ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПОЧЕМУ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ НА КУБАНИ И ДОНУ СМЕЩАЕТСЯ НА ПЕРИФЕРИЮ 12
КАК ПРОЕКТЫ КРТ МЕНЯЮТ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 16
РИСКОВАННО ЛИ ПОКУПАТЬ ЗАЛОГОВУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ 42



Коммерсантъ
Юг России

Четверг, 31 июля 2025 №136
(№8068 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы
№9–60 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).
Распространяется только в составе газеты

Guide

Генеральный партнер выпуска

АЛК++
Компани

AMANAUZ*

ГОРНЫЙ WELLNESS**–ОТЕЛЬ



НОВАЯ ЛЕГЕНДА ДОМБАЯ

семья
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

AMANAUZ.RU

*АМАНАУЗ **велнес
Реклама. ООО «Специализированный застройщик «ДОМБАЙ-КУРОРТ».
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Предложение ограничено. Не оферта.

ДОСТАТОЧНО МАЛОГО

В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В КРАСНОДАРЕ И РОСТОВЕ-НА-ДОНУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ НА МАЛЫЕ ГОРОДА, ГДЕ АЛЬТЕРНАТИВОЙ СТРОИТЕЛЬСТВУ МНОГОЭТАЖЕК СТАНОВИТСЯ ИЖС. ОДНАКО СТРОИТЬ В ЭТИХ ГОРОДАХ ВЫГОДНО ДАЛЕКО НЕ ВЕЗДЕ, А О ГЛОБАЛЬНОМ ПЕРЕТЕКАНИИ СПРОСА ИЗ МЕГАПОЛИСОВ ГОВОРИТЬ ПОКА НЕ ПРИХОДИТСЯ, ОТМЕЧАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ



Кубань является лидером в Южном федеральном округе (ЮФО) по объемам строительных работ и вводу жилья, а в масштабе России занимает второе место по объемам ввода жилья (впереди только Московская область), отмечают в департаменте строительства региона. По данным ведомства, в 2024 году на Кубани ввели в эксплуатацию 6,7 млн кв. м жилья, в том числе индивидуальных домов (ИЖС) — 3,8 млн кв. м (89,6% к 2023 году), многоквартирных домов (МКД) — 2,9 млн кв. м (84,8% к 2023 году). Доля Краснодара составляет 44% от общего объема ввода жилья. В малых городах региона общий объем ввода жилья в 2024 году составил 804,4 тыс. кв. м.

Как сообщили в депстрое Кубани, в рамках реализации регионального проекта «Жилье» Краснодарскому краю на 2025 год установлен целевой показатель объема ввода жилья — 6,002 млн кв. м. За первые четыре месяца в регионе ввели в эксплуатацию жилье общей жилой площадью 2,45 млн кв. м (127% к соответствующему периоду 2024 года). В том числе ИЖС — 1,61 млн кв. м (111,2% к соответствующему периоду 2024 года), МКД — 0,84 млн кв. м (74,5% к соответствующему периоду прошлого года). Лидирующие позиции по объему ввода жилья на Кубани занимает Краснодар с показателем 1 млн «квадратов» (40,9% от всего объема ввода жилья в крае).

«Наиболее перспективными с точки зрения развития рынка жилья в Краснодарском крае являются города с активным развитием агропромышленного и промышленного комплексов — такие как Белореченск, Гулькевичи, Новокубанск, Тимашевск, Тихорецк, Усть-Лабинск. Также города с обновленной социальной и инженерной инфраструктурой — Ейск, Темрюк, Крымск, Славянск-на-Кубани, Приморско-Ахтарск»,— прокомментировали в пресс-службе депстроя Кубани.

Как отмечают в ведомстве, жители Краснодарского края отдают предпочтение индивидуальному жилищному строительству, доля которого в общем объеме строительства в регионе по итогам I квартала 2025 года составляет 65,7%. В таких районах, как Курганинский, Кущевский, Лабинский, Отрадненский, Мостовский, Новопокровский, Щербиновский, отсутствуют МКД и строится только ИЖС. В Абинском, Апшеронском, Белореченском, Гулькевичском, Каневском, Крымском, Новокубанском, Славянском, Тимашевском, Усть-Лабинском районах в строительстве преимущественно преобладает ИЖС и малоэтажная застройка — более 90% от общего объема ввода жилья.

В Ростовской области за 2024 год, по данным министерства строительства, архитектуры и территориального развития региона, было введено почти 3 млн кв. метров жилья. Объемы жилищного строительства область наращивает ежегодно. Как сообщили в ведомстве, на начало 2025 года в стройке находилось 4,5 млн «квадратов» многоквартирных домов. Действующих разрешений на строительство в области еще больше — потенциал региона по разрешениям составляет 6,5 млн кв. м многоквартирного жилья. В 2025 году плановый показатель по вводу жилья в эксплуатацию для Ростовской области установлен на уровне 2750 тыс. кв. м. За январь—март 2025 года в регионе уже введено в эксплуатацию 458,6 тыс. «квадратов» жилья.

КУДА СМОТРЯТ ДЕВЕЛОПЕРЫ

Как отмечает директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская, в малых городах Краснодарского края (за исключением прибрежных курортных) строится 380 тыс. кв. м, это 5% от строительства жилья в крае. Наибольшая девелоперская активность прослеживается в Армавире, Северской, Марьянской, Тихорецке, Гулькевичах, Новокубанске.

В Ростовской области, по данным Macon, в малых городах строится 160 тыс. кв. м, что тоже составляет 5% от возводимого жилья в регионе. Центрами выступают Шахты, Новочеркасск, Азов, Таганрог, Каменск-Шахтинский. Батайск, Азов и Октябрьский считаются частью Ростовской агломерации, но к числу малых городов они не относятся, отмечают в консалтинговой компании.

«Девелоперы редко обращают внимание на пункты с населением до 200–300 тыс. человек. Однако рынки региональных центров сейчас насыщены предложением и достигли очень высокого уровня конкуренции. Земельных участков вблизи центра и в старых спальных районах практически нет (это в первую очередь характерно для Краснодара). Девелоперы вынуждены искать другие площадки для реализации проектов. Смещение вектора в сторону малых городов — это сравнительно новый тренд на южном рынке жилой недвижимости»,— комментирует госпожа Змиевская.

По оценкам собеседницы «G», в первую очередь внимание обращается на ближайшие к региональному центру населенные пункты с хорошей транспортной доступностью. Сейчас также играет роль наличие промышленного производства, которое дает платежеспособный спрос.

СКОЛЬКО СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ

Небольшие города Краснодарского края и Ростовской области, которые находятся на периферии, становятся естественными спутниками региональных столиц и курортных агломераций. Земля здесь дешевле, тарифы на подключение ниже, а градостроительные регламенты позволяют выходить на стройплощадку в среднем на шесть-восемь месяцев быстрее, отмечает руководитель отдела градостроительства и разрешительной документации ГК «Точно» Виктор Егоров.

Как считает директор по маркетингу ГК «Носта» Екатерина Колесникова, развитие системы скоростных платных дорог также является дополнительным стимулом к развитию таких населенных пунктов.

По мнению госпожи Колесниковой, при правильной оценке рынка на инвестиционной стадии такие проекты могут давать более высокую маржинальность, чем на перегретых рынках в городах-миллионниках. Устаревший физически и морально жилой фонд обуславливает спрос на новое жилье для постоянного населения. В то же время в таких городах социальная инфраструктура уже хорошо развита и часто расположена в зоне пешеходного доступа. Успешность проекта в малом городе зависит от того, сможет ли девелопер найти правильный баланс продукта и себестоимости, который бы в полной мере удовлетворял запросам целевой аудитории.

По оценкам Macon, себестоимость строительства в малых городах в среднем может быть на 20–30% ниже в сравнении с региональными центрами. В первую очередь сказывается стоимость земельного участка, но также более простая концепция, низкая этажность, плотность застройки.

Впрочем, в отдельных случаях себестоимость может быть сопоставима с проектами в региональных центрах. Все зависит от самого проекта. Стоимость материалов, а также подрядных услуг зачастую будет сопоставимой или даже выше из-за логистики, поясняет Ольга Змиевская. Главным препятствием для крупных проектов в малых городах эксперт считает емкость спроса. Безрисковый масштаб проекта обычно в районе 100–150 тыс. кв. м. В населенных пунктах с населением до 100 тыс. человек — 20–30 тыс. кв. м.

Как отмечает владелец ГК «Добро», эксперт в сфере девелопмента Иван Богатов, в малых городах нет необходимости воздвигать небоскребы с замысловатыми фасадами и сложнейшими инженерными системами. Соответственно и стоимость строительства нормального жилья до 20 этажей будет разумной. На сегодня это в пределах 80–90 тыс. руб. на кв. м квартир монолитного дома. Но существует и другая часть себестоимости — нестроительные затраты: стоимость входа в проект, разработка и согласование исходно-разрешительной документации, получение технических условий на присоединение к сетям и другие. Все они вполне себе могут составить сумму, равную стоимости самого строительства.

«На себестоимость строительства влияет большое количество факторов. Все зависит от параметров инвестиционной площадки, наличия инженерных коммуникаций, класса жилого дома, планируемой технологии строительства, параметров отделки, особенностей логистики — близости к рынкам материалов,



НАИБОЛЬШИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ИЖС ЕСТЬ В ПРИГОРОДАХ БОЛЬШИХ ГОРОДОВ

ФОТО: АЛЕКСАНДР МАНЗЮК



ФОТО: ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

В I КВАРТАЛЕ 2025 ГОДА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НА КУБАНИ НА ДОЛЮ ИЖС ПРИШЛОСЬ 65,7%

масштаба самого жилого комплекса — точечная ли это застройка или масштабный проект КРТ»,— поясняет Екатерина Колесникова.

ПО ОЦЕНКАМ MACON, СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА В МАЛЫХ ГОРОДАХ В СРЕДНЕМ МОЖЕТ БЫТЬ НА 20–30% НИЖЕ В СРАВНЕНИИ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЦЕНТРАМИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СКАЗЫВАЕТСЯ СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА, НО ТАКЖЕ БОЛЕЕ ПРОСТАЯ КОНЦЕПЦИЯ, НИЗКАЯ ЭТАЖНОСТЬ, ПЛОТНОСТЬ ЗАСТРОЙКИ

По словам Виктора Егорова, в малых городах строить выгодно не везде и не всегда. Ключ к успеху — точечный выбор локаций с доказанной экономической устойчивостью, растущим населением или особыми преимуществами: транспортный хаб, туризм или крупное предприятие. «Проект должен быть оптимален по этажности и площади квартир, с жестким контролем издержек и реалистичной ценовой политикой. Для нас этот сегмент — ниша для стратегического освоения при наличии идеального кейса, а не массовое направление»,— комментирует собеседник «G». По его словам, небольшие города более гибкие в публично-частном партнерстве: девелопер и муниципальные власти могут заключить взаимовыгодное соглашение о выделении земельного участка под школу или льготное подключение к теплосетям. В содействии также могут оформить инфраструктурную заявку на федеральном уровне.

Как отмечает Иван Богатов, если квартиры в таких проектах предполагается продавать на рыночных условиях, то определяющими станут емкость местного рынка и принятая в локации цена. Емкость рынка будет определяться точками притяжения: особенностями, которые могут привлечь внешний спрос со стороны состоятельных приезжих. Для продажи местным жителям ключевым фактором станет уровень доходов, а также прирост — убыль численности проживающих граждан.

«До того как задумывать большие комплексные проекты по строительству жилья, необходимо на уровне мастер-плана понимать стратегию развития города, его экономики хотя бы на 10 лет вперед. Учитывая, что сегодня расчетная себестоимость строительства жилья может превышать рыночную стоимость "вторички", на успех комплексных проектов без существенной бюджетной поддержки рассчитывать не приходится. Этим в основном и объясняется отсутствие во многих малых городах проектов высокого качества с развитой инфраструктурой»,— прокомментировал господин Богатов.

По оценкам руководителя направления загородной недвижимости компании «Этажи» Дениса Березовского, комплексное жилое строительство в малых городах может быть рентабельным при соблюдении ключевых условий: тщательный анализ демографии и платежеспособного спроса, низкая стоимость земли при оптимизированной логистике стройматериалов, а также достаточный уровень инфраструктуры либо возможность ее развить. При отсутствии одного из этих факторов проекты рискуют столкнуться с нерентабельностью из-за ограниченного спроса или высоких затрат на обеспечение базовых услуг.

В ДОБРОМ СОСЕДСТВЕ Серьезным конкурентом для многоквартирного жилья в малых городах выступает индивидуальное жилищное строительство. При этом в рамках проектов жилых комплексов эти два сегмента могут вполне удачно соседствовать, считает Ольга Змиевская.

