BTS? В чём сложность?

– Это мнение экспертов, которые пытаются заработать на старом фонде, объ-

яснить клиенту, что редевелопмент лучше, что купить старое здание и вложить в него деньги выгоднее. Но это всё от лукавого. Девелоперы не хотят браться за Build-to-Suit, потому что не умеют или потому что это требует внимания к клиенту, работы, времени. Заключение контракта – это стадийная работа: согласование, проектирование, техническое задание, множество встреч. Сложность модели – и в рисках, и в сроках, и в специфике требований заказчика. Но задача девелопера – обеспечить сроки, минимизировать риски и учесть специфику. Вопрос в том, кто как смотрит: у одного стакан наполовину полон, у другого – наполовину пуст.

– В чём принципиальное отличие подхода «Бриза» в формате BTS? Вы выступаете не как подрядчик, а как девелоперская платформа «под ключ». Что входит в этот пакет?

– Мы видим это как миссию – построить хороший правильный дом для бизнеса и сделать это так, чтобы минимально беспокоить заказчика, отвлекая его от его главных задач. В наше понимание «под ключ» входит всё: генплан, посадка, внутриплощадочные сети, разводка, проектирование, согласование АГО, экспертиза, разрешение на строительство, приведение мощностей, АТП, паспорта объектов, строительство, раздел ТХ. Вопрос не в том, зачем платить за услуги, которые можно отдать на субподряд. Вопрос в том, зачем отдавать на субподряд, если можно сделать всё в одном окне и не нанимать новых сотрудников,

которые будут контролировать подрядчиков? Их надо выбрать, протендерить, знать их экспертность, риски. Попасть на плохого исполнителя очень просто. Незнание юридических норм и строительных правил приводит к большим потерям. Наши грамотные резиденты видят в таком подходе большой плюс.

– В проекте для «Эндо Старс» вы проектируете здание под конкретную технологическую линию: чистые помещения класса ISO 7/8, R&D-зоны, блок металлообработки. Какое требование оказалось самым сложным?

– Сказать, что было совсем сложно, нельзя. Скорее, мы учились друг у друга, и это самый замечательный процесс. В процессе создания того, что необходимо резиденту, резидент учится у нас, потому что мы объясняем, почему можно сделать так, а не иначе. А мы учимся у резидента, узнаём новое. Ведь никто ещё в округе не проектировал чистые помещения в системе Build-to-Suit или R&D-зоны, не знает, как работает линия металлообработки или современная китайская машина для печати, а мы знаем. Мы смотрим на сложности не как на проблемы, а как на возможность узнать что-то новое, стать экспертами. Возвращаясь к вопросу, почему не строят Build-to-Suit: может быть, они видят только проблемы, а мы видим в этом радость и новые возможности.

– У вас в портфеле ещё два BTS-проекта на набережной Волковки общей площадью 50 тысяч квадратов. Кто ваши потенциальные заказчики?

– У нас не два проекта, а больше. Но если говорить о Волковке: 15-я и 17-я, общая площадь действительно более 50 тысяч квадратных метров. Build-to-Suit продаётся до момента выхода из экспертизы. Почему? Потому что до экспертизы мы можем поменять здание под кого угодно. После экспертизы ничего менять не будем, объект выходит в розницу. Я считаю, что набережная Волковки – это изумруд среди локаций. Две станции метро в пешей доступности – Волковская и Обводный канал. В перспективе – двухсторонняя нефтяная дорога (сейчас пока односторонняя). Пригородные поезда переезжают на Волковскую – там по линиям пойдёт ВСМ. Это 15 минут на машине до Донецкого проспекта и съезд на ЗСД. Рядом – 35 гектаров жилой застройки. Это супертоповая локация с минимальной логистикой в центре города. Этот проект мы создали вместе с испанскими и московскими ребятами – прародителями направления Light Industrial. Мы узнали о рынке Петербурга, о местных законах и новых запросах, а они дали нам экспертизу по международному и московскому направлению.

– В конце 2024 года вы вложили 200 млн рублей в создание производствен-

ного коворкинга Nobel на Нефтяной дороге. Это был эксперимент или стратегическое решение? Оправдалась ли инвестиция?

– Проект Nobel – 10 800 квадратных метров. Это один из крутых проектов, в который мы погрузились. И он действительно выстрелил. Благодаря ему мы поверили в это направление. Мы закрыли продажи за 8–9 месяцев, разделили на лоты. Это был феерический опыт, который дал нам веру в себя, понимание рынка, знание того, чем болеют производственники и что для них важно.

– Коворкинг Nobel – это 10 изолированных съёмов с индивидуальными въездами. В чём преимущество такого формата для стартапов и малого бизнеса по сравнению с арендой обычного склада?

– Преимущество собственного помещения – это не аренда. Мы внутри компании называем этот проект Ноевым ковчегом. Почему? Потому что все резиденты были либо «попрошены» с аренды, либо аренда мешала развитию. Строить на арендованной земле своё помещение – странно. Это и стало решением резидентов: не выбрасывать деньги на аренду. Переезд для производственника – это отключение линии, релокация, ремонт, пусконаладка. Фактически можно потерять год. Если бизнес потерял год в заказах: не прошёл тендеры, конкуренты забрали объём, – возможна потеря бизнеса. Поэтому наши резиденты и бизнес-общество стали понимать: аренда – это история на стартапе, когда не знаешь, пойдёт или нет. Но когда встал на рельсы, пора покупать своё.

– Вы заявляли о планах масштабировать бренд Nobel. Есть ли конкретные локации для следующих «Нобелей»?

– Мы не заявляем о масштабировании бренда Nobel – такого бренда нет, это просто название проекта. Мы масштабируем проекты и бренд «Бриз». Площадок и локаций будет больше, чем Литовская с технопарком I618 и Волковка. На сегодняшний день я не хотел бы раскрывать локации: они в разработке, в закрытых обсуждениях с крупными клиентами. Приобретая землю, мы взаимодействуем с партнёрами: Knight Frank, Bright Rich, Maris Николлерс, Реал Эсрейт, – заранее уведомляем их, что покупаем площадку, можем посадить их клиента и построить под него Build-to-Suit, пока не начали планировать и зонировать участок самостоятельно. Мы развиваем направление технопарков, Light Industrial, Build-to-Suit – промышленную архитектуру города, которая вписывается в него. Направление редевелопмента стало серьёзным вопросом. «Серый пояс», существующие здания не соответствуют нормативам и техническим требованиям современных производств: отсутствуют высоты, нагрузки, деление помещений на лоты, старые коммуникации. Резервирование – это не только облагородить фасады, это инжене-

«ЗПИФ – самая безопасная модель. Даже если все банки обанкротятся, средства останутся».

рия, возможность передать собственникам земельный участок. «Серый пояс» носит много обременений: сервитуты, зоны СЗЗ от соседей, не прямые подключения к канализации, невозможность подвести электричество, сети, которые нужно выносить. Старый «серый пояс» построен по другим правилам градостроительства. Реконструкция – через разрешение на строительство, а новое строительство – другая история. Ты не посадишь здание вдоль красной линии – нужны отступы. Поэтому редевелопмент состоит из более сложных тонких настроек, чем новое строительство. Мы рассматриваем промышленные комплексы больше с точки зрения земельного фонда и зачастую всё сносим, потому что по-другому качественный продукт просто не сделать.

– В коворкингах арендная ставка может достигать 1400 рублей за квадратный метр. Это выше, чем в классическом складе. За что клиент готов переплатить?

– Мы рассчитываем, и нам вторят, что более реалистичная ставка – от 1800 до 2500 рублей за квадратный метр, в зависимости от локации, этажа, помещения. Это более интересная инвестиция. Инвесторы обращают внимание на ситуацию: офисы падают в аренду, склады падают, вакансии растут, а мы – некая палочка-выручалочка. В текущей ситуации, когда и ставка, и депозиты падают, первое, куда пойдут инвесторы для сохранения средств, – это бетон, недвижимость. Никому не интересны 20+ лет окупаемости. Мы уверены, что делаем продукт, который займёт свою нишу и заберёт часть рынка коммерческой и офисной недвижимости.

– Вы говорите о создании рабочих мест. Однако сегодня проблема не только в количестве, но и в качестве. Люди хотят



«Мы не занимаемся спекулятивной игрой. Каждый покрашенный лот – это реальность».

приходить в красивое, безопасное, вдохновляющее пространство. Что важнее – метр или атмосфера?

– Производственник – это собственник бизнеса, родитель своего детища, а не коммерсант. Зная его отношение к своему производству и персоналу, мы создаём не просто многофункциональные здания, а удобство для людей. Мы продумываем, сколько нужно грузовых лифтов и какой грузоподъёмности, плечо для перемещения на втором или третьем этаже, подъезд для фуры, ворота, пол, отопление. В каждое помещение вводим электричество, канализацию, воду, отопление. Мы создаём среду не только для качественной работы, но и для качественного отношения людей к своей работе – через комфорт помещений. Это неотъемлемая часть нашего направления и идеологии.

– «Бриз» предлагает продажи через ЗПИФ – аналог эскроу-счетов, контролируемый ЦБ. Почему вы пошли по этому пути?

– ЗПИФ – самая безопасная модель ведения крупных сделок, связанных со стройкой, высокорискованных для клиента. Мы понимаем риск, на который идёт клиент, работая с нами. И объясняем ему, на какой риск идём, фиксируя стоимость в волатильном рынке: фиксация цены при подписании договора, риски получения разрешений, экспертизы, проведения сетей,

регистрационных действий. Мы обеспечиваем необходимый ВРИ на участке, чтобы бизнес мог работать со своим ОКВЭД, не прячась от инспекций. ЗПИФ – это самая сильная наша сторона. Ни эскроу-счёт, ни аккредитив, ни 214-ФЗ не гарантируют, что ваши средства действительно обеспечены. А в ЗПИФе, даже если все банки страны обанкротятся, средства останутся. Он регулируется ЦБ, там нет вторичных продаж. Мы выбрали путь, по которому комфортно работать самим. Когда ты делаешь так, что снижаешь риски настолько, что сам хочешь работать по этой схеме, значит, ты даёшь не только качественный продукт, но и гарантию сделки, вложений, и веру в себя.

– Вы также предлагаете рассрочку 0% на 12 месяцев и помогаете с возвратом НДС до 22%. Это экономия или маркетинговый ход?

– У нас идеальные условия по приобретению. Мы часто слышим от партнёров: «Разве бывает беспроцентная рассрочка, тем более на такой срок?». Она ограничена вводом здания в эксплуатацию, это наши риски, мы их показываем. Чтобы у клиента было понимание серьёзности рисков, мы фиксируем стоимость, даём беспроцентную рассрочку – около 16 месяцев. У нас есть партнёрские отношения с банками и лизинговыми компаниями. Есть гениальная идея: если у клиента есть деньги, мы

не требуем всё сразу. У нас стандартная схема: 20% – первоначальный взнос, 20% – закрывающий, между ними – равные ежемесячные платежи. Если у клиента есть вся сумма, он может положить её на депозит на время рассрочки и получить 7–10%. В конце, когда мы сдали здание и поставили его на кадастровый учёт, он может перейти на лизинг на оставшиеся 20%, увеличить базу возмещения НДС, сэкономить налог на имущество. У нас нет маркетинговых ходов и подлогов. Каждый покрашенный лот – это правда, реальность. Мы не занимаемся спекулятивной игрой, как некоторые игроки закрашивают «квадратики» под «продано», создавая ажиотаж, или продают подставной компании. Это не про нас. У нас чёткая позиция: всё нужно делать правильно.

«Кировский завод, Северная верфь, Адмиралтейские верфи – там люди тоже хотят работать в комфортной обстановке».

– Эксперты говорят о дефиците качественных площадей в черте города. Сколько ещё продлится этот голод и когда рынок Light Industrial насытится?

– Голод существует. Если посмотреть объём предложений – это 140 тысяч ква-

дратных метров по Петербургу и области, и это всё практически «серый пояс». Мы вводим 100–120 тысяч квадратных метров новой промышленной недвижимости в лучших локациях, с другим подходом. Но потребность, боюсь, мы не закроем. Однако рассчитываю, что мы перестроим «серый пояс», поможем городу стать чище, красивее, интереснее. И он заиграет сочетанием старинной архитектуры, которой мы гордимся, с правильным современным подходом.

– В 2025–2027 годах должно быть введено более 800 тысяч квадратных метров промышленных площадей. Не боитесь перегрева и коррекции цен? Как «Бриз» готовится?

– Мы объективно смотрим на вещи. У нас есть серьёзные риски по фиксации цены, но мы верим в снижение инфляции и ставки. Спрос рождает предложение. Перегретости не боимся: работы много, предприятий достаточно, спрос большой. Как минимум 7 лет, а то и 10, нам это не грозит. Аппетит приходит во время еды. Каждое новое здание будет интереснее, производство будет развиваться, резидентам понадобятся новые площади. Например, «Эндо Старс» обещали, что через 3 года придут за новым заводом. Думаю, не они одни.

– Одна из целей технопарка I618 – экспорт российских технологий. Это реалистичная задача в текущей ситуации?

– Насколько она реалистична и возможна, зависит от того, как мы сработаем все вместе. Если хорошо, задача будет выполнена. Горизонт планирования – 5 лет минимум, 10 – максимум. Но чтобы начать это делать, нужно много поработать.

– Вы активно участвуете в редевелопменте промышленных территорий. Какой объект в городе вы бы хотели оживить больше всего?

– Мы работаем в этом направлении, но понимаем, что оно затратное, ресурсное, требует большой экспертности. Даже мы, профессионалы, к этому не очень стремимся, хотя объекты рассматриваем. Есть просто город в городе – Кировский завод, Северная верфь, Адмиралтейские верфи. Такие градообразующие предприятия должны быть красивыми. Мы говорим о реконструкции больницы, отелей, жилых домов, бизнес-центров, но почему-то не работаем над реконструкцией предприятий. А там работает много людей, им хочется трудиться в красивом месте, приходить туда с улыбкой. Надеюсь, когда-нибудь администрация и Комитет по промышленности к нам выйдут с подобной программой. Для нас это будет знаковый проект.

– Если посмотреть на Петербург с высоты, какие районы нуждаются в «перезапуске» больше всего? Как «Бриз» может стать драйвером изменений?

– Город застраивался разными этапами, с различным подходом. Есть, например, районы, которые строили пленные немцы, – красивые маленькие домики. Но есть и целые промышленные районы внутри КАД – Купчино, «Парнас». Над ними нужно работать, понять, что с ними делать. Город расширяется, но земля внутри остаётся в промышленном назначении. Не надо её забирать у промышленников, нужно придумать реновацию. Но реновация – вопрос собственника. Нужно ли ему это? Если нужно, можно помочь. Вопрос сложный, затрагивает финансовые и другие аспекты. Но я уверен: у человека есть здание, оно должно быть чистым и аккуратным, как снаружи, так и внутри. Так о мужчине можно судить по его автомобилю...

– Для Петербурга как города-экспортёра культуры и интеллекта важна не только технологическая часть, но и человеческий капитал. Как технопарк повлияет на то, чтобы талантливые люди перестали уезжать?

– Технопарк для этого и строится, чтобы производство и бизнес могли привлекать более квалифицированных людей, а молодые квалифицированные люди перестали уезжать из города. Одна из задач – привлечение не только бизнеса, но и рабочей силы, логистических цепочек, формирование городской среды, отношения к бизнесу и производству не как к заброшенной категории, а как к выведенной на первое место. Производство – драйвер экономики. Не будет производства – не будет ничего.

– В программе «Городские технопарки» заявлено 3000 рабочих мест. Это не просто цифры. Вы чувствуете социальную ответственность за эти судьбы?

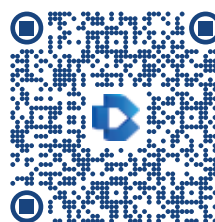
– Конечно, 500 человек – это не значит «Три тысячи – и всё». Мы всегда чувствовали социальную ответственность, неважно, в каком направлении: загородная недвижимость, жилые комплексы. Человек должен чувствовать ответственность за всё, за каждую мелочь. Если он её не чувствует, это рождает те моменты, о которых мы говорили.

– Если бы вы могли отправить послание предпринимателям Петербурга, которые сидят в старых цехах с текущей крышей и думают о переезде, что бы вы сказали? Каким вы хотите увидеть Петербург через 15 лет?

– Меня огорчает, когда мы разговариваем с потенциальным клиентом, и единственное, что он говорит: «Нам дорого». Ты предлагаешь варианты, транши, обсуждаешь, как он может оплачивать, – и человек пропадает. Ты понимаешь: он думает только о деньгах. У тебя есть социальная ответственность, а у него, у предпринимателя, у которого работают люди с детьми, она есть? Почему его персонал должен работать под текущей крышей? Почему

«Петербург – это жемчужина, город эмоций. Здания двухвековой давности соседствуют с новым технопарком».

люди из других стран должны жить в бараках? Давайте переводить всё в правильное русло: людям нужно нормальное место работы. Работает внутренняя экономика: я, работодатель, заплатил сотруднику, он потратил деньги и заплатил налоги, государство сделало дороги, обеспечило медицину, полицию, пожарных. Он заплатил в магазине, магазин купил товары у производителя, производитель купил сырьё и сделал новый товар. Цепочка работает. Как только кто-то начинает сбивать, цепочка нарушается. Послание одно: думать о ближнем. Делать так, чтобы все работали комфортно. Я не вижу Петербург техническим или туристическим. Петербург – это жемчужина, город эмоций, город неизведанного. Ты можешь зайти в двор на Петроградке и выйти совершенно в другом месте, пройдя через проходные дворы. Ты можешь увидеть здания двухвековой давности, и тут же будет стоять новый технопарк. Всё смешалось. Это эклектичный город, в котором есть дух истории, дух революции, дух производства, студенчества и, обобщённо, дух свободы.





Четверть века экспертизы, 500+ реализованных объектов и честный разговор об инженерии, бюджете и команде.

Более 25 лет студия Lavrik Design создаёт интерьеры, в которых хочется жить. За плечами её основательницы Ирины Лаврик два высших профильных образования, уникальный опыт и сотни проектов по всей России. Её работы публиковали ведущие профильные издания, а саму Ирину коллеги называют дизайнером, который умеет слышать и строить. В преддверии Дня строителя она рассказала, почему инженерное прошлое спасает бюджеты, как «читать» заказчика с первых минут и что важнее любого стиля – доверие. Это интервью – без абстракций. Только личный опыт, профессиональные ошибки и честные ответы о том, как превратить чужую мечту в реальный дом.

ДОМ НАЧИНАЕТСЯ С ДОВЕРИЯ: ИРИНА ЛАВРИК О ТОМ, КАК ПОСТРОИТЬ МЕЧТУ «ПОД КЛЮЧ»



– Ирина, вы пришли в профессию, когда индустрия была в зачаточном состоянии, и учились на ощупь. Если бы вам дали машину времени и возможность перенестись в начало пути, вы бы снова выбрали дизайн или занялись чем-то другим? Что бы вы сказали той юной Ирине, если бы могли передать ей привет из будущего?

– Я бы ничего менять не стала, так как счастлива, что выбрала этот, пусть и непростой, путь архитектора-дизайнера. Мой привет из будущего для себя – будь смелее, больше изучай, исследуй, экспериментировать, наслаждайся окружающим миром в полной мере!

– У вас два образования – инженер-строитель и архитектор-дизайнер. Вы говорили, что до сих пор волнуетесь перед каждым проектом, как актёр перед выходом на сцену. Это волнение – от страха

не оправдать репутацию или от предвкушения нового вызова? Помогает оно вам или мешает?

– Чувство волнения для меня, конечно же, вызов – оно мотивирует и вдохновляет, заставляет творчески обнуляться от текущих проектов, чтобы создать тот идеальный дом мечты, за которым к нам приходят заказчики.

– Вы создали сотни интерьеров для других. А как выглядит ваш собственный дом? Живёте ли вы и ваши близкие в пространстве, созданном по вашим принципам? Что в нём главное для вас?