Как отмечает Денис Березовский, наибольший потенциал ИЖС есть в ближних пригородах крупных городов. В Краснодарском крае — в зонах Старокорсунской, хутора Ленина, Знаменского и в других восточных и юго-восточных направлениях, а в Ростовской области — в пригородах Ростова-на-Дону. Здесь сочетаются достаточные земельные ресурсы и высокий платежеспособный спрос.

«Сегмент ИЖС и загородного жилья представляет для нас исключительный стратегический интерес и является одним из ключевых драйверов развития компании в ближайшей перспективе. Для этого есть несколько причин. Во-первых, пандемия и развитие удаленной работы сформировали устойчивый спрос на жизнь за городом с большим пространством, природой и безопасностью. Во-вторых, проекты ИЖС и коттеджных поселков часто имеют более высокую рентабельность по сравнению с массовым многоквартирным жильем, что позволяет снизить риски, связанные с колебаниями рынка МКД. В-третьих, это возможность предлагать различные форматы — от готовых домов под ключ до участков с коммуникациями и развитой инфраструктурой поселка»,— комментирует Виктор Егоров.

К наиболее перспективным локациям Краснодарского края руководитель отдела градостроительства и разрешительной документации ГК «Точно» отнес пригороды Краснодара, расположенные в 30–60 км от краевого центра. Это направление в сторону Горячего Ключа, станиц Елизаветинская, Ленинградская, Динская и Пашковская. Там сосредоточен максимальный спрос, но высоки конкуренция и стоимость земли.

По словам господина Егорова, для компании также представляют интерес в качестве инвестиций курортные и предгорные зоны Краснодарского края, вне Сочи и Геленджика. Например, Анапский, Крымский, Абинский и Северский районы со станицами Холмская, Ахтырская, Крымская и Шапсугская. Пригороды Новороссийска, окрестности Тимашевска и Усть-Лабинска считаются районами с развитой агломерацией и стабильной экономикой. В Ростовской области перспективны пригороды в 20–50 км: Аксайский район — особенно вдоль трассы на Батайск — Азов, Неклиновский район — в сторону Таганрога и Азовского моря, Мясниковский район.

Успех в сегменте ИЖС зависит не только от локации, но и от качества инфраструктуры поселка — наличия дорог, света, воды, газа и электричества, интернета, охраны, зон отдыха; а также управления, юридической чистоты и репутации застройщика, считает Виктор Егоров.

«Комплексные проекты в малых южных городах — это не ниша "второго сорта", а стратегический полюс роста на ближайшие 7–10 лет. Маржинальная прибыль здесь сравнима с мегаполисами, инвестиционный вход ниже, а социальный эффект выше: девелоперы буквально "переизобретают" среду, в которой будут жить новые горожане юга»,— говорит собеседник «G».

Как отмечает гендиректор градостроительного бюро Master's Plan, программный директор платформы «Росконгресс Урбан Хаб» Юлия Зубарик, несмотря на сложности, рынок ИЖС и загородного жилья остается одним из самых перспективных в 2025 году. Растущий спрос из-за высоких цен на квартиры, увеличение объемов строительства частных домов на фоне снижения строительства МКД, а также оптимизация проектов и энергоэффективность делают этот сегмент интересным для девелоперов.

НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНОСТИ, РЫНОК ИЖС И ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ В 2025 ГОДУ. РАСТУЩИЙ СПРОС ИЗ-ЗА ВЫСОКИХ ЦЕН НА КВАРТИРЫ, УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЧАСТНЫХ ДОМОВ НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА МКД, А ТАКЖЕ ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЛАЮТ ЭТОТ СЕГМЕНТ ИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Основными драйверами роста рынка жилья в сегодняшних экономических условиях для Ростова-на-Дону Екатерина Колесникова назвала проекты новых скоростных автомобильных дорог и развитие города как транспортно-логистического хаба, усиление его стратегической роли благодаря новым территориям. Для Краснодарского края — это прежде всего привлекательность региона для миграции в силу климатических условий и благоприятной ситуации на рынке труда. Также стимулирует рост рынка жилья в регионе развитие туризма в прибрежных и горных кластерах.

По оценкам Юлии Зубарик, ожидание снижения ключевой ставки также стимулирует интерес к покупке жилья. Все это позволяет рынку жилья сохранять устойчивость и даже расти, несмотря на экономическую неопределенность и высокие ставки.

Главным драйвером роста рынка жилья остается ипотека, считает Ольга Змиевская. Однако сейчас работает только семейная программа, тогда как рыночная ставка фактически отрезала доступ к жилищному кредитованию для остальных групп населения. Впрочем, для малых населенных пунктов, по оценкам эксперта, условия по ипотеке более лояльные, что стимулирует рост спроса в них. Но о глобальном перетекании спроса из крупных городов говорить не приходится. ■

Объем ввода жилья в малых городах Кубани в 2024 году

Абинск 51,7 тыс. кв. м
0,8% от общекраевого ввода, из них 97% – ИЖС

Апшеронск 53,1 тыс. кв. м
0,8% от общекраевого ввода, из них 95% – ИЖС

Белореченск 116,8 тыс. кв. м
1,75% от общекраевого ввода, из них 94% – ИЖС

Горячий Ключ 92,8 тыс. кв. м
1,4% от общекраевого ввода, из них 70% – ИЖС

Гулькевичи 25,4 тыс. кв. м
0,4% от общекраевого ввода, из них 93% – ИЖС

Крымск 87,1 тыс. кв. м
1,3% от общекраевого ввода, из них 91% – ИЖС

Курганинск 36,4 тыс. кв. м
0,5% от общекраевого ввода, из них 86% – ИЖС

Новокубанск 49,7 тыс. кв. м
0,7% от общекраевого ввода, из них 98% – ИЖС

Приморско-Ахтарск 26,7 тыс. кв. м
0,4% от общекраевого ввода, из них 73% – ИЖС

Славянск-на-Кубани 64,4 тыс. кв. м
1% от общекраевого ввода, из них 99% – ИЖС

Темрюк 18 тыс. кв. м
0,3% от общекраевого ввода, из них 86% – ИЖС

Тимашевск 64,7 тыс. кв. м
1% от общекраевого ввода, из них 96% – ИЖС

Тихорецк 62 тыс. кв. м
0,9% от общекраевого ввода, из них 61% – ИЖС

Усть-Лабинск 55,6 тыс. кв. м
0,8% от общекраевого ввода, из них 96% – ИЖС

По данным департамента строительства Краснодарского края

«ДЕФИЦИТ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ — ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ДОНУ»

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НЕ ХВАТАЕТ ШКОЛ, ДЕТСАДОВ И ПОЛИКЛИНИК. ЭТО ПОСЛЕДСТВИЕ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ, КОТОРАЯ ВЕЛАСЬ В РЕГИОНЕ В ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ. ПРОБЛЕМУ ВЛАСТИ РЕШАЮТ ЗА СЧЕТ ПЕРЕХОДА К ПРИНЦИПАМ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ В ОТНОШЕНИИ ВСЕХ ПРОЕКТОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ЧТО МЕНЯЕТСЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДОНА ПОСЛЕ ЗАКРЫТИЯ ЛЬГОТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ МИНИСТР СТРОИТЕЛЬСТВА, АРХИТЕКТУРЫ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ СЕРГЕЙ КУЦ.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

МИНИСТР СТРОИТЕЛЬСТВА, АРХИТЕКТУРЫ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ СЕРГЕЙ КУЦ

GUIDE: Как вы оцениваете ситуацию, сложившуюся в строительной отрасли после истечения срока действия льготных ипотечных программ?

СЕРГЕЙ КУЦ: Сократились объемы строительства. За пять месяцев 2025 года в Ростовской области построено 942,6 тыс. кв. м жилья, что составляет 89,1% к аналогичному периоду прошлого года. Всего строится более 4 млн кв. м жилья. План по объему жилищного строительства в 2025 году, установленный федеральным проектом «Жилье», составляет 2750 тыс. кв. м.

На Дону, как и по России в целом, спрос на жилье с использованием ипотеки снижается. По данным Центрального банка России, за четыре месяца 2025 года в регионе выдано 5755 ипотечных кредитов на сумму 23 млрд руб.

Вместе с тем продолжается реализация федеральных программ господдержки — семейная ипотека и льготная ипотека для ИТ-специалистов.

С 1 апреля 2025 года программа «Семейная ипотека» действует по обновленным правилам — в некоторых городах льготные кредиты можно использовать для приобретения жилья в МКД на вторичном рынке. В перечень включено 15 городов Ростовской области: Белая Калитва, Волгодонск, Гуков, Донецк, Зверев, Зерноград, Константиновск, Красный Сулин, Миллерово, Морозовск, Новошахтинск, Пролетарск, Сальск, Семикаракорск и Цимлянск.

Кроме того, действуют и региональные меры господдержки, направленные на повышение доступности ипотечных кредитов. Их реализацией занимается ГБУ РО «Агентство жилищных программ». Это субсидирование процентных ставок по жилищным кредитам, льготное ипотечное кредитование (программа «Дисконт»), субсидирование оплаты части процентных ставок для снижения их до 1% годовых по жилкредитам для выпускников-отличников — врачей, фельдшеров и учителей, субсидии для оплаты части стоимости жилья, для погашения задолженности по жилищным кредитам в случае рождения (усыновления) ребенка, земельные сертификаты многодетным семьям взамен земельных участков.

Ежегодно такие меры региональной поддержки оказываются 1 тыс. граждан, объем областного финансирования составляет более 1 млрд руб. в год.

G: Какие еще проблемы, связанные с жилищным строительством, стоят в регионе наиболее остро?

С. К.: Проблемы на рынке жилищного строительства в основном вызваны общеэкономическими условиями — ростом цен на жилье, снижением покупательской способности граждан.

Проблемным вопросом является дефицит на Дону социальных объектов. Для сокращения дефицита и предотвращения его появления при строительстве новых жилищных комплексов в Ростовской области идет переход к принципам комплексного развития территории в отношении всех проектов жилищного строительства.

G: В каких городах школ, детсадов и поликлиник не хватает больше всего? Сколько соцобъектов и где планируется построить в регионе в ближайшее время?

С. К.: Наиболее остро потребность в социальной инфраструктуре наблюдается в Ростове-на-Дону, так как именно здесь сосредоточен наибольший объем жилищного строительства.

С начала 2025 года в нашем регионе реализуются мероприятия по строительству и реконструкции 27 объектов, из них шесть введены в эксплуатацию в первом полугодии 2025 года, завершение 18 запланировано до конца 2025 года.

По итогам 2024 года завершены и введены в эксплуатацию 22 социальных объекта, в том числе четыре детсада на 480 мест и четыре школы на 2240 мест. Кроме того, построили спортивный объект, объект здравоохранения и два объекта культуры.

В прошлом году было также завершено строительство детского хирургического центра инновационных технологий на 280 коек в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения». Это позволит оказывать специализированную высокотехнологичную медицинскую помощь пациентам на новом современном уровне.

G: Как много на Дону долгостроев?

С. К.: В единый реестр проблемных объектов включен дом в Новочеркасске. Права 39 участников долевого строительства объекта восстановят, завершив его строительство. Средства на это из областного бюджета выделили ППК «Фонд развития территорий» в 2021–2022 годах. Вопрос обеспечения прав граждан — участников долевого строительства, пострадавших от недобросовестных действий застройщиков, находится на постоянном контроле правительства Ростовской области.

G: В России растут объемы устаревающего жилья. Сколько аварийных домов в Ростовской области планируется расселить в 2025 году?

С. К.: В Ростовской области признаны аварийными и не расселены 854 многоквартирных дома. В 2025 году планируется расселить 199 домов, из них 70 частично.

G: На Дону с 2020 года многодетным семьям предоставляются Земельные сертификаты. Сколько семей воспользовались такой возможностью?

С. К.: Сертификат — это альтернативная мера господдержки многодетных семей вместо предоставления им в собственность бесплатно земельных участков.

С 2020 по 2023 годы земельный сертификат получали только многодетные семьи, состоящие на учете на получение земельных участков в Ростове-на-Дону, Батайске и Таганроге. С 2024 года — в Новочеркасске.

С июня 2024 года мера поддержки распространяется на многодетные семьи, состоящие на учете на получение земельных участков во всех муниципальных образованиях Ростовской области.

Направить средства земельного сертификата можно на приобретение жилого помещения на первичном и вторичном рынках жилья, строительство индивидуального жилого дома, погашение жилищного кредита (займа), внесение паевого взноса в жилищный кооператив.

В 2025 году размер сертификата составляет 583 тыс. руб. Всего с 2020 года с помощью сертификатов жилищные условия улучшили 3935 многодетных семей, в том числе в 2025 году 350 семей.

Беседовала Тат Гаспарян

СПРАВКА

В апреле 2025 года в Ростовской области зафиксировано рекордное снижение количества выданных ипотечных кредитов — на 39,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такие данные опубликовало Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), проанализировавшее 30 крупнейших ипотечных рынков страны.

Согласно статистике, на Дону в апреле 2024 года было выдано 3,03 тыс. ипотечных кредитов, а в этом году в апреле — 1,84 тыс. ипотечных кредитов (–39,3%). Донской регион занял 9-е место по количеству выданных жилищных кредитов, расположившись между Татарстаном (8-е место, 2,1 тыс. кредитов, –46%) и Челябинской областью (10-е место, 1,72 тыс. кредитов, –45,9%)



ФОТО: ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

В 2024 ГОДУ НА ДОНУ ПОСТРОИЛИ И ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 22 СОЦОБЪЕКТА, ВКЛЮЧАЯ 4 ДЕТСАДА И 4 ШКОЛЫ

Первая цифровая 3d-модель ЖК и Ростова-на-Дону

Сенсорная 3d-панель курортного квартала «Ривьера» позволит буквально зайти в каждую квартиру и прогуляться по территории комплекса. Этот удобный инструмент позволяет ощутить пространство внутри и снаружи дома еще до того, как он будет построен

Сенсорная панель от компании AVALIN — это цифровой двойник дома и города. Он создан в соответствии с рабочей документацией, по градостроительным чертежам, дендропланам, навигационным картам и в результате панорамной съемки территории. Курортный квартал «Ривьера» от ГК «Альянс» стал дебютным проектом в Ростове-на-Дону для разработчика.

Одна из ключевых задач данной технологии — передать атмосферу ЖК и прилегающей территории на этапе, когда покупатель еще не может физически попасть в свою будущую квартиру. В том числе это снимает возможные опасения: насколько комфортна планировка, как выглядит вид из окна, какое впечатление создает придомовая территория. В приоритете у ГК «Альянс» остается максимально прозрачный подход к подбору недвижимости, поэтому, выбирая квартиру в «Ривьере», вы сможете увидеть на экране, где находятся входные группы и какая инфраструктура района окружает жилой комплекс.





Платформа 3d-визуализации отображает весь актуальный набор планировок, предусмотренных в «Ривьере», включая квартиры с террасами, мастер-спальнями и окном в ванной. Покупатель сможет выбрать интересующий этаж, расположение квартиры и оценить ее детали: сколько естественного света поступит в комнаты в течение дня, куда выходят окна, как солнце движется по квартире.

«Мы помогаем застройщику визуализировать все, что задумано в проекте благоустройства: точно отрисовываем растения по дендроплану, прорабатываем малые архитектурные формы: скамейки, детские и спортивные зоны, расставляем по плану заказчика уличные тренажеры, зоны для йоги, места отдыха и другие элементы среды. Важно показать, где будут гулять дети, проводить время семьи. Именно такие детали формируют ощущение качества и комфорта того ритма жизни, который человек представляет себе при выборе квартиры»,— рассказал основатель компании AVALIN Владислав Маторкин.

Курортный квартал «Ривьера» — это жилой комплекс бизнес-класса, объединивший в себе комфорт жизни в городе и удовольствие от близости к природе. Квартал расположился на берегу реки Темерник в окружении парков, что и легло в основу его концепции — жить как на курорте. Камерные восьмиэтажные дома, выполненные из белого кирпича, отсылают к образам приватных курортных особняков на побережье. В проекте предусмотрено от трех до шести квартир на этаже, что обеспечивает повышенный комфорт проживания.

В отличие от типовых жилых комплексов с холлами на 10–12 квартир, в «Ривьере» создана камерная атмосфера с просторными планировками и отсутствием студий. Поддержать в квартире комфортный микроклимат в любой сезон позволят кирпичные стены, премиальное остекление, профессиональная шумоизоляция стен и пола, индивидуальное отопление в каждой квартире с использованием двухконтурных газовых котлов и теплоэффективная штукатурка.

Одни из главных точек притяжения проекта — собственная набережная и широкий бульвар для прогулок, создающие атмосферу прибрежного отдыха. Двор закрытый и без машин. На территории курортного квартала «Ривьера» предусмотрены коворкинг, собственная торговая галерея и уютный детский сад во дворе.

Выберите квартиру, которая идеально впишется в ваш стиль жизни:

- Многообразие планировочных решений правильной формы
- Отсутствие студий и малогабаритных квартир
- Открытые террасы с видом на парк и прогулочный бульвар с фонтанами
- Мастер-спальни для большего уюта и приватности
- Естественное освещение в ванной благодаря панорамным окнам

Более 10 лет ГК «Альянс» создает жилые комплексы премиум-сегмента. В своих проектах компания делает упор на качество строительства и эстетику архитектуры.

АЛЬЯНС
группа компаний

Подробности по телефону:

8 (863) 204-56-32

Реклама. 16+. ООО «СЗ «Альянс Инвест».
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте наш.дом.рф

ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ КОМПЛЕКСУЮТ

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ПРОЕКТОВ КРТ, КОТОРЫЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, 442 ГА. ПОТЕНЦИАЛ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА ОКОЛО 2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. КАЖДЫЙ ИЗ ПРОЕКТОВ КРТ ПРЕДПОЛАГАЕТ НЕ ПРОСТО СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ, НО И ВОЗВЕДЕНИЕ ШКОЛ, ДЕТСАДОВ, ПОЛИКЛИНИК, СПОРТИВНЫХ КОМПЛЕКСОВ, ПАРКОВ, ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕПИТА, ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ И ДРУГИХ ОБЪЕКТОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЖИТЕЛЯМ ПОЛНОЦЕННОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ ВНУТРИ СВОЕГО ЖК ИЛИ МИКРОРАЙОНА. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО НОВАЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В БУДУЩЕМ СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИТ ОБЛИК ГОРОДОВ, А СЕГОДНЯ — ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ ПОКУПАТЕЛЬСКОМУ СПРОСУ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

На сегодняшний день в Ростовской области реализуется ряд проектов КРТ на общей площади 442 га. Всего планируется построить около 2 млн кв. м жилья. В настоящее время на Дону, как и в ряде других регионов юга России, на законодательном уровне существует ограничение на выдачу разрешений на строительство, если проект не соответствует принципам комплексного развития территории. Грубо говоря, если застройщик не планирует строить соцобъекты, дороги и не учитывает градостроительные нормативы, разрешение на строительство ему не выдадут. Это реакция местных властей на серьезный дефицит мест в школах, детсадах и поликлиниках, а также на ряд других инфраструктурных минусов (дефицит парковочных мест, нагрузка на электросети и сети водоснабжения и пр.), с которыми столкнулся город вследствие точечной застройки.

Самый свежий проект КРТ донские власти подписали с компанией ССК в рамках ПМЭФ-2025. Это соглашение о комплексном развитии территории в Аксайском районе, где до конца 2032 года за 61 млрд руб. будет построено более 500 тыс. кв. м жилья, два детских сада, школа, станция скорой помощи, пожарное депо и другая инфраструктура.

В конце июня текущего года врио губернатора Ростовской области Юрий Слюсарь презентовал главе Минстроя РФ Иреку Файзуллину проект комплексного развития территории в микрорайоне «Левобережье». В настоящее время там завершается строительство школы на 1,1 тыс. мест. В планах: два детских сада, спортивные площадки и поликлиника.

«СЕЙЧАС ПРОБЛЕМУ НУЖНО ИСПРАВЛЯТЬ, ЧТО НАЗЫВАЕТСЯ, НА ХОДУ И ПО ФАКТУ. ЗАДАЧА К 1 СЕНТЯБРЯ — ОТКРЫТЬ В СУВОРОВСКОМ МИКРОРАЙОНЕ ДВЕ НОВЫЕ ШКОЛЫ. К КОНЦУ ГОДА ЗДЕСЬ БУДЕТ ДОСТРОЕН НОВЫЙ ДЕТСКИЙ САД НА 240 МЕСТ»

Еще один крупный проект КРТ — микрорайон «Полет», который строится на территории старого ростовского аэропорта. Там, по словам Юрия Слюсаря, на площади в 367 га уже возвели девять многоэтажек, а до конца года планируют сдать еще семь домов. «Но район не будет состоять из одних лишь жилых квадратных метров. В прошлом году завершили строительство детского сада на 200 малышей, в феврале здание передали в муниципальную собственность. В мае прошлого года в районе начали строить школу. Она рассчитана на 1,1 тыс. учеников»,— написал господин Слюсарь в своем телеграм-канале.

В марте этого года врио губернатора посетил Суворовский микрорайон Ростова-на-Дону, где живет 70 тыс. человек, но на весь микрорайон работает только одна школа, в которой на момент визита Юрия Слюсаря училось 6 тыс. детей. «Сейчас проблему нужно исправлять, что называется, на ходу и по факту. Задача к 1 сентября — открыть в Суворовском микрорайоне две новые школы. К концу года здесь будет достроен новый детский сад на 240 мест»,— написал господин Слюсарь в телеграм-канале.

По данным донского минстроя, проекты КРТ реализуются СЗ «Ренессанс» на Восточном шоссе в Батайске, на участке площадью 11 га на проспекте 40-летия Победы в Пролетарском районе Ростова, на участке 32,8 га в Октябрьском районе Ростова, на участке площадью 19 га в Новочеркасске и на участке площадью 3 га в Таганроге.

«ОБНОВЛЕНИЕ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА» Как отмечает руководитель департамента продаж новостроек и коммерции компании «Этажи-Ростов» Никита Цакадзе, комплексное развитие территорий — это не просто правильная, а необходимая стратегия для устойчивого роста Ростова-на-Дону. По его словам, город слишком долго развивался точечно, что приводило к перегрузке школ, пробкам на подъездах к новым ЖК и отсутствию социальной инфраструктуры в новых районах.

«КРТ позволяет переходить от точечной застройки к системному развитию целых городских кластеров: с детскими садами, поликлиниками, дорогами и парками — а не только квадратными метрами жилья. Это стратегический сдвиг от "построить быстрее и больше" к "построить качественно и на десятилетия вперед"»,— рассуждает эксперт.

Директор кластера «Юг» группы «Самолет» Дмитрий Яценко считает, что для застройщиков необходимость реализовывать проекты в рамках КРТ стала одновременно и вызовом, и новыми возможностями. По словам представителя девелопера, игрокам рынка пришлось перестраивать свои



ФОТО: АНДРЕЙ ЛОСКУТНИКОВ

НА ДОНУ РЕАЛИЗУЕТСЯ РЯД ПРОЕКТОВ КРТ НА ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ 442 ГА

бизнес-модели, подготавливать всю инфраструктуру и заранее планировать шаги к реализации проекта, учитывая создание полноценной городской среды с продуманной социальной, транспортной и коммерческой инфраструктурой.

«ПРИ ГАРМОНИЧНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕХАНИЗМА КРТ И ЕГО ГРАМОТНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КАК ИНВЕСТОРАМИ, ТАК И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ИНСТИТУТАМИ ОБЛИК БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ ТОЛЬКО В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ»

«При гармоничном использовании механизма КРТ и его грамотной реализации как инвесторами, так и государственными институтами облик будет меняться только в лучшую сторону. На месте устаревшей или неэффективной застройки, а также на пустующих территориях появятся современные кварталы с продуманной архитектурой и благоустройством. Это не точечные изменения, а полноценное обновление городского пространства»,— говорит господин Яценко.

По словам заместителя коммерческого директора СК10 Дарьи Боковни, комплексное развитие территорий — важный драйвер трансформации строительного сектора Ростовской области. «КРТ в целом повышает привлекательность осваиваемых районов для покупателей, так как активное развитие инфраструктуры устраняет былые недостатки этих локаций. Это увеличивает стоимость квадратного метра и повышает ликвидность жилья. В Ростовской области, где 52,4% строительства является индивидуальным, КРТ обеспечивает баланс спроса и предложения, сдерживая резкий рост цен»,— говорит госпожа Боковня.

По ее мнению, проекты КРТ кардинально меняют облик региона, так как делают его более однородным и гармоничным. В свою очередь, архитектура жилых комплексов, отмечает Дарья Боковня, играет важную роль для покупателей.

«В тренде — долговечные фасады в натуральной цветовой гамме, увеличенные оконные проемы с темными рамами, прозрачные входные группы с высокими потолками и просторными лобби. Современные материалы и технологии позволяют добиться того, чтобы здания выглядели свежо и респектабельно даже спустя десятилетия. И это весомое преимущество для покупателей недвижимости, которые хотят, чтобы квартиры со временем не падали, а только росли в цене»,— рассказывает заместитель коммерческого директора СК10.