– Я – счастливый дизайнер, так как с любовью и удовольствием создала дом для себя и близких. Это место, где всем нам хорошо: здесь проходят лучшие моменты, здесь у каждого есть своя тихая гавань, здесь дети учатся понимать, каким должны

быть настоящие дом и семья. Я рада, что атмосфера, которую мне удалось создать, комфортна для всех.

– Дом – это не только стены и мебель. Что для вас и вашей семьи является настоящим якорем дома? Может, какая-то старинная вещь или семейный ритуал?

– Хороший вопрос. Вы правы, не стены и мебель создают то, что называется твоим домом. Такой дом создают живущие в нём люди со своими житейскими заботами, совместными праздниками, рождением и взрослением детей. Дом как индивидуальная капсула жизни отдельно взятой семьи. Поэтому дом, созданный индивидуально для конкретного человека, для семьи, формирует вокруг себя вселенную понимания, взаимоуважения, любви – это органика, созданная на чувственном уровне.

Оглядываясь на пройденный путь, я понимаю, что главное в нашей профессии – не количество реализованных квадратных метров, а качество отношений, которые выстраиваются вокруг каждого проекта. Каждый дом, который мы создаём, – это не просто набор помещений, это слепок жизни конкретных людей. И если мы смогли сделать так, чтобы им в этом пространстве было комфортно, дышалось легко, а глаза горели – значит, мы сделали свою работу хорошо. Именно эта философия помогает нашей студии оставаться востребованной и через четверть века после её основания.

Для меня главное в дизайне интерьеров – работать над интересным проектом и создавать комфортные, доверительные отношения с заказчиком. Тогда интерьер рождается сам собой, доставляя удовольствие обеим сторонам. Важно почувствовать не только объект, но и заказчика. Только благодаря совместной заинтересованности в результате, абсолютному пониманию и доверию получают действительно необыкновенные проекты, а работа над ними приносит удовольствие всем участникам. Мы более 25 лет работаем в сфере дизайна, поэтому научились достаточно легко находить контакт с объектом и

его владельцем, используя авторскую разработку выстраивания взаимоотношений.

– Вы сказали, что повторять чужие интерьеры скучно и разрушающе. Однако сегодня клиенты часто приходят с картинками из Pinterest и просьбой сделать так же. Как вы приводите их к созданию уникального авторского объекта? Всегда ли это удаётся?

– Это не страшно – заказчик для начала хоть как-то должен визуализировать свои желания, чтобы начался конструктивный диалог по сценарию «Мой будущий идеальный дом». Дальше начинается процесс совместного творчества, где важны доверие, умение слышать и слушать, доносить грамотно и профессионально свои идеи. Сделать так же у меня не получится, так как каждый профессионал видит через свою призму и обладает собственным индивидуальным опытом. За многие годы работы наша студия сформировала свой узнаваемый почерк, который притягивает наших заказчиков и отражается в каждом нашем проекте!

– Помимо эстетики, проекты Lavrik Design славятся инженерной проработкой. Где, на ваш взгляд, дизайнеры чаще всего совершают фатальные ошибки, которые потом всплывают на стройплощадке? И помогает ли ваше инженерно-строительное прошлое спасать бюджет и нервы клиента?

– Фатальных ошибок в проектах специалистов быть не должно, так как это многолетний опыт, помноженный на профессионально отлаженный процесс работы всей команды. Это наша репутация. Но ошибаться может каждый, даже суперспециалист, особенно когда создаются проекты, включающие индивидуальные решения. Мы всегда признаём свои ошибки, но не это главное – важно предложить наиболее эффективный вариант их решения. Считаю, что благодаря накопленному опыту мне удаётся спасать бюджет, нервы и время клиента.

«Ещё в детстве и юности мне нравилось творить и создавать вокруг себя фантазийный мир: я много рисовала, шила, изобретала, танцевала, занималась музыкой. Уже тогда я мечтала создавать красивые интерьеры, хотя индустрия дизайна ещё находилась в зачаточном состоянии. Мне пришлось на ощупь искать свой путь и познавать азы профессии на собственном опыте. Настоящий дизайн – это не просто красивый интерьер, это умение просчитывать всё на много шагов вперёд. А начинается всё с пыльной стройки, с выстраивания отношений с подрядчиками и поставщиками, с накладок, которые происходят всегда... Но чем сложнее проект, тем сильнее радость, когда видишь довольные глаза заказчика».

Дизайнер Ирина Лаврик

«Сделать так же, как на картинке, у меня не получится. Каждый профессионал видит через свою призму и обладает собственным опытом. За годы мы сформировали свой почерк, который притягивает заказчиков».

Дизайнер Ирина Лаврик

– В одном из интервью вы упомянули, что жизнеспособность тренда зависит от востребованности у заказчика. Сегодня все говорят про contemporary и экостиль. А какой стиль вы считаете самым сложным для реализации и почему – не с точки зрения красоты, а с точки зрения инженерии и логистики?

– Самый сложный стиль – когда сам заказчик не понимает, что он хочет, когда долго не получается наладить обоюднo-комфортный диалог. Это игра в одни ворота, и она мало результативна. За годы работы был разработан уникальный алгоритм взаимодействия с нашими клиентами, где хаотичность перерастает в доверительные отношения, а творческий процесс доставляет взаимное удовольствие.

– Искусственный интеллект активно входит в дизайн. Какие функции вы готовы делегировать ИИ прямо сейчас, чтобы освободить время для самого важного? И есть ли что-то, что вы никогда не доверите нейросети?

– Да, нейросети бурно вошли в нашу жизнь, но меня это не беспокоит. Я по-

«Я нахожусь в постоянном поиске, изучаю лучший мировой опыт своих коллег. Своими учителями считаю таких дизайнеров и архитекторов, как Жан Луи Денио, Пьер Йованович, Мартин Лоренс-Буллард, Келли Хоппен, Марсель Вандерс, Патриция Уркиола и Аксель Вервордт. Наблюдение, изучение нового, участие в выставках, биеннале и конкурсах развивают дизайнерский вкус – ведь именно в диалоге рождаются истина и ясность пути».

Дизайнер Ирина Лаврик

нимаю, что ИИ не может проживать пространство, как архитектор, не может нести ответственность за результат – он не понимает человека, как другой человек, не может вести переговоры, не отвечает за решения – ИИ лишь оптимизирует прошлое. Я трезво понимаю, что на сегодняшний день ИИ – это полезное взаимодействие, которому я могу доверить значительную часть технической и шаблонной работы. Это помогает мне по-другому выстраивать весь рабочий процесс, освобождая от монотонной работы, даря больше времени для творчества и личной жизни.

Мне и моей команде нравится работать в разных стилях – главное, чтобы они отражали пожелания заказчика, его мечты и возможности. Особенность работы нашей студии – это разработка интерьеров в различных стилях, которые отражают индивидуальность клиента. В последнее время мы всё чаще видим запрос на стиль contemporary. В сочетании с элементами экостиля он стал трендовым направлением, где современные формы и технологии органично сочетаются с натуральными материалами, текстурами и живой зеленью – это самый запрашиваемый образ интерьеров на сегодняшний день. Несмотря на то, что он достаточно популярен, нам удаётся находить интересные и нетривиальные решения, применяя авторские разработки и используя инновационные материалы.

– Ваша студия существует более 25 лет. Многие творческие бизнесы за подобный срок или выгорают, или превращаются в конвейер. Как вам удаётся сохранять живой подход к каждому объекту, оставаясь при этом финансово устойчивой компанией? В чём главный секрет долголетия?

– Да, я постоянно наблюдаю видоизменения студий – кто-то уходит в обучение, кто-то в производство собственной мебели, кто-то устаёт и ищет себя в другом. И это нормально, на мой взгляд. Для меня секрет долголетия прост: человек должен найти свой путь, максимально реализуясь, получая от этого наивысшее удовольствие и изобилие. На сегодняшний день для меня и моей студии важно работать над интересным авторским проектом с точки зрения новых идей, развития и реализации. Моя миссия дизайнера – создавать уникальные интерьеры для жизни, пропуская их через призму своего опыта, насыщая их эмоциями и настроением.

– Про «под ключ» говорят многие, но не все доходят до финала. Что для вас является главным «красным флагом» на старте проекта: по каким признакам вы понимаете, что с этим заказчиком или подрядчиком будет тяжело? И стоит ли отказываться от таких проектов?

– Думаю, для любой студии очень важно довести объект «под ключ» – это опыт

профессиональной и личной реализации, репутация. Многолетний опыт позволяет мне определённым образом «читать» заказчика, одновременно выстраивая с ним долгие доверительные отношения, сфокусированные на создании желаемого результата. Если заказчик не видит ценности работы, нет контакта, искры (а такое тоже бывает), отношения сами собой разрушаются на раннем этапе и дальше не идут. И это очень честно, так как творческий процесс, как красивая песня, должен быть гармоничным и обоюдно комфортным.

– Вы руководите командой профессионалов. Какое качество вы цените в сотруднике больше всего: талант, исполнительность, стрессоустойчивость или умение болеть проектом как своим? И почему?

– Скажу честно: создать шедевр гораздо проще, чем руководить коллективом! На протяжении всего профессионального пути я создавала команду единомышленников, свой творческий коллектив: архитекторы, дизайнеры, инженеры, сотрудники, решающие вопросы управления проектами, согласования, строительства, художественного и технического оснащения проектов. Я горжусь своей командой и тем путём, который мы проходим вместе ежедневно. Я ценю ответственность за результат – умение относиться к проекту как к своему. Не в смысле работать ночами, выгорать, приносить в жертву личную жизнь, а в смысле не проходить мимо проблемы, не ограничиваться рамками своих задач, думать о проекте целиком: о клиенте, сроках, бюджете, реализации и репутации студии.

Команда – это не просто сотрудники, это единый организм, где каждый чувствует себя частью общего дела. Я всегда говорю своим сотрудникам: «Мы не просто делаем интерьеры. Мы создаём среду, в которой люди будут жить, растить детей, принимать гостей, переживать радости и трудности». Это огромная ответственность, и делить её нужно на всех. Когда коллектив это понимает и принимает, проекты рождаются совсем другими – живыми, тёплыми, настоящими. Именно это чувство общности позволяет студии работать как слаженный механизм, где каждое колёсико важно.

– В девелоперских проектах важно понимать бизнес-логику. В чём главное отличие работы над частным домом для семьи и объектом для девелопера? Где больше свободы для творчества, а где больше ответственности и дисциплины?

– Частный дом – это работа с личностью и образом жизни конкретной семьи. Здесь больше свободы, индивидуальности и эмоциональной глубины. Девелоперский проект – это работа с продуктом и бизнес-моделью. Здесь важны масштаб, бюджет, сроки, тиражируемость и понятность для широкой аудитории. Поэтому в частном





«За годы работы у нас сформировался пул надёжных поставщиков – компании и частные мастера, которые на протяжении многих лет помогали нам в реализации проектов. Эти отношения выстроены на взаимном доверии и уважении к профессионализму. Мы любим реализовывать авторские эксклюзивные решения, отсюда и любовь к натуральным материалам: камню, стеклу, дереву, металлу, гипсу. Любой материал выбираем осмысленно – под конкретные задачи. А то, что мы хорошо знаем всех поставщиков на рынке, их возможности и сильные стороны, позволяет нам быстро находить нужные решения для воплощения самых смелых идей!»

Дизайнер Ирина Лаврик

проекте обычно больше творческой свободы, а в девелоперском – больше дисциплины и системной ответственности. Творчество там проявляется не вопреки ограничениям, а внутри них.

– В одном из прошлых интервью вы упоминали, что черпаете силы в семье, путешествиях и искусстве, а счастливые глаза заказчиков добавляют вам оптимизма. А что может вас сильно расстроить или демотивировать в работе? С чем сложнее всего мириться профессионалу с 25-летним стажем – с безвкусицей, непониманием клиента, срывами сроков от подрядчиков или с собственным дежавю?

– Наверное, больше всего расстраивает невовлечённость в проект и обесценивание работы со стороны заказчика, а также несоблюдение сроков, безразличие и непрофессионализм со стороны поставщиков и подрядчиков.

– Бывают ли у вас моменты профессиональной апатии, когда не хочется ничего придумывать? И какой у вас личный

рецепт перезагрузки: что помогает – смена обстановки, спорт, общение с близкими или полное отключение от темы дизайна на время?

– Да, моменты апатии случаются, но бывает это крайне редко – я стараюсь предугадывать эти состояния, не запускать их, так как ответственность очень большая – и перед самой собой, и перед семьёй, и перед заказчиками. Для меня важна смена обстановки – это может быть посещение интересной выставки, встреча с друзьями, путешествия и спорт. Стараюсь, чтобы всё это присутствовало в моей жизни постоянно.

– Оглядываясь на четверть века работы, можете назвать свою самую большую профессиональную ошибку, которая стала для вас ценным уроком? И самый важный триумф?

– Ценность ошибок невозможно переоценить – это факт. Моя самая острая ошибка случилась достаточно давно, и она многому меня научила: я вовремя не почувствовала негативный настрой заказчика,

и, как следствие, проект не состоялся. После этого я в корне пересмотрела принципы выстраивания взаимоотношений. А самый важный триумф происходит со мной каждый день – моя счастливая жизнь, где есть место семье и родным, любимой работе и авторским проектам!

Сегодняшний день для меня – это не финишная прямая, а очередной поворот долгой и интересной дороги. Я не люблю загадывать далеко, но точно знаю: пока у меня есть желание удивлять себя и своих заказчиков, пока я просыпаюсь с мыслью о проекте и засыпаю, перебирая в голове детали, я на своём месте. Профессия не отпускает – и это счастье. В планах студии – новые вызовы, новые объекты и, конечно, новые истории, которые будут рождаться в диалоге с теми, кто доверяет Lavrik Design своё пространство для жизни.

– Что бы вы сказали молодым дизайнерам, которые только начинают свой путь, в преддверии Дня строителя?

– Я бы пожелала молодым коллегам: не бойтесь начинать, ошибаться и задавать вопросы, не ленитесь, постоянно учитесь чему-то новому, любите себя и свой выбранный путь, уважайте профессионалов, которые вас окружают. И помните: сложный заказчик – это диалог. По-настоящему сложно, когда диалога нет.

– Чем ваша студия живёт сегодня?

– Сейчас у нас в реализации несколько интересных объектов: вилла в Сочи по индивидуальному проекту на сложном рельефе, серьёзная реконструкция частного дома в Подмоскowie, где мы пересматриваем всё – от инженерных сетей до интерьеров и ландшафта, апартаменты в жилом историческом комплексе XIX века в самом центре Москвы. Сегодня в портфолио студии Lavrik Design более 500 выполненных объектов – загородные резиденции, дома и частные интерьеры. Чем серьёзнее вызов и сложнее задача, тем интереснее нам работать. Нужно постоянно экспериментировать и искать оригинальные дизайнерские решения! Индивидуальный творческий подход и нестандартный взгляд на привычные вещи, помноженные на богатый опыт, позволяют нам воплощать самые смелые дизайнерские и конструкторские идеи.



lav.design@mail.ru
[@lavrik_design](https://www.instagram.com/lavrik_design)
 +7 (910) 413 3304



СВЕТЛАНА ГУНДОРОВА, «РЕСПЕКТ-СТРОЙ»: «Мы отлично зарекомендовали себя на рынке»



За 9 лет работы компания «Респект-Строй» под руководством генерального директора Светланы Гундоровой построила более 170 домов в Московской области.

В 2024 году правила «Семейной ипотеки» изменились: строить частные дома теперь можно только с профессиональным подрядчиком. Это отсекло с рынка множество недобросовестных компаний, но одновременно увеличило нагрузку на застройщиков, которые готовы работать по новым стандартам. О том, как компания «Респект-Строй» выстроила систему контроля качества, интегрировалась с банками и планирует переходить на строительство готовых домов, рассказывает Светлана Гундорова.

– Светлана Валерьевна, строительство – традиционно мужская сфера. Как вы пришли в этот бизнес и с чего начинали в 2014 году?

– Ну, начало было достаточно банальным: в связи с ростом цен на квартиры вы-

рос спрос за загородную недвижимость. Если раньше загородная недвижимость воспринималась как дача, то в связи с новыми реалиями «загородка» стала полноценным и востребованным местом для постоянного проживания семей, особенно многодетных.

– За 9 лет – 170 домов. Через какие кризисы прошла компания и что было самым сложным?

– Поскольку сегмент ИЖС довольно новый продукт на рынке, в том числе для банков, пришлось всему учиться. Основная проблема – взаимодействие с разрешительными структурами, финансирование объектов строительства. Считаю, что в данный момент основные сложности пройдены, мы движемся в нужном направлении.

«Изменения в программе «Семейная ипотека» позволили убрать с рынка множество недобросовестных строительных компаний. Поток клиентов существенно вырос в связи с тем, что сами банки рекомендуют нашу компанию как надёжного застройщика».

– После изменений в «Семейной ипотеке» строить можно только с профессиональным подрядчиком. Насколько это увеличило поток клиентов и с чем оказалось сложнее всего работать в новых условиях?

– Эти изменения позволили убрать с рынка множество недобросовестных строительных компаний. Поток клиентов существенно вырос в связи с тем, что сами банки рекомендуют нашу компанию как надёжного застройщика.

– Даже 6% ипотеки на 20–30 лет – огромная нагрузка для семьи. Как вы находите клиентов, работаете с их страхами

и доводите до сделки? И насколько компания интегрирована с банками для ускорения проверок?

«Строительство дома гораздо выгоднее аренды – оно позволяет многим семьям улучшить свои жилищные условия благодаря госпрограмме».

– Компания полностью интегрирована с банками. Банк и застройщик зависят друг от друга, это целенаправленное и взаимовыгодное сотрудничество. Что касается ставки 6%, она гораздо меньше инфляции, а строительство дома гораздо выгоднее аренды – оно позволяет многим семьям улучшить свои жилищные условия благодаря госпрограмме.

– Как изменились предпочтения по материалам (дерево, камень, газобетон) на фоне роста цен и логистических проблем?

– На первом месте всегда было каменное домостроение. Это наиболее надёжный и долговечный материал, требующий минимального ухода. А рост цен пропорционально одинаков на все виды материалов.

– Какие системы контроля качества вы выстроили, чтобы обеспечить заявленные гарантии и сроки при 170+ объектах?

– У нас имеется своя система контроля каждого этапа строительства. В случае сомнений привлекаем экспертные компании с СРО.

– Максимальная сумма «Семейной ипотеки» в МО – 12 млн рублей. Удаётся ли уложиться в лимит при строительстве

каменных домов «под ключ» или клиентам приходится добавлять свои деньги?

– Основной сегмент – это компактные одноэтажные дома 110–120 м², имеющие 3 спальни и большую кухню-гостиную с выходом на веранду. Они вполне укладываются в данную сумму кредита.

– Эскроу – безопасно для клиента, но для подрядчика это работа в отсрочку. Как вы управляете «обороткой» в условиях ежемесячного роста цен на материалы?

– Большим подспорьем в этом вопросе выступает банк, так как имеется возможность привлекать денежные средства на льготных условиях. Стараемся закупать стройматериал и резервировать на складах не откладывая – это позволяет нивелировать рост отпускных цен на строматериалы.

– Помощь с подбором участка и документами – ваше преимущество. С какими типичными юридическими ловушками сталкиваются клиенты и как вы их страхуете?

– На самом деле приобретение участка – непростая задача, здесь множество подводных камней. На земельном участке могут быть различные обременения и ограничения, которые впоследствии могут нести риски сноса строения. Разумеется, при приобретении участка проверяем его по различным источникам.

– Отрасль жалуется на кадровый голод. Как вы решаете вопрос с прорабами и инженерами, чтобы качество не страдало от человеческого фактора?

– Да, такая проблема существует. Мы стараемся мотивировать сотрудников, чтобы у них было желание расти и развиваться в рамках нашей компании.