Дмитрий Яценко также считает, что архитектурная составляющая играет немаловажную роль для людей при выборе будущего жилого комплекса. «Каждый день, когда они будут возвращаться с работы или досуга в свой дом, они захотят видеть ту архитектуру, которая им приятна и отвечает их потребностям и определенному пониманию качества жизни»,— подчеркивает эксперт.

Реализация КРТ в Ростове-на-Дону, по мнению Никиты Цакадзе, радикально изменит качество городской среды. Во-первых, отмечает он, инфраструктура будет строиться вместе с жильем, а не «когда-нибудь потом». Это уже видно на новых проектах, где в генплане сразу предусмотрены школы, ТПУ, парки, веломаршруты. Во-вторых, архитектурный облик становится более современным и гармоничным — девелоперы конкурируют не только планировками, но и концепциями благоустройства и дизайном фасадов.

КЛИЕНТ ВЫБИРАЕТ «ЖИЗНЬ ЗА ОКНОМ» По мнению Никиты Цакадзе, уровень комфорта для жителей сегодня растет не только за счет самого жилья, но и за счет среды, в которой живет человек: от первых шагов у подъезда до маршрута в школу или офис. «Из нашего опыта: клиенты все чаще обращают внимание не только на квартиру, но и на "жизнь за окном". Кто-то выбирает район по школе, кто-то — по наличию парка или велодорожек»,— говорит риелтор.

Если говорить о запросах современных покупателей, то, по словам Дарьи Боковни, можно отметить тенденцию стремления к жизни в формате «15-минутного города»: когда социальная и коммерческая инфраструктура находится в пешей доступности. КРТ, отмечает она, в полной мере отвечает данному запросу благодаря смешанной застройке.

«В тренде также экологичность и технологичность, что эквивалентно спросу на зеленые решения и умные дома. В Ростовской области девелоперы внедряют энергоэффективные технологии, но инновационная активность в регионе пока недостаточна. Кроме того, покупатели заинтересованы в гибких форматах, причем это касается всех сегментов жилья.

Преимущество КРТ — в возможности варьировать различные типы жилья в рамках одного проекта»,— комментирует эксперт.

По словам Дмитрия Яценко, современный покупатель все чаще выбирает не просто квартиру, а смотрит на район комплексно. Это и транспортная доступность, и обеспеченность социальной и коммерческой инфраструктурой, и внешний облик жилого комплекса, и обустроенность общественных пространств, вроде плейхабов (рекреационные зоны для детей), прогулочных дорожек и парков. «Концепция КРТ позволяет комплексно переосмыслить городские пространства и создать комфортную, современную и гармоничную среду, ориентированную на реальные потребности людей»,— резюмирует представитель девелопера «Самолет».

ЭКОНОМИКА ДАВИТ НА ТОРМОЗ

Дарья Боковня предполагает, что текущая экономическая ситуация может замедлить темпы реализации флагманских проектов КРТ в Ростовской области. Некоторые долгосрочные проекты, по ее мнению, столкнутся с корректировками сроков из-за инфляции и роста стоимости материалов. Также, отмечает эксперт, есть вероятность инвестиционных рисков: бюрократические барьеры (в среднем 153 дня занимает процедура получения разрешения на строительство) и кадровый дефицит осложняют ситуацию в девелопменте.

«В целом КРТ — необходимая мера для устойчивого развития, но ее успех зависит от координации между властью и бизнесом»,— говорит госпожа Боковня.



ФОТО: ГК «ТОЧНО»

СОВРЕМЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ВСЕ ЧАЩЕ ОЦЕНИВАЕТ НЕ ТОЛЬКО КВАРТИРУ, НО И ВЕСЬ РАЙОН

По словам Никиты Цакадзе, рискованным запуск новых проектов делает рост себестоимости строительства, ограничения по ипотеке и высокая ключевая ставка. Но, отмечает он, у крупных застройщиков с грамотной финансовой моделью КРТ-проекты остаются приоритетом.

«В условиях жесткой конкуренции именно проекты с продуманной средой и функцией "город в городе" лучше продаются. Государственные меры поддержки — как федеральные (льготная ипотека), так и региональные — играют критическую роль в поддержке КРТ. Судьба у заявленных проектов КРТ, но еще не начавшихся будет зависеть от двух факторов: устойчивости застройщика и градостроительной политики региона. Те компании, которые имеют опыт, ресурсы и банковскую поддержку, будут двигаться по плану — возможно, с корректировками сроков. Однако менее подготовленные игроки рискуют заморозить проекты. Это создает окно возможностей для консолидации — когда более крупные девелоперы забирают перспективные участки у менее эффективных. Важно, чтобы область сохраняла предсказуемость в градостроительных правилах и земельных отношениях — тогда рисков для инвесторов будет меньше»,— рассуждает эксперт «Этажей».

Дмитрий Яценко, в свою очередь, констатирует, что изменение ключевой ставки и рост себестоимости строительства стимулируют застройщиков адаптироваться к новым условиям, пересматривать подходы и предлагать рынку качественный, востребованный продукт в максимально удобном и продуманном формате.

Никита Цакадзе признает, что КРТ сформировало новый стандарт, который влияет на ценообразование, поскольку внутри крупных комплексных проектов — более высокая стоимость квадратного метра, но при этом — выше и потребительская ценность.

«Мы наблюдаем, что покупатели готовы платить за инфраструктуру, благоустройство, безопасность и среду. Поэтому в долгосрочной перспективе КРТ — это не про рост цен как таковых, а про смещение спроса в сторону качественных локаций. На вторичку и устаревшие локации это оказывает сдерживающее давление: без инфраструктурного обновления такие объекты становятся менее привлекательными»,— резюмирует представитель риеторской компании. ■

Флагманские проекты комплексного развития территорий в Ростове-на-Дону



ФОТО: LEVOBEREZNIE.RU

1 ЖК «Левобережье»
застройщик: ГК «ЮгСтройИнвест»

Жилой комплекс расположен на берегу Дона вблизи стадиона «Ростов Арена» и парка «Левобережный» на площади 36 га. Проект включает школу (на 1100 учеников), два детских сада, приватные дворы без машин, дизайнерские холлы и квартиры с ремонтом под ключ. Дома на первой линии – одни из последних комфорт-класса с видами на реку и панораму города.



ФОТО: SSKUBAN.RU

2 ЖК «Октябрь Парк»
застройщик: ГК «Партнер-Строй»

Проект класса комфорт-плюс на 62 га земли. Включает школу с бассейном на 2500 мест, три детских сада, парк, аллеи, спортивные и детские площадки, а также подземный паркинг с зарядками для электромобилей. Реализуется как экосистема «город в городе» с концепцией умной и безопасной среды.



ФОТО: ГК «ТОЧНО»

3 ЖК «Столицыно»
застройщик: ГК «Точно»

Проект в городе Аксай с концепцией кварталов, вдохновленных регионами России. Объединяет школу на 1300 мест, два детских сада, поликлинику, собственный парк площадью 8,4 га, культурный и образовательный кластер, фитнес-клуб с бассейном и спа. Инфраструктура полностью встроена в жилую среду.



ФОТО: CIAN.RU

4 ЖК «5 элемент Аске»
застройщик: TEN Development

Уникальный архитектурный проект в Левенцовке, где на фасадах домов размещены масштабные муралы от художника Дмитрия Аске. Район развивается по принципу «город в городе» с современной архитектурой, закрытыми дворами. Инфраструктура включает школы, детские сады и парк в пешей доступности.

* по данным компании «Этажи-Ростов»



ФОТО: VKGN.RU

5 ЖК «Суворовский»
застройщик: ООО «ВКБ-Новостройки»

Крупнейший экорайон Ростова-на-Дону. Включает три озера с набережной, парк 16,5 га, школы, детские сады, спортивный кластер, городской спа-комплекс «Термолэнд» (в разработке), поликлинику, МФЦ. Здесь формируется полноценный автономный городской округ нового типа.



ФОТО: AP-R.RU

6 Микрорайон «Полет»
застройщик: ГК «ЮгСтройИнвест»

Строится на территории старого ростовского аэропорта. На площади 367 га построено девять домов, до конца года планируют сдать еще семь. Завершено строительство детского сада на 200 мест, строится школа на 1100 учеников, в планах строительство еще одного детского сада, поликлиники, храма, парка «Крылья Меотиды», спортивного комплекса, бассейна, торговых и офисных центров.



ЖК «Соседи. Лесной квартал» (г. Ростов-на-Дону)

Проекты, преображающие города

ГК «НОСТА» расширяет горизонты развития

Группа компаний «НОСТА» — девелопер жилой и коммерческой недвижимости на юге России — начала осваивать рынок индустриально-складского строительства.

Первым проектом в этом направлении стал индустриально-логистический парк «Северные ворота» в Ростовской области. Соответствующее соглашение было подписано на Петербургском международном экономическом форуме между администрацией региона и девелопером.

Индустриальный парк площадью 60,5 гектара разместится в Аксайском районе. К настоящему времени завершена разработка концепции, которая предусматривает строительство пяти логистических объектов и нескольких объектов пищевой промышленности арендной площадью около 250 тыс. кв. м. Построить парк планируется в течение пяти лет. Объем инвестиций в проект около 22 млрд руб.

«Создание индустриально-логистических парков — новое направление работы для ГК «НОСТА». Ростовская область для строительства парка была выбрана не случайно. Сейчас большинство реализуемых проектов компании сосредоточены в этом регионе, и большое количество запросов по логистике идет именно на Ростовскую область. У нас есть в собственности земельные участки, позволяющие реализовать такие запросы рынка, есть компетенции в строительстве и необходимые мощности, поэтому и было принято решение



Генеральный директор ГК «НОСТА» Сергей Григорьев

об открытии нового направления развития, которое даст толчок развитию инженерной инфраструктуры региона, привлечению новых предприятий, работающих в сфере пищевого производства и логистики, увеличению мощностей уже присутствующих здесь компаний, новые рабочие места, налоговые отчисления в бюджет как местного, так и федерального значения»,— прокомментировал генеральный директор ГК «НОСТА» Сергей Григорьев.

Именно с Ростова-на-Дону ГК «НОСТА» начинала свой путь девелопера. При выборе региона для развития ключевым фактором стал высокий потенциал рынка недвижимости, подкрепленный стабильным экономическим ростом города. Здесь же компания в 2023 году приобрела завод «ДСК-МОНОЛИТ», что дало возможность использовать собственную продукцию при строительстве объектов. Например, при возведении семейного поселка КП «Ботаника» используются монолитные конструкции, производимые на заводе. Это позволяет строить дома в короткие сроки, не теряя при этом качественных показателей.

На данный момент в Ростовской области ГК «НОСТА» также возводит жилые комплексы, отвечающие современным трендам урбанистики: «Норд-Премьер», «Манхэттен 2.0. Новая высота» и «Соседи. Лесной квартал», а также многофункциональный центр Freehouse.

Кроме Ростова-на-Дону, группа компаний присутствует на рынке недвижимости Краснодарского края. В Сочи реализуются проекты бизнес-класса — ЖК «Отражение», с панорамными видами на море и горы, и загородный квартал «Лесочи», расположенный среди гор и леса. При выборе локации ключевыми факторами стали высокий спрос на эксклюзивные объекты и инвестиционная привлекательность города. Еще одним перспективным направлением для компании стал Туапсинский район. Там девелопер возводит современный апарт-отель COSMOS STAY OLGINKA MOREOL' под управлением отельного оператора Cosmos Hotel Group, который входит в топ-3 гостиничных операторов России. Но это далеко не все проекты компании.

«На данный момент у нас еще девять проектов находятся в стадии проектирования, и мы планируем расширять географию нашего присутствия. Для дальнейшего развития рассматриваем Центральную часть России, Северный Кавказ и другие регионы. Глубокое понимание потребностей клиентов позволяет нам создавать проекты, которые устанавливают новые стандарты качества жизни. Наши объекты не только преображают облик городов, но и создают уникальную среду для жизни, отвечающую самым высоким требованиям современного человека»,— отметил генеральный директор ГК «НОСТА» Сергей Григорьев.

За два года компания прошла путь от нескольких сотрудников до крупной организации с численностью команды более 350 человек, запустила новые проекты и завоевала доверие клиентов. И это не предел. Сегодня ГК «НОСТА» демонстрирует высокие темпы роста в сфере девелопмента. Площадь земельного банка компании более 560 гектаров, общая площадь застройки — более 1,5 млн кв. м жилья.