– Если господдержка по ипотеке ослабнет, какой у вас план Б?

– Даже если господдержка ослабнет, не думаю, что у компании снизятся обороты. Мы отлично зарекомендовали себя на рынке. Готовы проявлять гибкость в ценовой политике и перестроиться под новые реалии будет несложно. Тем более в настоящее время компания стремится перейти на продажу готовых домов в бюджетном сегменте хорошего качества, а это увеличит поток клиентов. Всегда приятнее заехать в уже готовый отличный дом, тем более если он укладывается в ценовые и качественные ожидания клиента.

– И шире: какой вклад в развитие загородного рынка вы хотели бы оставить через 10 лет?

– Через 10 лет хотелось бы видеть, что всё больше семей имеют своё комфортное пространство для жизни! Всегда приятно видеть довольных клиентов, детишек, которые играют на своих участках. Процесс социализации вдохновляет, а результаты радуют и заставляют двигаться вперёд!



ЮЛИЯ СОРОКИНА – дизайнер-архитектор

Основатель и идейный вдохновитель студии дизайна интерьера

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 вы-

зывает 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 внимания. 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 атмосферы 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, утончённую палитру, продуманные детали. Именно здесь сходятся два мои начала. Я создаю современные интерьеры – с ритмом, с текстурами, с лёгкостью, что требует сегодняшнего мира. 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 ждут от дизайнера люди, которые, казалось бы, могут позволить себе всё?

– Люди, которые могут позволить себе всё, на самом деле не хотят ничего доказывать. Они не ищут роскоши ради показа. Не хотят интерьера, который кричит: «Смотрите, 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 хотят, 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 дороговизне, 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 ощущениях.

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 элитно. Даже когда сомневалась – особенно тогда».

Ты не просто оформляешь интерьеры. Ты создаёшь пространства, 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 м² 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 мягких 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.





Павел Ремнёв:
**«МЫ ЗА ТО, ЧТОБЫ
КЛИЕНТУ БЫЛО ПОНЯТНО
И УДОБНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ
НАШЕЙ ЦИФРОВОЙ
ПЛАТФОРМОЙ»**

На площадке
XXI Всероссийского
форума-выставки
«ГОСЗАКАЗ» Комитет по
конкурентной политике
Московской области
подписал соглашение
о сотрудничестве с Цианом –
ведущей российской онлайн-
платформой для операций
с недвижимостью.
О том, что это
сотрудничество принесёт
обеим сторонам, как,
в принципе, развивается
взаимодействие цифровых
агрегаторов с органами
власти и как изменения
в законодательстве отразятся
на деятельности – в беседе
председателя Общественного
совета при Комитете
по конкурентной политике
Вадима ВИНУКОВА
с GR-директором Циана
Павлом РЕМНЁВЫМ.

– Давайте начнём с простого вопроса:
зачем это нужно Циану?

– На рынке мы уже 25 лет, у нашей
онлайн-платформы достаточно большая
аудитория – более 20 млн пользователей
ежемесячно. Мы разрабатываем цифровые
сервисы для операций с недвижимостью,
активно развиваем краткосрочную посу-
точную аренду и цифровизируем сделки,
начиная от подбора жилья и заканчивая
электронной регистрацией. Мы – proptech
номер один в России, позволяющий поль-
зователям искать жильё с инклюзивными
параметрами.

Сведения о проводимых в Московской
области земельно-имущественных торгах
на нашей цифровой платформе появились
ещё 2 года назад, когда у нас уже было
подписано соглашение с Министерством
инвестиций, промышленности и науки
Московской области. За этот период мы
сформировали достаточно понятный, но при
этом не слишком короткий клиентский путь.

Как он выглядел: пользователь, находясь
на Циане, в карточке объекта переходил
сначала на сайт Мининвеста, откуда под-
тягивалась вся информация по объявлению.
Далее он должен был перейти на сайт Ко-
митета по конкурентной политике Москов-
ской области как к владельцу объявления,
а уже оттуда – на электронную торговую
площадку для участия в торгах.

– Да, непростой маршрут...

– За эти 2 года мы осознали ценность
получения такого уникального контента,
а Комитет по конкурентной политике Мо-
сковской области не мог не обратить вни-
мания на рост количества заявок на участие
в торгах по продаже земельных участков.
За 2025 год мы зафиксировали более 2700
новых объявлений в месяц – это значитель-
ный рост. И тогда мы с Комитетом по кон-
курентной политике Московской области
решили упростить клиентский путь. Именно
на такое упрощение наше соглашение ори-
ентировано. Сейчас из объявления на Циане
инвестор сразу же переходит на единый
портал торгов Московской области.

Конечно же, впереди нас ещё ждут
определённые доработки, обновления всех
ссылок, но в целом клиентский путь будет
значительно упрощён, и это точно пойдёт
на пользу всем сторонам: сделки станут бо-
лее доступными, а вся операция – более
простой и понятной.

– Значит, нюанс в том, что здесь – именно
торги? То есть у вас такого функционала –
торги – нет?

– Да, такого функционала у нас нет, но
мы активно работаем над развитием этого
направления. Мы получаем уникальный
контент по торгам и аукционам благодаря
своему партнёрству с госучреждениями, за-
стройщиками, банками и т.д.

– Выходит, для вас это своего рода вит-
рина? А торги уже действуют в рамках тор-
говой платформы.

– Да, изучая эту индустрию, мы поняли,
что Подмосковье – не исключение среди
других российских регионов. Но для нас то,
что мы развернули с Московской областью,
– отличный кейс, и мы за это, конечно же,
благодарны. Надеемся, это даст толчок к
развитию нового сервиса и направления
в других регионах Российской Федерации.

– Наверное, вы уже заметили, что
в Московской области торги по земельно-
имущественным отношениям развиты
достаточно хорошо. Намного лучше, чем
в других регионах.

– Да. На форуме, где это соглашение
подписывалось, мы говорили о том, что
Московская область – один из лидеров по
цифровизации в стране. С одной стороны,
регион вкладывает в это ресурсы, а с дру-
гой – здесь очень привлекательный рынок.
Тут есть с чем работать: объектов недви-
жимости достаточно много.

«У ЦИАНА
УНИКАЛЬНЫЙ
КОНТЕНТ ПО ТОРГАМ
И АУКЦИОНАМ
БЛАГОДАРЯ
ПАРТНЁРСТВУ
С ГОСУЧРЕЖДЕНИЯМИ,
ЗАСТРОЙЩИКАМИ,
БАНКАМИ И Т.Д.».

– А есть ли у вас в планах продвижение
вашего опыта взаимодействия с Комитетом
по конкурентной политике Московской об-
ласти в другие регионы?

– Конечно. Мы хотели бы и дальше раз-
вивать это направление. На текущем этапе
у нас размещено более 29 тысяч объяв-
лений – актуальных объектов для торгов.
Сюда входят и те объекты недвижимости,
которые мы получаем от Комитета по кон-
курентной политике Московской области.
Мы присматриваемся к другим регионам и
хотели бы популяризировать эту историю,
отталкиваясь от нашего кейса с Московской
областью.

– Страна у нас большая, в ней много раз-
личных ведомств, у которых тоже хватает
возможностей, полномочий и контента...

– Мы смотрим во всех направлениях.
29 тысяч объявлений – это уже достаточно
много, но мы видим большой потенциал к
его увеличению. Мы набираем такой объём
за счёт сотрудничества с разными структу-
рами, в том числе с Росимуществом.

– Сегодня все мы в ожидании очеред-
ных законов, связанных с цифровыми
агрегаторами. Хотелось бы услышать ваш
комментарий о тех законодательных но-
вовведениях, которые в какой-то степени
касаются и вас, касаются того взаимодей-
ствия, которое вы развиваете с Комитетом
по конкурентной политике.

– Вопрос действительно очень актуаль-
ный. И в прошлом году, и в 2026-м эта тема
достаточно хайповая. Нет форумов, где не
обсуждались бы цифровые платформы.
Потому что с 1 октября, т.е. меньше чем
через полгода, вступит в силу Закон «Об
отдельных вопросах регулирования плат-
форменной экономики в Российской Феде-
рации», № 289-ФЗ. Не просто так я держу
в голове этот номер. Этот закон будет регу-
лировать нашу отрасль, это одно из главных
нововведений и один из больших плюсов,
о которых я сейчас расскажу.



Начну с того, причём здесь Циан. У нас активно развивается направление посуточной аренды. Оно работает как классический маркетплейс по транзакционной модели: есть корзина, куда можно поместить объект недвижимости, который будет сдаваться посуточно, и арендовать его. Именно через эту призму мы попадаем под новое регулирование.

Надо понимать, что федеральный закон, который вступает в законную силу, имеет общий, рамочный, характер. Сейчас проводится большая работа с участием огромного количества компаний: разрабатываются и принимаются подзаконные акты, которые и будут регулировать детали.

Что нового и важного можно отметить на текущем этапе? Во-первых, появилось определение, что такое цифровая платформа и посредническая цифровая платформа. Это важный момент, который снимает значительную долю вопросов, которые обсуждались раньше. В целом появление отраслевого закона становится позитивным сдвигом для долгосрочного планирования и для инвестиционной привлекательности всего сектора.

Во-вторых, это появление реестра, который будет вести Минэкономразвития Российской Федерации. Платформам важно войти в этот реестр, чтобы сохранить существующую бизнес-модель и иметь возможность работать со своими партнёрами по гражданско-правовому договору, т.е. как и раньше. При отсутствии компании в реестре бизнесу нужно будет работать по трудовому договору. Со стороны, казалось бы, маленькая юридическая деталь, но если такое произойдёт, цифровая платформа будет обязана, по сути, поменять свою бизнес-модель.

В-третьих, у нас появляется новый регулирующий орган – ФАС, который будет определять критерии для включения бизнеса в реестр. Это может быть количество пользователей, количество партнёров-продавцов, объём сделок или какие-то другие критерии.

Я перечислил три наиболее масштабных нововведения. Но есть и дополнительные требования. И первое из них звучит так: все цифровые платформы должны обеспечить информационную прозрачность и не допускать дискриминацию в выдаче поиска.

«ПОЯВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВОГО ЗАКОНА СТАНОВИТСЯ ПОЗИТИВНЫМ СДВИГОМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВСЕГО СЕКТОРА».

О чём идёт речь? У любой цифровой платформы есть поиск, он выдаёт какой-то результат в виде товаров, услуг или объектов недвижимости. Эта выдача должна быть справедливой, без преференций к какой-либо отдельной категории продавцов при прочих равных условиях.

Нам это уже знакомо, потому что Циан исторически создавался именно с такими принципами: нам важно, чтобы ранжирование было справедливым. Сейчас на рынке нечасто можно столкнуться с тем, что выдача работает иначе. Фактически закон кодифицировал уже сложившуюся практику, и она стала обязательной для всех.

Далее из нового: стало необходимо внедрить досудебное урегулирование споров. Это серьёзное организационное условие, и оно потребует от цифровых платформ донстройки своих внутренних модерационных процессов, если их раньше не было. Для Циана это требование актуально в направлении посуточной аренды, сейчас мы в процессе добавления этого функционала.

И наконец, всем нам предстоит интеграция с Федеральной налоговой службой.

Вот такие главные нововведения и требования мы сейчас можем увидеть и подготовиться к ним.

– В Торгово-промышленную палату Московской области, вице-президентом которой я являюсь, часто приходят риелторы, которым нужен документ – «плашка», подтверждающая, что они входят в некий «реестр надёжных», «реестр позитивных», т.е. они хотят отличаться друг от друга в положительную сторону. Всё это, скорее всего, объясняется тем, что иногда возникают конфликтные ситуации, связанные с документами, с торгами и т.д., и вы наверняка тоже с такими ситуациями сталкиваетесь. Как вы из них выходите?

– Как вы правильно заметили, существуют «плашки надёжности». У нас такие плашки тоже есть. Благодаря нашей интеграции с Росреестром мы можем сравнить данные, которые указал в объявлении пользователь, с тем, что указано в выписке, в официальном документе. И вот тогда высвечивается плашка «Проверено в Росреестре». Для риелторов в рамках программы лояльности у нас есть плашка «Суперагент».

Помимо этого, у нас неплохо работает искусственный интеллект – он отслеживает различные критерии и параметры. Мы ещё в процессе модерации можем отслеживать мошеннические схемы, видеть, что в том или ином объявлении не так, и не публиковать его. Если говорить про чистоту контента, сейчас мы достигли цифры 99%. Конечно, 1% вероятности пока остаётся, но мы и дальше работаем с этим показателем за счёт более глубоких интеграций.

Сейчас и государственные системы развиваются в этом направлении, и Росреестр создаёт новые сервисы. Мы очень пристально наблюдаем за развитием НСПД (Национальная система пространственных данных. – Прим. ред.) у Росреестра. Как там будет происходить передача данных? Что бизнес сможет сравнивать в этой системе? В общем, и

государство, и бизнес активно работают в направлении борьбы с мошенничеством.

Спойлер: аналогичные истории с «плашками надёжности» мы сейчас прорабатываем по ИЖС (индивидуальному жилищному строительству). Кстати, тоже с Московской областью.

– Сейчас в Подмосковье разрабатываются в том числе стандарты ИЖС. Этим у нас в регионе занимается главный архитектор Московской области Александра Александровна Кузьмина. А Минстрой пытается эту сферу как-то нормализовать, регламентировать. Сложный рынок...

– Речь ещё и про то, что пользователи указывают в объявлениях на платформах. Они могут указать какую-то информацию неправильно, запутанно или не указывать её вообще. Всё это вводит в заблуждение людей, которые в этом не разбираются. Важно дать им больше информации о покупке конкретного земельного участка за счёт интеграции с государственными системами. Мы как цифровая платформа очень заботимся о чистоте контента, ищем новые возможности, чтобы получать информацию в правильном виде, в нужном формате, доносить её до наших пользователей.

«МЫ МОЖЕМ ОТСЛЕЖИВАТЬ МОШЕННИЧЕСКИЕ СХЕМЫ ЕЩЁ В ПРОЦЕССЕ МОДЕРАЦИИ».

– Задача непростая: когда все эти сервисы только создавались, серьёзная проблема была с ограничениями по использованию. Где проходит тот или иной секретный кабель, например? Далеко не все данные были доступны. Местные жители ещё помнят, что «где-то как-то что-то там лежит», а в документах это присутствует не всегда. Но идём дальше – из прошлого в будущее. Каким Циан будет завтра?

– Уже сегодня Циан – надёжный проводник и инсайдер в мире недвижимости. В будущем мы планируем закрывать не только весь цикл сделки, но и потребности пользователя вокруг неё. Это могут быть сопутствующие сервисы, связанные с ремонтом и переездом. Мы стремимся к тому, чтобы компания стала первым выбором в любом вопросе с недвижимостью.

Мы продолжаем активно внедрять искусственный интеллект в продукты и операционные задачи, работать над чистотой базы, а также развивать платформу через интеграцию с госсистемами. Мы также внедряем новые решения для простоты, удобства и безопасности пользователей.

– На форуме-выставке, где было подписано соглашение, речь шла в основном о том, какие будут создаваться удобные сервисы. Удобные в первую очередь для заказчика. А меня заинтересовал другой вопрос: собираетесь ли вы развивать цифровые сервисы, удобные для покупателей? Например, некие автоматы, которые будут перебирать предложения, искать среди них самые выгодные и т.д.

– Мы работаем и с государством, и с предпринимателями, и с пользователями, т.е. с людьми, которые снимают или покупают квартиры. Этот спрос надо удовлетворять, и, конечно же, Циан постоянно развивается в этом направлении.

Пользователи хотят видеть не только площадку, на которой будут размещаться объявления. Им важно, чтобы на платформе были дополнительные сервисы. Мы регулярно проводим исследования, мониторим рынок недвижимости и совершенствуемся.



A portrait of Tatiana Zarembo, a woman with long, wavy, light brown hair, sitting on a light-colored armchair. She is wearing a white V-neck top under a dark green button-down shirt, which is open at the collar. She is also wearing a necklace with a small pendant and a bracelet on her right wrist. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred view of a city skyline through large windows.

Татьяна Зарембо:
Когда за каждым
поворотом ручки
стоит система:
**ИСТОРИЯ АССОЦИАЦИИ,
МЕНЯЮЩЕЙ ОТРАСЛЬ**

РОЖДЕНИЕ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА

Начало 2000-х годов в России ознаменовалось строительным бумом, который дал мощный импульс развитию смежных отраслей. Массовая установка пластиковых окон стала символом новой эпохи комфорта.

Изначально оконный рынок в России формировали именно европейские производители профиля, стекла и фурнитуры. Мировые бренды задавали высокую планку качества, и окна, произведённые в 1990-х – начале 2000-х годов, служат во многих домах до сих пор. Долгое время на рынке присутствовала исключительно европейская фурнитура. Проблема заключалась не столько в масштабном контрафакте, сколько в «серых» схемах ввоза: некоторые импортёры «хулиганили», занижая стоимость или используя неверные коды ТН ВЭД, чтобы уйти от таможенных платежей.

Именно в этих условиях, в конце 2006 года, ведущие игроки отрасли решили консолидироваться. Так была основана Некоммерческая организация «Ассоциация продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры».

Костяк организации составили компании, понимавшие, что долгосрочный успех возможен только на основе прозрачных правил игры. Главной целью стало формирование транспарентного рынка с соблюдением налогового и таможенного законодательства всеми участниками цепочки поставок. Ассоциация объединила российские производственные площадки и представительства международных концернов. Сегодня участники ассоциации охватывают более 90% российского рынка оконной и дверной фурнитуры, представляя интересы сообщества на основе принципов равноправия и открытости.

АРХИТЕКТУРА УПРАВЛЕНИЯ: РАБОЧИЕ КОМИТЕТЫ КАК ДВИГАТЕЛЬ РЕШЕНИЙ

Для реализации столь масштабных задач структура ассоциации выстроена по принципу функционального разделения. При АПП функционируют постоянно действующие рабочие комитеты, в состав которых входят технические директора, инженеры по качеству и руководители отделов разработок компаний-участников. Именно здесь рождаются решения, определяющие облик современного российского окна. Технический комитет занимается вопросами стандартизации, метрологии и испытаний продукции. Комитет по маркетингу и PR отвечает за популяризацию качественных продуктов среди конечных потребителей и взаимодействие со СМИ.

Такая децентрализованная модель позволяет оперативно реагировать на вызовы рынка, прорабатывая каждый аспект деятельности глубоко и профессионально.

За каждым надёжным поворотом оконной ручки и плавным ходом двери стоит невидимая, но титаническая работа целой индустрии. В середине 2000-х годов российский рынок комплектующих для светопрозрачных конструкций переживал этап становления. В условиях активного роста строительной отрасли ведущие игроки фурнитурного рынка сочли необходимым упорядочить цепочки поставок. Так родилась Ассоциация продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры (АПП ОДФ). За два десятилетия из закрытого объединения энтузиастов она превратилась в заметного участника рынка, чьи стандарты безопасности помогают спасти жизни детей, а инициативы ежегодно приносят государству миллиарды рублей налогов.



«СЕГОДНЯ УЧАСТНИКИ АССОЦИАЦИИ ОХВАТЫВАЮТ БОЛЕЕ 90% РОССИЙСКОГО РЫНКА ОКОННОЙ И ДВЕРНОЙ ФУРНИТУРЫ, ПРЕДСТАВЛЯЯ ИНТЕРЕСЫ СООБЩЕСТВА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ РАВНОПРАВИЯ И ОТКРЫТОСТИ».

Секрет успешной деятельности ассоциации ещё и в том, что, помимо прямых конкурентов, в неё входят поставщики комплектующих, поэтому организации удаётся охватывать интересы не только отдельных производителей, но и их клиентов (дилеров), и конечных потребителей, для которых и предназначена вся эта продукция.

ФУНДАМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЛЬЯ

Одним из главных достижений АПП является её колоссальная работа над нормативной базой Российской Федерации. До появления профильных ассоциаций многие государственные стандарты (ГОСТы) безнадежно отставали от техноло-

гий или носили рекомендательный характер. Благодаря планомерной работе технического комитета АПП десятки документов были не просто обновлены, а написаны заново, отвечая вызовам XXI века.

Ключевым направлением работы всегда оставалась безопасность. Совместно с институтом уполномоченных по правам ребёнка и популярными лидерами мнений ассоциация продвигала идею обязательной установки на окна элементов детской защиты. Усилиями экспертов АПП в обновлённой редакции ГОСТ 23166-2024 «Блоки оконные и балконные. Общие технические условия» появилась жёсткая норма: все оконные блоки, устанавливаемые в жилых домах, должны быть укомплектованы устройствами, предотвращающими выпадение детей. Это изменение спасло сотни детских жизней и навсегда изменило культуру остекления в стране.

Однако вклад АПП в техническое регулирование гораздо шире. При непосредственном участии членов ассоциации были разработаны и актуализированы основополагающие стандарты отрасли, без которых сегодня невозможно представить легальное производство.

В настоящее время эта работа продолжается. Участники технического комитета АПП активно вовлечены в разработку стандарта на окна для индивидуального жилищного строительства – сегмента, который переживает взрывной рост в России. Также ведётся подготовка новых нормативов на светопрозрачные изделия с защитным остеклением для образовательных организаций и физкультурно-оздоровительных комплексов, а также свода правил по экс-

плуатации и сервисному обслуживанию оконных и балконных светопрозрачных конструкций.

«ПРИ НЕПОСРЕДСТВЕННОМ УЧАСТИИ ЧЛЕНОВ АССОЦИАЦИИ БЫЛИ РАЗРАБОТАНЫ И АКТУАЛИЗИРОВАНЫ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ СТАНДАРТЫ ОТРАСЛИ».

ТАМОЖЕННЫЙ ЩИТ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ

В первые годы работы одной из самых острых проблем был импорт. Значительная часть фурнитуры завозилась по «серым схемам»: занижалась таможенная стоимость, использовались неверные коды товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности для ухода от пошлин, ввозились партии без сертификатов соответствия. Это создавало неравные условия: добросовестные импортёры платили все налоги и не могли конкурировать по цене с контрабандой.

Благодаря планомерной и слаженной работе участников ассоциации совместно с Федеральной таможенной службой удалось

добиться беспрецедентного результата. Была внедрена система прослеживаемости и налажен постоянный мониторинг деклараций. Сегодня подавляющее большинство игроков рынка соблюдают правила, ставшие законами во многом благодаря деятельности АПП. Более 90% всей поступающей в страну продукции проходит полную проверку с уплатой всех таможенных платежей. Это не только наполнило бюджет, но и выровняло конкурентное поле, заставив компании соревноваться в качестве сервиса и инновациях, а не в умении обходить закон.

МИССИЯ БЕЗОПАСНОСТИ: ОТ ДЕТСКИХ ЗАМКОВ ДО ПРОТИВОВЗЛОМНЫХ СИСТЕМ

Популяризация идеи качественного и безопасного окна – это то направление, которое сделало АПП известной далеко за пределами узкопрофессионального круга. Ассоциация реализует масштабные просветительские кампании под лозунгом «Безопасное окно».

Особое внимание уделяется взаимодействию с институтом уполномоченных по правам ребёнка. Эксперты АПП проводят семинары для социальных работников, сотрудников органов опеки и родительских сообществ, объясняя разницу между муляжом замка-блокиратора и сертифицированной системой безопасности. Параллельно ведётся работа с блогерами и лидерами мнений, чья аудитория состоит из молодых родителей.

В результате этой деятельности сегодня наличие детского замка на окне восприни-



мается покупателем не как дополнительная дорогая опция, а как базовая гигиеническая норма, такая же необходимая, как ремень безопасности в автомобиле.

Не менее важен вектор физической безопасности. С участием специалистов АПП разрабатываются рекомендации по комплектации оконных конструкций элементами противовзломной фурнитуры (грибовидные цапфы, ответные планки из закалённой стали, безопасные пакеты петель). Для частного сектора ассоциация продвигает концепцию комплексной защиты, где надёжная фурнитура работает в связке с безопасным остеклением (триплексом) и системами охранной сигнализации.

**«АПП ВЫСТУПАЕТ
ПРОВОДНИКОМ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОЛИТИКИ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
И ПОДДЕРЖКИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ».**

**ЛОКАЛИЗАЦИЯ, АЛЮМИНИЙ
И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
СУВЕРЕНИТЕТ**

Современная геополитическая и экономическая обстановка диктует новые приоритеты. Если раньше стратегия многих участников заключалась в крупноузловой сборке европейских компонентов, сегодня фокус сместился, и АПП выступает проводником государственной политики импортозамещения и поддержки реального сектора экономики.

Важной задачей ассоциации становится контроль качества продукции новых производителей, выходящих на рынок. В условиях ухода ряда привычных западных брендов освободившиеся ниши стремятся занять молодые компании. Экспертный совет АПП тестирует образцы готовой продукции в лабораториях, чтобы убедиться в соответствии действующим нормативным требованиям и уберечь потребителя от некачественного товара, риск поступления которого всегда возрастает в периоды турбулентности.

Параллельно ассоциация делает ставку на развитие отечественного производства. Ведётся активная работа по поддержке компаний, локализовавших в России полный цикл изготовления фурнитуры – от литья корпусов деталей из высококачественных сплавов до нанесения многослойных гальванических покрытий и сборки электронных компонентов для систем «умного дома».



В будущем планируется сделать особый акцент на усиление присутствия ассоциации на смежных рынках, прежде всего на рынке фурнитуры для алюминиевых и деревянных профильных систем. Исторически АПП ассоциировалась преимущественно с ПВХ-конструкциями, однако архитектурные тренды требуют переориентации. Лёгкий металл и экологичное дерево завоёвывают премиум-сегмент, и участникам АПП предстоит создать единую базу стандартов для этих материалов, которая обеспечит такой же уровень надёжности, какой достигнут в пластике.

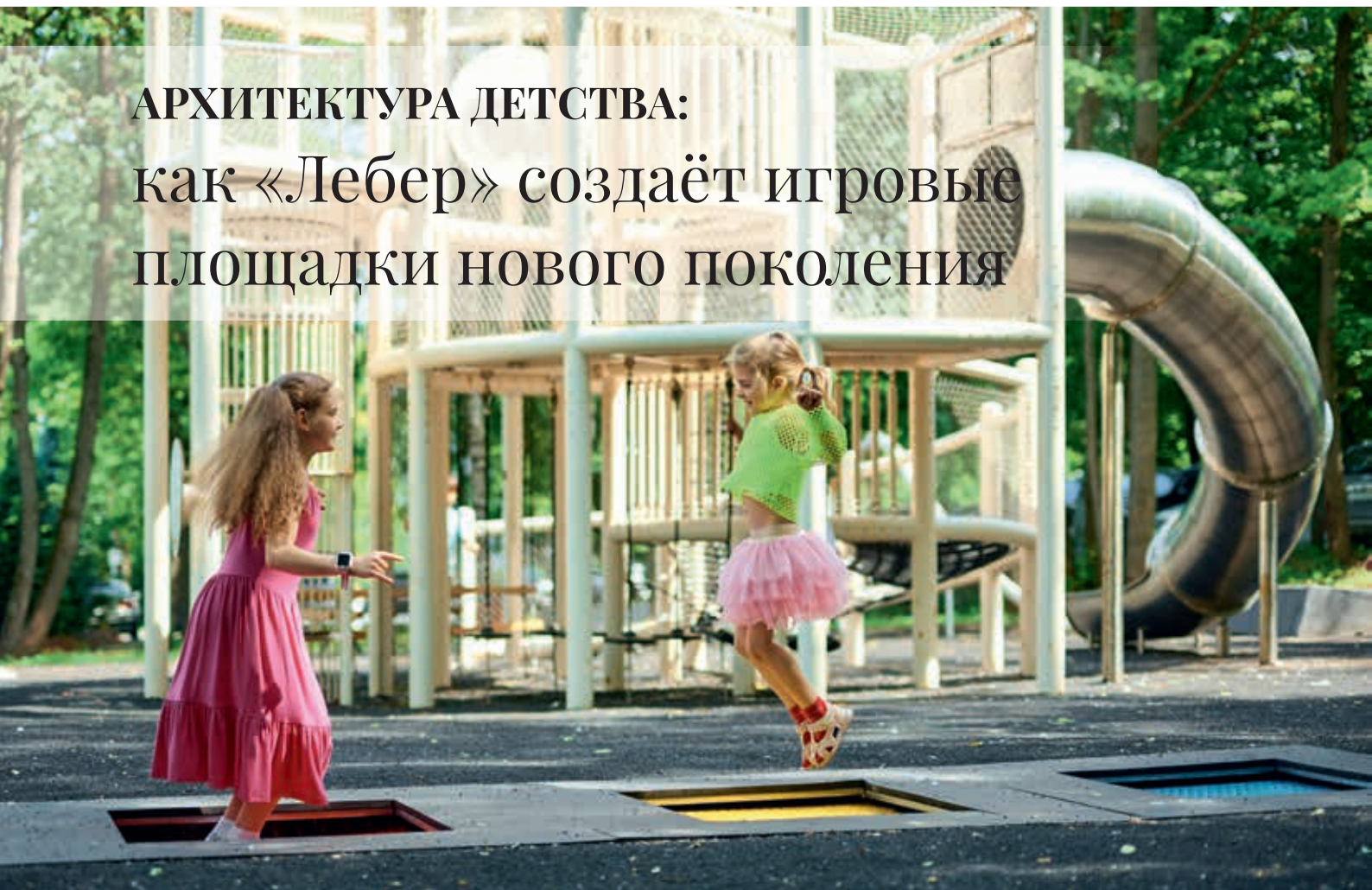
Ещё одна стратегическая цель – активизация взаимодействия с другими профессиональными объединениями. Создание единого информационного поля необходимо для комплексного подхода к строительству современных энергоэффективных зданий. Только совместными усилиями можно решить проблему разобщённости,

когда производитель профиля, изготовитель стеклопакета и поставщик фурнитуры работают по разным чертежам и допускам.