ЗК «Лесочи» (г. Сочи)

ЖК «Соседи. Лесной квартал» — ООО «СЗ «Уральская 87».
ЖК «Норд-Премьер» — ООО СЗ «РКС».
ЗК «Лесочи» — ООО «СЗ «СМО-7».
ЖК «Манхэттен 2.0. Новая высота» — ООО «СЗ «Манхэттен».
«Freehouse» — ООО «СЗ «Фрихауз».
COSMOS STAY OLGINKA MOREOL' — ООО «СЗ «АЛЬФАИНВЕСТ».
Застройщики входят в ГК «НОСТА».
С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф.
https://гк-носта.рф/
Реклама

«Это ежедневная совместная работа банка и застройщика»

В первой половине 2025 года в Ростовской области наблюдается положительная динамика на рынке проектного финансирования. Это видно на примере работы регионального филиала АО Альфа-Банк, который по данному виду входит на Дону в тройку лидеров. В первом полугодии банк на 20% увеличил портфель кредитования жилищных проектов, сохранил действующих клиентов и привлек новых. Цель — до конца этого года нарастить портфель проектов еще на 10–20%, расширить географию и усилить в регионе лидерские позиции, рассказали руководитель южного хаба по проектному финансированию Диана Глазкова и директор среднего бизнеса Альфа-Банка в Ростовской области Андрей Костин.

— Как складывалась ситуация с проектным финансированием на Дону и в ЮФО в первой половине 2025 года?

Диана Глазкова: С конца 2024 года и в начале текущего на рынке проектного финансирования, по объективным причинам, было определенное затишье. Отмена льготных ипотечных программ во второй половине 2024 года, рост ключевой ставки ЦБ РФ привели к тому, что замедлился вывод новых проектов на рынок жилья в целом по всей стране. При этом в регионе снижение вывода проектов также обусловлено мораторием на выдачу новых разрешений на строительство. В Ростовской области, одном из немногих регионов, наблюдается рост цен на жилье выше инфляции.

Однако к середине 2025 года ситуация стала меняться. Крупные игроки заявили новые проекты. Те же, у кого приостановили действие РНС из-за того, что их проекты не отвечают всем критериям комплексного развития территорий (КРТ), вносят коррективы и возобновляют работу. Для реализации жилых проектов необходимы средства. Застройщики знают о таком продукте, как проектное финансирование, и обращаются в банки. Например, компании приходят, когда у них еще нет РНС, но есть четкие технико-экономические обоснования проектов: застройщики получают в банках оферты, сравнивают условия и определяют финансового партнера, к которому обратятся, получив разрешение на строительство.

Андрей Костин: Спрос на проектное финансирование есть в целом по ЮФО. В Ростове, в связи с тем что длительное время не выдавались новые РНС, спрос несколько снизился. Однако есть ряд застройщиков, получивших разрешения еще в 2024 году, у которых проекты в активной стадии реализации.

— Какие задачи решаете в Ростовской области в 2025 году?

Диана Глазкова: Проектное финансирование в Ростове Альфа-Банк активно предоставляет с 2021 года. И каждый год у нас рост примерно на 10–15%. Это прирост и по портфелю, и по клиентам. География тоже расширяется. Например, четыре года назад это был только Ростов. Сейчас же мы финансируем строительство жилья еще и в Азове, Батайске, Новочеркасске. Кстати, с января по июнь 2025 года мы по портфелю зафиксировали рост 20%.

Помимо обозначенного роста портфеля и расширения сотрудничества как с действующими, так и с новыми клиентами, главными задачами становится работа с действующим портфелем.

Мы также активно занимаемся работой по пересмотру бюджетов проектов, их возможного удорожания, корректировкой предпосылок по изменению цен и темпов продаж в соответствии с динамикой рынка.

Андрей Костин: Сейчас рассматриваем проекты в других крупных городах региона. Смотрим и на более мелкие города — через призму программ расселения из ветхого аварийного жилья и расселение детей-сирот. Есть застройщики, которые возводят объекты под такие программы. В этом случае администрация города или райцентра на 100% выкупает объект, перечисляет средства на счет-эскроу, что позволяет застройщику сразу погашать выданный в рамках проектного финансирования кредит. У нас есть уже несколько таких положительно реализованных кредитов.



Руководитель южного хаба по проектному финансированию Диана Глазкова



Директор среднего бизнеса Альфа-Банка в Ростовской области Андрей Костин

> *Помимо проектного финансирования жилого строительства Банк также предлагает проектное финансирование строительства апартаментов, в т. ч. гостиничного типа, а также строительства коммерческой недвижимости: складов, бизнес- и торговых центров и т. д.*

— Как у вас складываются отношения с застройщиками?

Диана Глазкова: Для укрепления отношений с клиентами мы в работе используем гибкий подход: готовы пересматривать кредитные условия с учетом бюджета строительства и темпов продаж. То, что действующие клиенты в первую очередь приносят нам свои новые проекты,— это показатель того, что мы соответствуем их ожиданиям, что с нами комфортно работать.

Также мы внимательно смотрим на темпы продаж, потому что понимаем: уже не будет таких историй, как два года назад, когда на момент ввода дом продан на 70–80%, кредит успешно гасится, мы жмем друг другу руки и все довольны. 50% продаж квартир в домах на инвестиционной фазе — сейчас более реальный сценарий. В лучшем случае это будет 60%, в худшем — 40–30%.

Андрей Костин: Каждый проект мы рассматриваем индивидуально. Если не беремся за него сразу, то даем рекомендации. Формулируем свое видение и предлагаем его клиенту. Когда клиент соглашается рассмотреть наши рекомендации, то начинает глубже анализировать предпосылки: по продажам, по бюджетам.

Диана Глазкова: У Альфа-Банка есть строительный аудит во время рассмотрения сделки. Есть строительный мониторинг, который на местах сопровождает выдачи. Внутренняя экспертиза позволяет работать с оценкой бюджетов клиентов и давать им рекомендации, исходя из рынка. Опыт показывает: такой подход к проектам, прежде всего, на пользу самим клиентам. У них потом не возникает проблем ни с реализацией проекта, ни с его финансированием, ни с возвратом средств.

— В Ростовской области по проектному финансированию Альфа-Банк входит в тройку лидеров. Что позволяет удерживать эту позицию?

Диана Глазкова: Да, в тройке лидеров мы уже несколько лет. Сейчас финансируем более 300 тыс. кв. м жилья. Компании нас выбирают благодаря подходу к работе с застройщиками и преимуществам, о которых мы говорили выше.

Андрей Костин: И мы не собираемся останавливаться. Потенциал для укрепления позиции в ближайшем будущем определенно есть.

— В чем уникальность вашего продукта?

Диана Глазкова: У нас максимально широкая линейка. Она включает классическое проектное финансирование. Это когда есть исходно-разрешительная документация и можно финансировать проект. Есть бридж-кредитование, которое направлено на приобретение земельных участков. Есть продукт «три в одном»: одна кредитная линия открывается, и по ней можно получать средства на приобретение земли, предпроектные работы и реализацию проекта. Есть кредит под будущую прибыль по действующим клиентам. Это когда в рамках существующего проектного финансирования экономика проекта позволяет выдавать клиенту средства еще и на приобретение земельного участка. Можно финансировать крупные проекты под поручительства холдингов.

Конечно же, работаем со сделками в рамках договоров комплексного развития территорий (КРТ). Предложений много. Нельзя сказать, что это только классика проектного финансирования: клиент пришел с разрешением на строительство и получил кредит. Задача — комплексно подойти к застройщику и предложить то, что ему нужно. Подход индивидуальный и гибкий. Учитывается ряд моментов: опыт клиента, локация, сегмент строящегося жилья — это все влияет на наше предложение.

Сумма в рамках проектного финансирования зависит от размеров объекта. Средний срок на один проект составляет три-пять лет, что опять же зависит от масштабов стройки. Принцип такой: если наш клиент хорошо продает квартиры, то он сможет кредитоваться практически на льготных условиях под минимальную ставку.

Помимо проектного финансирования жилого строительства Банк также предлагает проектное финансирование строительства апартаментов, в т. ч. гостиничного типа, а также строительства коммерческой недвижимости: складов, бизнес- и торговых центров и т. д.

Андрей Костин: Проектное финансирование — это ежедневная совместная работа банка и застройщика. Есть много факторов, которые могут повлиять на успех. Как и на то, какой банк выбирает клиент. Так, стандартное рассмотрение заявки на проектное финансирование во всех банках происходит за два-три месяца. Мы же можем делать это за месяц-полтора. Так работать нам позволяет более гибкий внутрибанковский подход. Сама структура в Альфа-Банке такая, что позволяет рассматривать заявки на финансирование проектов жилого строительства в более короткие, чем в среднем по рынку, сроки. Мы готовы к нестандартным подходам. Формализмом не занимаемся. У нас на высоком профессиональном уровне не только строительная, но и кредитная экспертиза.

Реклама АО «АЛЬФА-БАНК»



ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ЦЕНЫ НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ ВЫРОСЛИ В 2,5 РАЗА

ФОТО: КОНСТАНТИН КОКОШКИН

НИШЕВЫЙ ПОДХОД

В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ ЗАЯВИЛИ О РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭТО КЛУБНЫЕ ДОМА, 1 КВ. М В КОТОРЫХ СТОИТ В СРЕДНЕМ 400–500 ТЫС. РУБ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЗАСТРОЙЩИКОВ УВЕРЕНЫ, ЧТО НА ТАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЕСТЬ СПРОС, В ОСНОВНОМ СРЕДИ РОСТОВСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ, И С НАЧАЛА 2025 ГОДА ОН ВЫРОС, НЕСМОТРЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ В СТРАНЕ. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ЭТОГО НИШЕВОГО СЕГМЕНТА ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ С УВЕЛИЧЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ПРОЕКТОВ В ДВА-ТРИ РАЗА И РОСТОМ СПРОСА СО СТОРОНЫ ИНОГОРОДНИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ПРИБЫВАЮЩИХ В ЮЖНЫЙ МЕГАПОЛИС В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ РФ. ЕФИМ МАРТОВ

За минувшие два года в Ростове-на-Дону цены на элитную недвижимость выросли в 2,5 раза. Если в 2022–2023 годах в центре мегаполиса кв. м в «элитке» в среднем стоил 150–200 тыс. руб., то сейчас это уже 400–500 тыс. руб. Опрошенные «G» эксперты рост цен связывают с удорожанием стройматериалов и усилением конкуренции в элитном сегменте. Так, по словам управляющего партнера клубного дома «Парамонов» Александра Жилина, это не спекулятивный рост, а следствие появления в Ростове элитных домов, соответствующих всем современным требованиям к этому сегменту рынка недвижимости. «В конце 2022 года квартиры в ЖК "Гранд панорама" на набережной стоили из расчета 130–170 тыс. руб. за кв. м. Но в прошлом году инвесторы заявили о реализации в городе таких проектов, как "Собрание", "Парамонов" и "Реноме". Уже на старте квартиры в них стали продавать по 300–350 тыс. руб. за "квадрат". Сейчас же в элитном сегменте Ростова цены составляют 400–500 тыс. руб. за кв. м и даже выше»,— рассказал эксперт.

По наблюдениям руководителя проекта «Клубный дом Реноме» Максима Хмеля, до 2023 года в Ростове не было проектов, соответствующих современным требованиям элитного жилья: локация, архитектура, технико-инженерное наполнение, малое количество квартир, премиальная отделка мест общего пользования, высокий уровень сервиса и безопасности для жильцов и гостей, обеспеченность парковочными местами. А дома, которые назывались «элитными», по сути, такими не являлись, так как не соответствовали перечисленным критериям, добавил эксперт.

«Сегодня уже можно говорить о том, что в Ростове идет реализация ряда проектов строительства элитного жилья. Стартовая цена 350 руб. за кв. м с последующим ростом в 2–2,5 раза объясняется высокой стоимостью земельного участка в историческом центре, подорожанием отделочных материалов, а также инженерных систем премиального уровня и гарантированного качества»,— объяснил господин Хмель.

Ростов-на-Дону нельзя назвать городом с «зачаточным» рынком элитного жилья, уверена заместитель коммерческого директора компании «СК10» Дарья Боковня. Но в то же время город значительно уступает Москве, Сочи или Краснодару, добавила собеседница. «В Ростове преобладают премиум- и бизнес-классы, а классическая "элитка" (с ценой от 400 тыс. руб. за кв. м) представлена точечно. Прежде всего важна локация. Элитная недвижимость — это всегда лучшие места в городе (центр, набережная, исторические районы). Частично такое требование соблюдается, но есть к чему стремиться. Например, на набережной Дона пока строят мало»,— отметила эксперт.