Впереди у Ассоциации продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры новые горизонты развития. Укрепляя свои позиции ведущего регулятора и двигателя прогресса, АПП продолжает работать в интересах всего оконного сообщества и, что самое главное, в интересах миллионов жителей России, чьи ежедневные комфорт и безопасность зависят от маленького, но гениально устроенного механизма внутри пластиковой рамы. Пройдя двадцатилетний путь от стихийного рынка к зрелой индустрии, ассоциация доказала, что объединение профессионалов способно менять реальность к лучшему, задавая высочайшую планку качества для одного из ведущих сегментов строительной отрасли страны.

Подготовил Вячеслав Колесников

АРХИТЕКТУРА ДЕТСТВА: как «Лебер» создаёт игровые площадки нового поколения



Детская площадка давно перестала быть второстепенным элементом благоустройства. Для современных жилых кварталов, парков и общественных пространств она стала частью архитектурной концепции, инструментом вовлечения жителей и важным фактором качества городской среды. Поэтому и от производителя сегодня ждут комплексного решения: безопасного, долговечного и адаптированного под конкретный проект.

На пересечении инженерии, дизайна и социальной функции работает компания «Лебер» – российский производитель игрового и спортивного оборудования, который за 15 лет вырос из создателя малых архитектурных форм в разработчика сложных общественных пространств. В портфеле компании – более 11 000 реализованных игровых, развивающих и спортивных зон, собственное производство полного цикла в Мытищах и поставки в 14 стран. Главное отличие «Лебера» – способность соединять серийную промышленную надёжность с индивидуальным проектированием. Для рынка благоустройства это особенно важно: девелоперы и архитекторы всё чаще ищут решения, которые встраиваются в общую эстетику квартала, выдерживают высокую эксплуатационную нагрузку и при этом создают для жителей узнаваемый сценарий использования.

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Технологическая база компании «Лебер» напрямую связана с её проектными возможностями. Собственный завод полного цикла площадью 8400 м² в Мытищах позволяет не зависеть от внешних подрядчиков на ключевых этапах производства: от металлообработки и деревообработки до работы с листовыми материалами, канатами и сборки.

Главное – возможность реализовать нестандартные решения без потери промышленного качества. Сложная геометрия, индивидуальные цветовые решения, нестандартные размеры, сочетание дерева, металла, HPL- и HDPE-панелей требуют не только дизайнерской идеи, но и точного производственного исполнения.

Постоянная модернизация оборудования и цифровизация производственных процессов стали для компании основой рыночного преимущества. Завод выпускает более 17 000 изделий в год, а производственный цикл выстроен так, чтобы каждый элемент проходил проверку на соответствие требованиям безопасности.

КАСТОМИЗАЦИЯ

Запрос на индивидуальность особенно заметен в проектах для крупных девелопе-

ров. Сегодня детская площадка должна соответствовать архитектуре жилого комплекса, цветовой палитре фасадов, ландшафтной концепции и ожиданиям будущих жителей.

С такими задачами «Лебер» работает в проектах крупнейших застройщиков страны, среди которых MR Group, Sminex, «Самолёт», ЛСР, «Эталон», «Гранель», «СберСити» и другие. Чтобы отвечать на разные по масштабу и сложности запросы, «Лебер» выстроил систему из трёх уровней кастомизации. Первый – серийные решения, которые позволяют быстро комплектовать проекты проверенными изделиями. Второй – адаптация существующих линеек: изменение размеров, конфигурации, материалов и цветовых решений по каталогу RAL. Третий – индивидуальная разработка объектов с нуля под конкретную концепцию, эскиз или техническое задание заказчика.

НЕЙРОДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Индивидуальное проектирование для «Лебера» не ограничивается внешним обликом площадки. Важна не только визуальная связь с архитектурой жилого комплекса, но и то, как пространство работает с ребёнком: какие движения провоцирует, какие навыки развивает, насколько долго удерживает внимание и даёт ли возможность постепенно усложнять игровой опыт.

В основе этого подхода – понимание движения как одного из ключевых механизмов развития. При проектировании детских площадок «Лебер» опирается на поэтапное взросление нервной системы ребёнка. Площадки зонируются по возрастам и уровням сложности, чтобы каждый получал собственный уровень вызова без перегрузки и потери интереса.

Для детей 2–6 лет ключевыми становятся сенсорика, базовый моторный контроль и ощущение безопасности. Здесь работают низкие балансиры, качели, песочницы, тактильные панели. Для младших школьников важнее перцептивно-моторная интеграция: им нужны маршруты, где приходится рассчитывать движение, удерживать внимание, выбирать последовательность действий и оценивать риски. Эту задачу решают канатные комплексы, скалодромы, высокие

горки, переходы и более сложные игровые сценарии. Для подростков на первый план выходят выносливость, сила, ловкость и социализация, поэтому в проектах появляются воркаут-зоны, пространственные сетки и отдельные места для общения в стороне от зон для малышей.

НАУЧНЫЕ ПЛОЩАДКИ

Один из самых заметных примеров работы с содержанием пространства – научные детские площадки «Лебера», где игровое оборудование превращается в интерактивный инструмент для знакомства с физикой, оптикой, акустикой и механикой.

Эти модули создавались в сотрудничестве с учёными МГУ имени М.В. Ломоносова. Концепция проста: ребёнок осваивает базовые научные принципы через игровое действие. Он крутит ручку, запускает механизм и в процессе видит, как работают законы природы.

Такие площадки особенно важны для детей 7–12 лет – для них обычные качели часто становятся слишком простыми. Научные модули дают школьникам другой сценарий досуга: здесь можно проверить знания из уроков на практике, разобраться, как работает электрическая цепь, от чего зависит звук, почему возникает оптическая иллюзия или как механическое усилие превращается в энергию.

Важная инженерная особенность научных площадок – автономность. Интерактивные элементы не требуют подключения к электросети: энергию для световых и звуковых эффектов дети вырабатывают сами с помощью динамо-машин. Это делает оборудование безопасным для уличной среды.

Для родителей в научных площадках предусмотрен отдельный слой взаимодействия. На каждом элементе размещены QR-коды с короткими объяснениями, подготовленными экспертами. Взрослый может быстро открыть материал и объяснить ребёнку, какое явление он только что увидел в игре. Так площадка становится точкой совместного познания.

Проект получил признание и на отраслевом уровне: научные площадки «Лебера» победили в номинации «Лучшие детские площадки» на премии «Золотой медвежонок» в 2025 году. Кроме того, такие решения рекомендованы для регионов России в рамках проекта «Десятилетие науки» по поручению Президента РФ.

Сегодня научные площадки развиваются не только в России, но и за рубежом. Англоязычные версии модулей уже установлены в ОАЭ и Саудовской Аравии; там появился один из самых необычных проектов компании – первая в мире научная площадка на борту самолёта Boeing 777.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

Выход на зарубежные рынки стал для «Лебера» серьёзной проверкой инженер-



ных решений компании. Если в России оборудование должно выдерживать перепады температур, снег, дождь и высокую эксплуатационную нагрузку, то на Ближнем Востоке к этим требованиям добавляются экстремальная жара, интенсивное солнце, песок, влажность и особые локальные регламенты.

Сегодня география присутствия «Лебера» охватывает 13 стран: Казахстан, Армению, Узбекистан, Монголию, Иорданию, Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, ОАЭ, Марокко, Сербию, Бразилию, Ливию. Одним из ключевых направлений международного развития стали Объединённые Арабские Эмираты, где с 2024 года реализовано более 20 проектов для частных девелоперов и государственных заказчиков.

Инженерам компании пришлось адаптировать материалы и технологические процессы под условия, в которых оборудование ежедневно сталкивается с высокими температурами и интенсивным ультрафиолетом. В производство были внедрены решения с горячим цинкованием металла, более устойчивые к износу материалы, а в деревянных элементах стали использовать массив лиственницы, рассчитанный на температурные нагрузки.

Среди заметных международных проектов – игровая зона на побережье Lusail Beach в Дохе, научно-познавательная площадка на борту реального пассажирского самолёта в Саудовской Аравии, а также новый флагманский проект в Абу-Даби – интерактивная зона площадью более 700 м², разрабатываемая по индивидуальному техническому заданию заказчика.

Для «Лебера» детская площадка – это комплексный продукт, ценность которого складывается из инженерной надёжности, кастомизации, развивающих сценариев и способности адаптироваться к разным условиям. Именно такая модель делает благоустройство работающим активом городской среды, который влияет на восприятие территории, пользовательский опыт и долгосрочную востребованность пространства.



28-29 сентября 2026 | Сочи

10-Й КОНГРЕСС ПО НЕФТЕПЕРЕРАБОТКЕ И НЕФТЕХИМИИ: СИНТЕЗИС 2026

170+

КОМПАНИЙ

300+

УЧАСТНИКОВ

50

ДОКЛАДЧИКОВ

45+

СТЕНДОВ

300+

B2B ВСТРЕЧ

В 2026 году Синтезис отмечает юбилей – участников ждет специальная программа: фокус на реальных кейсах лидеров отрасли, больше возможностей для нетворкинга, праздничный гала-ужин, большая лотерея, а также различные юбилейные активности.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ПРОГРАММЫ

- Устойчивое развитие и импортозамещение нефтехимии
- Повышение операционной эффективности и снижение издержек
- Собственные разработки производственных и сервисных компаний
- Развитие научно-технического потенциала
- Строительство и модернизация НПЗ и НХК
- Цифровизация нефтехимической отрасли

АУДИТОРИЯ КОНГРЕССА

- НПЗ/НХК
- ЕРС
- ВИНКи
- Производители оборудования
- Сервисные компании
- Государственные структуры
- Научные институты

СРЕДИ УЖЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ УЧАСТНИКОВ



Партнер Конгресса



**ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ В ГЛАВНОМ
НЕФТЕГАЗОВОМ СОБЫТИИ ЭТОГО ГОДА!**

+7 (495) 198 63 30
stezis@sbproect.ru

18+

Реклама