По оценкам руководителя отдела продаж ГК «Альянс» Татьяны Богуш, средняя стоимость одного кв. м в действительно элитных проектах Ростова составляет сейчас 550 тыс. руб., в отдельных

случаях доходит до 700 тыс. руб. «Такие цены обусловлены дефицитом локаций в центре города, высокими затратами на инженерные решения, архитектуру и материалы, а также устойчивым интересом со стороны обеспеченного клиента, не зависящего от ипотечных ставок»,— пояснила госпожа Богуш.

Максим Хмель заметил, что на стоимость дорогого жилья также влияет и состояние прилегающей к дому территории. Если дом расположен в хорошей локации, но при этом территория не благоустроена, то квартира в таком доме не будет стоить как элитная. «Например, жилой комплекс "Два капитана": сам по себе проект очень достойного уровня, но продается сейчас по цене бизнес-класса. Как только будет проведен капитальный ремонт и апгрейд сквера имени Седова (рядом с которым расположен ЖК), завершится долгожданная реставрация исторических Парамоновских складов, то цена квадратного метра в этом ЖК сразу увеличится на 20–30%»,— уверен эксперт.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ Господин Жилин подчеркнул, что фактор места остается ключевым для объектов элитной жилой недвижимости: знаковая локация с живописными видами, исторический контекст, открытые перспективы на воду и узнаваемые городские достопримечательности. Однако, по его словам, элитность дома определяется архитектурой, пропорциями и планировками.

«Если половина квартир — однокомнатные, а для того, чтобы получить 200–300 кв. м, нужно объединять несколько лотов, то это не элитный проект. Таким образом, указанная средняя площадь, высокая этажность потолков (от 3,3 м), просторное лобби с ресепшен (как в хорошем отеле), индивидуальный подход к архитектуре и инженерии — все это критерии элитной недвижимости. А еще к каждой квартире должно быть не меньше одной парковки на спальню. Конечно, важны натуральные материалы в отделке и архитектура такая, чтобы здание достойно старело и могло красиво простоять 100–200 лет (как в случае с купеческими особняками в центре Ростова)»,— заключил эксперт.

Дарья Боковня заметила, что неотъемлемые признаки элит-класса — авторский дизайн, премиальная отделка и передовые технологии. «В Ростове этому критерию соответствуют не все проекты, которые позиционируются как элитные. Еще один момент — высококлассная инфраструктура и сервис. В столице Дона такие проекты встречаются, но они, скорее, исключение из правила. Наконец, но это важно для любого жилого комплекса, должен быть высокий уровень конфиденциальности и безопасности: закрытые территории, видеонаблюдение и другие надежные технологии, ограничивающие доступ посторонних на территорию объекта»,— отметила эксперт.

КЛЮЧЕВЫЕ КРИТЕРИИ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — УНИКАЛЬНАЯ ЛОКАЦИЯ, АРХИТЕКТУРНАЯ И ИНЖЕНЕРНАЯ ПРОРАБОТКА, ОГРАНИЧЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР, ПРИВАТНОСТЬ, ПРЕМИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА

По мнению Татьяны Богуш, ключевые критерии элитной недвижимости — уникальная локация, архитектурная и инженерная проработка, ограниченное количество квартир, приватность, премиальная инфраструктура и высокий уровень сервиса. «Сегодня в Ростове часть проектов, заявленных как элитные, соответствуют лишь части этих параметров. Рынок пока находится в поиске качественного стандарта, но отдельные застройщики уже начинают его формировать. Мы не разделяем мнение, что ростовский рынок "в зачаточном состоянии", но признаем, что он пока не сформирован в классическом понимании. Спрос на дорогую и статусную недвижимость устойчив, однако качественное предложение ограничено. Это создает потенциал для развития»,— заметила госпожа Богуш.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БОЛЬШИНСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОСТОВЕ — МУЖЧИНЫ 35-55 ЛЕТ С ДОХОДОМ ОТ 500 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ

Более пяти лет назад в Ростове были единичные примеры домов, которые условно можно было назвать «элитными», хотя застройщики их так не позиционировали, рассказал директор агентства Immobily Алексей Олейников. «Например, в центре города, в переулке Крепостном, был сдан девятиэтажный дом, в котором каждая квартира была площадью 220 кв. м и занимала целый этаж. Квадратный метр в такой квартире стоил на 30% дороже, чем в бизнес-классе. Всего в этом доме девять квартир. Но если смотреть на этот объект с сегодняшних позиций, то понимаем, что это просто хороший дом с небольшим количеством просторных квартир, в относительно хорошей локации. Для того чтобы быть элитным, он должен был соответствовать еще целому ряду критериев: видовые характеристики, качество и уровень отделки, наличие соответствующей инженерной инфраструктуры и т. д. Сегодня строители элитной недвижимости комплексно подходят к реализации таких проектов и стараются сразу учесть все критерии. Это и позволяет относить заявленные клубные дома к элитным объектам с адекватной для их уровня ценой "квадрата"»,— пояснил эксперт.

МИЛЛИАРДЫ В КАЖДЫЙ ДОМ По оценкам опрошенных «G» экспертов рынка, в каждый элитный объект ростовские девелоперы готовы инвестировать от 2 до 5 млрд руб. Так, Максим Хмель посчитал, что сейчас в Ростове идет реализация проектов, инвестиции в которые составляют 2–3 млрд руб. «С учетом стоимости проектного финансирования и скорости продаж квартир, могу предположить, что для некоторых девелоперов подобные проекты могут стать нулевыми по прибыли. Но это, как правило, компенсируется повышением статуса компании на рынке»,— уверен эксперт.

Говорить о четких сроках окупаемости в элитном сегменте довольно сложно, заметила руководитель отдела маркетинга ГК «Вертикаль Инвест» Валентина Боброва. «Элитное жилье — штучный продукт, и его создание зачастую не продиктовано исключительно финансовыми расчетами. Как правило, застройщики заходят в этот сегмент не ради быстрой прибыли, а для решения совершенно других задач. Во-первых, это имиджевые проекты, которые позволяют компании заявить о себе на новом уровне. Строительство элитного комплекса — всегда вызов: архитектурный, инженерный, организационный. Но именно такие вызовы помогают девелоперу переосмыслить подход к качеству. Во-вторых, такие объекты формируют определенную культурную и кулуарную среду. Это не просто жилое пространство, а сообщество, которое застройщик помогает собрать и структурировать. Это клубный формат, где важны не только стены, но и атмосфера, окружение, сервис. Если говорить об экономике, высокая себестоимость, дорогие материалы, продуманное благоустройство, нестандартные архитектурные решения — все это делает сроки возврата инвестиций неочевидными. Это не история про быструю окупаемость, как в массовом сегменте»,— пояснила эксперт.

Объем вложений в каждый элитный объект составляет 2–5 млрд руб., в зависимости от его масштаба, сообщила Дарья Боковня. «Срок окупаемости (одного объекта) составляет не менее трех лет, по причине узкой целевой аудитории. При этом успех реализации определяется уникальностью места (вид на Дон, исторический контекст) и правильным маркетингом (нужны исключительно адресные продажи)»,— пояснила представитель застройщика.

«СРОК ОКУПАЕМОСТИ (ОДНОГО ОБЪЕКТА) СОСТАВЛЯЕТ НЕ МЕНЕЕ ТРЕХ ЛЕТ, ПО ПРИЧИНЕ УЗКОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ. ПРИ ЭТОМ УСПЕХ РЕАЛИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ УНИКАЛЬНОСТЬЮ МЕСТА (ВИД НА ДОН, ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ) И ПРАВИЛЬНЫМ МАРКЕТИНГОМ (НУЖНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО АДРЕСНЫЕ ПРОДАЖИ)»

Все опрошенные эксперты сказали, что в элитном сегменте в регионе активно работают местные компании. Так, Александр Жилин заметил, что в город зашли крупные федеральные игроки, но они работают в массовом сегменте (реализуют проекты комплексного развития территории — возводят на окраинах ЖК с десятками многоэтажек). «А бутиковый продукт — это ручная, авторская работа. Здесь важны архитектура, идентичность, а не огромный тираж. И у локальных команд в этой нише пока серьезное преимущество»,— подчеркнул эксперт.

Элитную недвижимость в Ростове возводят местные компании, подтвердил и Максим Хмель. «В отличие от застройки полей, на которую ориентированы иногородние коллеги, возведение элитных домов предполагает знание менталитета будущих хозяев (более 80% покупателей такой недвижимости — состоятельные жители региона) и точечную инсталляцию в исторический и архитектурный контекст города. Так что здесь все козыри на руках у ростовских строителей»,— заключил господин Хмель.

Иногородние застройщики активно заходят в Ростов, констатировала Анастасия Слюсаревская, управляющая блоком маркетинга и продаж Muva Development (проект «Летний сад»). «Но у местных игроков есть главное преимущество: они знают контекст, знают, как "звучит" город. Например, наш проект вписан в улицу Пушкинская как ее продолжение. Это не конфликт с городом, а сотрудничество и гармония»,— пояснила собеседница «G».

По оценкам Дарьи Боковни, 70% покупателей элитной недвижимости в Ростове — мужчины 35–55 лет с доходом от 500 тыс. руб. в месяц, преимущественно владельцы бизнеса, топ-менеджеры из сферы промышленности и ИТ-сектора. «Как правило, они переезжают из квартиры в центре Ростова. Иногородних среди них — порядка 30%: жители Краснодара и Москвы, ДНР,— уточнила эксперт.— Местные застройщики понимают это и учитывают в проектах, лучше знают спрос, но им не всегда хватает экспертизы именно в люксе».

По мнению собеседницы, федеральные игроки готовы внедрять в Ростове столичные стандарты, но могут ошибаться с выбором локации, а это — серьезный риск для тех, кто строит элитные дома.

СПРОС ВСЕ РЕШИТ Дальнейшие перспективы этого сегмента в Ростове эксперты связывают с ростом спроса и расширением предложения. Например, Татьяна Богуш в качестве «ключевых драйверов развития» указала стабильный спрос, нехватку качественных проектов и растущий запрос со стороны потенциальных хозяев такого жилья на приватность и эксклюзивность.

Дарья Боковня сообщила, что в 2023–2024 годах, по оценкам аналитиков компании, спрос на элитное жилье вырос на 15–20%. Это произошло благодаря перетоку состоятельных клиентов из Краснодара, запросу ростовских бизнесменов на статусное жилье, а также миграции из Донецкой и Луганской народных республик. «Сейчас наблюдается тенденция к росту спроса, но есть и сдерживающие факторы, в числе которых — недостаток предложения (в Ростове мало объектов уровня люкс) и, как и в других сегментах, экономическая нестабильность, из-за которой часть клиентов вынуждена откладывать покупки»,— отметила собеседница. По ее мнению, для того чтобы рынок развивался, ежегодно в Ростове должны появляться три-пять новых проектов элитного жилья, а не один-два, как сейчас.

По мнению Анастасии Слюсаревской, Ростову не нужен массовый элитный сегмент — это противоречие. В идеале — один-два проекта в год, но действительно проработанных — клубных, с философией, с уважением к городу, уверена эксперт. «Это должен быть не многоэтажный гигант, а камерный дом с характером. Иначе будет не рынок, а безликая масса. Элитная недвижимость — это про редкость и уникальность»,— подчеркнула эксперт.

Спрос на такую недвижимость в Ростове находится в стадии становления, заметила Валентина Боброва. По ее словам, формат элитного жилья только начинает формироваться, говорить о зрелом или высоком спросе пока рано. «Здесь уместен вечный вопрос: что первично — спрос или предложение? В массовом рынке сначала появляется потребность, затем создается продукт. В премиальном — иначе: сначала возникает качественное предложение, и уже на него начинает формироваться спрос. В этом смысле элитная недвижимость — это всегда рынок "на опережение"», — объяснила госпожа Боброва.

Александр Жилин заметил, что первая половина 2025 года показала темпы продаж на рынке элитного жилья Ростова, сопоставимые с прошлогодними (те же 20%). Спрос продолжит расти, если рынок и дальше будет развиваться качественно, уверен эксперт.

«Сейчас, с одной стороны, растет насмотренность покупателей "элитки". С другой — падает ликвидность типовых решений. Люди все больше ценят эстетику, историю, смысл. От качества проектов зависит и количество элитных домов, которые может "переварить" город. Если каждое новое предложение будет кардинально лучше вторичного рынка, то оно найдет своего покупателя. У центра Ростова огромный потенциал для обновления. Мы пока только в самом начале этого пути»,— резюмировал господин Жилин. ■

СОКОЛЬНИКИ

жилой парк

ЖИВИ В ГАРМОНИИ *с природой*

группа компаний
СОКОЛ

Реклама, ООО СЗ «Галактика 4». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

СТРОЙКА В ЦИФРАХ

> СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ СТАВРОПОЛЯ

БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ ввели в эксплуатацию в январе—мае 2025 года. Это на 19,1% больше, чем за аналогичный период прошлого года



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

6115 ГРАЖДАН — участников долевого строительства восстановили свои права по 67 долгостроям в период с 2013 по 2024 годы



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

ОКОЛО 20 СОЦОБЪЕКТОВ планируется построить в 2025 году, включая школы, детские сады, объекты здравоохранения и культуры

756,6 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ построили в 2025 году в сегменте ИЖС



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ



ФОТО: АЛЕКСАНДР ПАТРИН

85 ТЫС. КВ. М — площадь пятиэтажного культурно-образовательного и музейного комплекса, который начали строить в Ставрополе в 2024 году

74 ЗАСТРОЙЩИКА реализуют на Ставрополье 202 объекта долевого строительства общей площадью почти 2,6 млн кв. м

294,5 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ КВАРТИРНОГО ТИПА введено в эксплуатацию в 2025 году. Объем построенных в регионе многоквартирных домов вырос на 30% год к году



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

9,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ ввели в эксплуатацию с 2019 по 2024 годы

По данным, предоставленным «G» министром строительства и архитектуры Ставропольского края Андреем Уваровым



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

Компания с фундаментальной устойчивостью

«АЛК++Компани» реализует масштабные проекты в России и за ее пределами

Для того чтобы работать на конкурентном рынке, необходимо следовать важнейшим мировым трендам. Именно этим принципом руководствуется ООО «АЛК++Компани». Благодаря учету тенденций развития рынка и применению передовых технологий организация сумела завоевать репутацию ответственного строителя.

В активе «АЛК++Компани» — 23 млн кв. м застроенной территории. Жилые дома, социальные объекты, гостиничные комплексы, торгово-развлекательные центры, горноклиматические курорты, олимпийские объекты и даже аэропорт — для компании нет ничего невозможного.

В следующем году «АЛК++Компани» отметит юбилей — четверть века на строительном рынке. Основателем «АЛК++Компани» является сербская компания «Братья Байрамович», история которой началась еще в 1981 году. Богатый опыт работы на международном рынке стал мощной базой для становления и развития бизнеса. Сегодня «АЛК++Компани» — это строительный холдинг, реализующий комплексные проекты в России и за ее пределами.

Производство полного цикла

Ресурсы «АЛК++Компани» позволяют оказывать полный спектр услуг в соответствии с самыми актуальными трендами строительного рынка: от проектирования зданий до подключения к инженерным коммуникациям и благоустройства территорий с использованием новейших технологий. А наличие собственного производства бетона, арматурных цехов, специализированных машин делает бизнес еще более устойчивым к вызовам, ежегодно встающим перед девелоперами в постоянно меняющихся экономических условиях.

Инфраструктура холдинга включает офисные и складские помещения, собственное проектное бюро, а также парк специализированной строительной техники. В реализацию проектов компании вкладывают душу, силы и профессионализм две тысячи высококлассных специалистов. Такой потенциал позволяет оперативно решать самые трудные задачи, включая работу на сложных рельефах, и минимизировать риски возникновения ошибок. Инженерам компании под силу проектирование и реализация различных видов инженерной защиты: от гидропосева до сложнейших систем противооползневых мероприятий и селеудерживающих конструкций.

«Наличие полного производственного цикла позволяет снижать издержки, что положительно сказывается на рентабельности бизнеса и стоимости конечного продукта. Кроме того, это дает возможность контролировать качество реализации каждого этапа проекта, исключить сбои в поставках, которые нередко возникают при взаимодействии с контрагентами, и сдать объект в строго установленные сроки»,— отмечает заслуженный строитель города-курорта Сочи, основатель ООО «АЛК++Компани» Нуман Байрамович.

Проекты, которые меняют жизнь к лучшему

Уже много лет «АЛК++Компани» участвует в развитии одного из самых известных курортов России — Сочи. Культурно-этнографический центр «Моя Россия» (общая площадь 100 тыс. кв. м), многофункциональное здание и выставочный комплекс в Морском порту (8 тыс. кв. м), здание обслуживания высших должностных лиц в аэропорту (10 тыс. кв. м) — проекты, которые изменили облик курорта и задали новые тренды в формировании комфортного суперсовременного пространства города.

Сегодня компания принимает участие в реставрационных работах гостиницы «Приморская» в городе Сочи. Это комплекс 1936 года постройки, являющийся объектом культурного наследия регионального значения. Обновляется главный корпус вместительностью 62 номера. Рядом построят два новых высотных здания — это отели на 301 и 289 номеров. Все работы ведутся с учетом сохранения исторического облика объекта. Завершат строительство в III квартале 2026 года.



«Кристалл»

На финальный этап реализации выходит проект ЖК «Чайные Холмы» в Дагомысе. Современный микрорайон с благоустроенной по последним стандартам качества инфраструктурой сдадут в эксплуатацию уже этой осенью. В рамках комплексного развития территории «АЛК++Компани» реализовала проект «Здание дополнительного образования». В современном комплексе создаются все условия для всестороннего развития детей: актовый зал, спортивные залы с раздевалками и душевыми, студии для обучения театральному мастерству и многое другое.



ЖК «Чайные Холмы»

Преобразилась и вся территория района вокруг жилого комплекса «Чайные Холмы». «АЛК++Компани» создала зоны отдыха, улучшила дорожную сеть и пешеходные зоны, произвела озеленение по всему периметру объекта. Общая площадь территории, занимаемой жилым комплексом «Чайные Холмы» в Сочи, составляет 3,1 гектара, количество квартир 1308, а общая площадь застройки 74 398,5 кв. м.

Другой знаковый проект — санаторий «Кристалл» в Хосте, который откроет свои двери уже в конце 2025 года. Здравница в стандартах сервиса ориентируется на уровень премиальных отелей. Проект разработан для активных людей, практикующих осознанный подход к своему здоровью, и предлагает услуги многофункционального медицинского центра в сочетании с комфортом пляжного курорта. Санаторий предлагает 354 номера шести различных категорий, от стандартного до трехкомнатного люкса (площадью от 24 до 65 квадратных метров). Минималистичный дизайн и функциональное наполнение интерьеров поддерживают тренд на «сонный» туризм, обеспечивая гостям качественный, здоровый отдых.

«В настоящее время завершено строительство, получено Заключение о соответствии — это документ, выдаваемый органом государственного строительного надзора, подтверждающий соответствие построенного или реконструированного объекта требованиям технических регламентов и проектной документации»,— рассказали в компании.

Спортивная дисциплина

Создавая современные объекты, «АЛК++Компани» задает высокие стандарты качества в строительстве и формирует новую реальность. Но стремление руководства компании изменить жизнь людей к лучшему на этом не исчерпывается. «АЛК++Компани» вкладывает в развитие спорта и культуры.

Так, в мае 2025 года компания выступила соорганизатором международного турнира «Кубок Победы» по боксу между сборными России и Сербии. Соревнование, приуроченное к 80-летию Победы в Великой Отечественной войне, прошло в Сочи и стало не только спортивным, но и символическим событием — доказательством культурной близости народов и поддержки молодого поколения спортсменов.



На фото: Ненад Боровчанин, президент Федерации бокса Сербии (слева), руководитель наблюдательного совета Федерации бокса Сербии Аднан Байрамович (справа)

А в июле 2025 года «АЛК++Компани» в лице сооснователя компании Аднана Байрамовича, который также является руководителем наблюдательного совета Федерации бокса Сербии, провели юношеский чемпионат Европы по боксу под эгидой EUBC. Состязания прошли в сербском городе Нови-Пазар. В чемпионате приняли участие сборные Сербии, России, Азербайджана, Боснии и Герцеговины, Северной Македонии, Армении, Черногории, Германии, Испании, Молдовы, Словакии, Грузии, Чехии, Латвии, Мальты и Беларуси. Аднан Байрамович и президент Федерации бокса Сербии Ненад Боровчанин регулярно организуют и спонсируют такие соревнования, внося свой вклад в развитие мирового спорта и привлечение к нему молодежи.

Дисциплина в спорте, в работе и в жизни — главное кредо руководителей компании. «АЛК++Компани» всегда строго выполняет взятые на себя обязательства, а потому уже много лет девелоперу доверяют самые сложные и масштабные проекты — проекты, которые делают жизнь людей лучше.



alk-company.ru

ЖК «Чайные Холмы» — Застройщик ООО «ЦИК».
«Кристалл» — ООО «Пансионат Кристалл», в лице Тех. Заказчика ООО «ЛСР.Сочи». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф
Реклама

Поздравляю с нашим профессиональным праздником — с Днем строителя!



Профессия строителя во все времена требовала полной самоотдачи, высокого мастерства и ответственности. Строительный комплекс — одна из ключевых отраслей России, а строитель — одна из самых востребованных профессий.

Строители — главная движущая сила позитивных перемен. И без нашей каждодневной работы невозможно реализовать перспективные идеи и замыслы. Строители создают не только благополучие людей, но и образ Отечества, которым гордятся многие поколения россиян.

Спасибо всем за трудолюбие, за верность профессии! Пусть воплощаются в жизнь самые грандиозные проекты! Крепкого здоровья вам и вашим близким! Больших профессиональных свершений!

Основатель компании «АЛК++Компани»
Нуман Байрамович

АЛК++ Компани

Реклама

РАЗНИЦА В КВАДРАТЕ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СТРОИТСЯ 8,3 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, В КРЫМУ — ПОРЯДКА 2,8 МЛН КВ. М. ПРИ ЭТОМ В РЕСПУБЛИКЕ НАБЛЮДАЮТСЯ БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗА ГОД СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА КУБАНИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ, ТОГДА КАК В КРЫМУ ВЫРОСЛА ПОЧТИ НА 40%. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ПО ИТОГАМ ГОДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС УПАДЕТ НА 30%, А НА ПОЛУОСТРОВЕ СОХРАНИТСЯ НА УРОВНЕ 2024 ГОДА. АНДРЕЙ КУЦЕНКО

По данным на июнь 2025 года, в Краснодарском крае строится 8,3 млн кв. м жилья. Годом ранее этот показатель был на 7% выше, сообщила Guide директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская.

Она пояснила, что снижение показателя связано с насыщенностью главного рынка Кубани — Краснодара, на который приходится 62% стройки в регионе. Из-за высоких ставок падение покупательской, а затем и девелоперской активности в столице Кубани составило 18%. На курортах стройка за последний год выросла на 33%, в малых городах — на 18%.

В Крыму возводится порядка 2,8 млн кв. м жилья. За год объем увеличился в 1,4 раза, отмечает госпожа Змиевская.

Этот рост обеспечили как новые жилые комплексы, так и сегмент апартаментов. «Одним из факторов положительной динамики стал выход на полуостров крупнейших банков (Сбера и ВТБ). Впрочем, по объемам Крыму еще далеко до Краснодарского края. К тому же в предшествующие годы для региона была характерна низкая девелоперская активность. Сейчас происходит восполнение ранее накопленного спроса на недвижимость Крыма»,— объясняет эксперт.

Ольга Змиевская рассказывает, что в Краснодарском крае с января по май 2025 года было сдано 969 тыс. кв. м жилой и апартаментной недвижимости, в Крыму — 148 тыс. кв. м. В обоих регионах относительно аналогичного периода прошлого года показатель вырос на треть.

Как рассказывает руководитель департамента реализации новостроек агентства Genesis Pro Юлия Емельянова, в 2025 году рынок жилой недвижимости в Краснодарском крае и Республике Крым демонстрирует устойчивость, но движется в разных направлениях в зависимости от специфики региона. «Краснодарский край — более активный и насыщенный рынок с высоким предложением, особенно в Краснодаре и на черноморском побережье. В то время как Крым, особенно его Южный берег, показывает признаки инвестиционной зрелости: здесь меньше проектов, но выше интерес со стороны инвесторов, прежде всего это связано с курортным потенциалом и ограниченностью новой застройки»,— говорит эксперт.

Руководитель федеральной программы «Семейный капитал» Евгений Ткачев обращает внимание, что в регионах разное качество строительства по договору о комплексном развитии территории (КРТ). В Крыму рынок жилой недвижимости только формируется. «Если рассматривать потенциальные площадки для жилого строительства в Крыму, то под КРТ можно выделить Симферополь, Евпаторию, Феодосию и Севастополь. Другие города будут иметь потенциал либо только для точечной застройки, либо для строительства курортной недвижимости»,— говорит Евгений Ткачев. Он добавляет, что Крым «стоит на пороге» роста миграции, которая станет драйвером повышения спроса в жилом сегменте, в то время как на Кубани этот этап пройден.

Другое отличие, по мнению господина Ткачева, заключается в том, что крымский рынок имеет больший потенциал роста стоимости, тогда как Краснодарский край из-за затоваренности, вызванной падением спроса, находится на «ценовом плато».



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ НОВОСТРОЕК В КРЫМУ

«В Краснодаре по-прежнему покупают недвижимость для переезда или сдачи в аренду. Заработка на росте цен здесь сейчас нет. Если мы берем Крым, то такого стремительного роста цен не показывает ни один регион. В 2022 году "квадрат" в новостройке бизнес-класса можно было купить за 200–220 тыс. руб. Сейчас средняя цена бизнес-класса в Крыму составляет 400–500 тыс. руб. за кв. м. Жилье комфорт-класса в среднем растет на 100 тыс. руб. за "квадрат" в год»,— рассказывает юрист в сфере недвижимости, основатель агентства недвижимости Korovina.invest Дарья Коровина.

ЦЕНЫ СТАБИЛЬНО ВЫСОКИ По итогам пяти месяцев 2025 года средняя цена сделки на Кубани составила 202 тыс. руб. за кв. м. В Краснодаре — 155 тыс. руб. за «квадрат». Это на 4% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, рассказывает Ольга Змиевская. Она поясняет: «Высокая конкуренция, избыток предложения и снижение спроса ведут к стагнации цен». Стабильность значений характерна для курортов, где средняя цена составила 418 тыс. руб. за кв. м, а также для малых городов — 117 тыс. руб. за кв. м.

В Крыму средняя цена сделки по итогам пяти месяцев этого года составила 240 тыс. руб. за кв. м. За год ее значение выросло на 39%. «Причина резкого прироста кроется в структурных изменениях: в Симферополе вышли проекты бизнес-класса, на побережье — дорогие комплексы бизнес-класса, в том числе апарт-отели»,— говорит Ольга Змиевская.

По словам Юлии Емельяновой, средневзвешенная стоимость квадратного метра на первичном рынке Краснодара достигла 170–180 тыс. руб., на вторичном она находится в пределах 130–160 тыс. руб. «Несмотря на незначительные корректировки, в Краснодаре и крае цены стабильны и остаются на высоком уровне»,— говорит она.

Госпожа Емельянова замечает, что Сочи сохраняет статус ключевого курортного рынка по ценам и ликвидности. «В массовом сегменте средняя цена нового жилья — около 350–450 тыс. руб. за кв. м, тогда как первичное жилье в целом — около 450–760 тыс. руб. за "квадрат" в зависимости от готовности и формата. Элитный сегмент уверенно достигает 1,8–2,9 млн руб. за кв. м»,— делится эксперт.

Со ссылкой на открытые источники Юлия Емельянова добавляет, что за последний год средневзвешенная стоимость квадратного метра в Крыму выросла почти на треть — со 160 тыс. до 216 тыс. руб. «Основной драйвер роста — объекты в Алуште, Ялте, Гурзуфе, где высокая ликвидность сочетается с инфраструктурной привлекательностью»,— поясняет эксперт.

Собственник строительной компании Nonamegroup Сергей Кобяков говорит, что в 2025 году стоимость квадратного метра на первичном рынке Кубани выросла на 3–5%. Причины: инфляция и рост себестоимости строительства. На вторичном рынке цены заморожены. По мнению эксперта, это связано с переизбытком предложения и низкой ликвидностью.

В Крыму на первичном рынке недвижимости стоимость «квадрата» в этом году выросла на 10–35%. Причины: увеличение спроса и улучшение транспортной доступности полуострова. На «вторичке» рост составил 7–10%. Сергей Кобяков связывает это с дефицитом качественных объектов и интересом инвесторов.

Как рассказывает Евгений Ткачев, одной из причин роста стоимости и спроса на первичном рынке недвижимости Крыма является то, что «вторичка» в регионе в основном представлена устаревшим жилым фондом.

Еще одной причиной роста спроса на новостройки Крыма, по мнению эксперта, является популяризация идеи инвестирования в недвижимость с использованием семейной ипотеки. «Квартиры в Крыму часто покупают для сдачи в аренду и получения дохода. Здесь отчетливо видна перспектива роста стоимости и дохода от аренды, в то время как Краснодарский край пережил этот инвестиционный бум»,— говорит Евгений Ткачев.

В КРЫМУ СПРОС УСТОЙЧИВ По данным аналитиков Macon, за пять месяцев 2025 года в Краснодарском крае было совершено 10,8 тыс. сделок. Это на 42% ниже в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. «Глубокое падение наблюдается как в Краснодаре, так и на курортах. Относительно стабильны только малые города. Причина провала кроется в высоких ставках на ипотеку, из-за чего этот инструмент утратил доступность»,— разъясняет Ольга Змиевская.

Она добавляет, что в Крыму спрос устойчив: за пять месяцев продано 4,8 тыс. кв. м, что сопоставимо с уровнем аналогичного периода прошлого года. «Негативные факторы в виде низкой доступности ипотеки также влияют на рынок. Но в Крыму они ограничивают спрос, который при благоприятных обстоятельствах показывал бы рост в ответ на расширение предложения. Отметим, что из-за низкой девелоперской активности в прошлые годы на полуострове образовался накопленный нереализованный спрос»,— говорит Ольга Змиевская.

Евгений Ткачев отмечает, что в Крыму «понемногу» реализуется накопившийся отложенный спрос: «Крым достаточно активно продает сам себя как регион для переезда и инвестиций».

«Спрос на жилье в Крыму в 2025 году устойчив и смещается в сторону проектов с понятной экономикой, например, апарт-комплексов с сервисом и управляющей компанией. Люди покупают здесь недвижимость не только для отдыха, но и для сохранения капитала, а также в качестве инвестиционного инструмента. Южный берег Крыма формирует устойчивый спрос в межсезонье за счет инфраструктуры, мягкого климата и круглогодичного туризма. На Кубани спрос более фрагментирован: в Краснодаре доминируют внутренние миграционные потоки, в Сочи — инвесторы, а в городах вроде Анапы или Геленджика — сезонные покупатели. Это формирует совершенно разные модели потребления и влияет на устойчивость рынка в межсезонье»,— говорит Юлия Емельянова.

Сергей Кобяков рассказывает, что в 2025 году в сравнении с 2024 годом спрос на жилье в Краснодарском крае уменьшился на 5–10%. Это обусловлено насыщением рынка и оттоком инвесторов в более перспективные регионы, например Крым. К популярным форматам эксперт относит бюджетные квартиры в новостройках и пригородные таунхаусы. Он отмечает, что вторые пользуются спросом у местных жителей.

В Крыму рост спроса составил 15–25%. Господин Кобяков связывает это с улучшением транспортной логистики, активным развитием туристической инфраструктуры, появлением федеральных застройщиков и новых современных проектов. Популярные форматы: квартиры, апартаменты, коттеджи и таунхаусы.

Евгений Ткачев говорит, что в обоих регионах основной объем экспозиции на рынке новостроек сосредоточен в комфорт-классе. «На Кубани пользуются спросом жилые микрорайоны со своей инфраструктурой. В Крыму покупатель выбирает комплексную или точечную застройку, так как она доминирует на рынке»,— делится эксперт.

«Еще одной особенностью рынка в Крыму является черновая отделка и повсеместное использование в проектах штукатурного фасада. На Кубани почти все квартиры сдаются в предчистовой отделке или отделке под ключ и девелоперы давно ушли от штукатурного фасада из-за его непрактичности»,— говорит Евгений Ткачев.

ЕСТЬ СЛОЖНОСТИ Ольга Змиевская говорит, что высокие ставки оказывают на рынок недвижимости вдвойне негативное влияние. Прежде всего они ограничивают платежеспособный спрос, что приводит к накоплению предложения и тормозит рост цен. Но также из-за высоких ставок у девелоперов сократился доступ к заемным средствам, из-за чего выход новых проектов откладывается.

К основным проблемам рынка недвижимости Кубани Сергей Кобяков относит перепроизводство жилья, низкое качество строительства и слабую инфраструктуру (отсутствие премиального сегмента).

«ЕСЛИ БРАТЬ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА КУБАНИ, ТО ГЛАВНАЯ ИЗ НИХ — ЗАТОВАРЕННОСТЬ. В КРЫМУ НАБЛЮДАЕТСЯ НИЗКОЕ КАЧЕСТВО КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА И НЕДОСТУПНОСТЬ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ»

Главными сложностями рынка в Крыму эксперт считает проблемы с логистикой строительных материалов, а также дефицит качественных новостроек, из-за чего происходит рост цен на ограниченные предложения.

«Если брать проблемы рынка Кубани, то главная из них — затоваренность. В Крыму наблюдается низкое качество конечного продукта и недоступность улучшения жилищных условий для местного населения»,— говорит Евгений Ткачев.

К проблемам на рынке Кубани Юлия Емельянова относит перегрузку инженерной инфраструктуры и риски точечной застройки. В Крыму «основное сдерживающее звено» — сложная логистика, подключение к инженерным сетям и административные барьеры. Решением могут стать точечные инвестиции в коммунальную инфраструктуру и развитие программ поддержки комплексных проектов с готовой городской средой, считает эксперт.

Евгений Ткачев говорит, что инфраструктурные проблемы для обоих регионов идентичны: логистика, водно-зеленый городской каркас, инженерные сети и бесперебойное водоснабжение.

Ольгая Змиевская уточняет, что проблема водоснабжения остается острой для всего побережья. Новые курортные проекты с бассейнами в будущем ее могут усугубить. «Если вопрос водообеспечения не будет решен, то в перспективе нескольких лет мы вновь столкнемся с ограничениями и мораториями на новое строительство»,— считает госпожа Змиевская.

«Застройщикам нужно уделять отдельное внимание сохранению экологии, строить новые очистные сооружения, потому что старые не предназначены для дополнительной нагрузки в виде сотен, а где-то тысяч квартир»,— добавляет Дарья Коровина. Эксперт отмечает, что проблема очистных сооружений актуальна как для Кубани, так и для Крыма.

Ольга Змиевская обращает внимание, что нехватка транспортной инфраструктуры выливается в низкую транспортную доступность проектов, строящихся на окраинах Краснодара. «Отчасти это компенсируется тем, что эти районы застраиваются комплексно, то есть они обеспечены социальными объектами и местами отдыха. Но чем активнее застраиваются окраины, тем сложнее жителям города становится попасть в центр»,— говорит эксперт.

Госпожа Коровина указывает на проблемы с парковками: «В центре Ялты в несезон очень сложно найти парковочное место. Поэтому застройщикам курортной недвижимости у моря нужно уделять особое внимание соотношению парковочных мест и квартир, чтобы собственникам и арендаторам было комфортно размещаться».

ПОКУПАТЕЛЬ СТАЛ ИЗБИРАТЕЛЬНЕЕ В компании Macon ожидают, что по итогам года спрос в Краснодарском крае упадет на 30%. «Конечно же, в этих обстоятельствах девелоперы не будут повышать цены, они продолжат стагнировать. Падения цен мы не прогнозируем, поскольку причина падения спроса — низкая доступность ипотеки. Размер скидки должен быть слишком большим для того, чтобы компенсировать для покупателя утрату данного инструмента»,— объясняет госпожа Змиевская.

Она говорит, что в Крыму по итогам года спрос сохранится на отметке 2024 года. При этом случившееся расширение предложения при благоприятных обстоятельствах может стимулировать его приток. Однако из-за высоких ставок спрос будет стагнировать, как и цены на жилую недвижимость.

«В ближайшей перспективе наибольший инвестиционный интерес сохраняет Южный берег Крыма. В условиях, когда предложение ограничено, а спрос стабилен, особенно на качественные курортные и жилые проекты, это направление будет только укреплять позиции. Кубань будет демонстрировать рост в более умеренных темпах: рынок насыщен, и покупатель становится избирательнее. Акценты будут смещаться в сторону объектов, готовых к проживанию, с качественной отделкой, инфраструктурой и документами»,— предполагает Юлия Емельянова.

В Краснодарском крае цены останутся на текущем уровне или незначительно снизятся, а спрос будет падать из-за переизбытка и отсутствия новых драйверов роста, считает Сергей Кобяков.

Эксперт прогнозирует, что в 2026 году рост цен на недвижимость Крыма составит 15–35%. «За счет туристов и переезжающих на ПМЖ спрос увеличится»,— добавляет он. Дарья Коровина считает, что в Крыму на рост цены влияют: создание казино в Ялте, реализация круглогодичного курорта «Золотые пески России» в Евпатории, парк развлечений в Бахчисарае, появление арт-кластера «Таврида» в Судаке. После открытия аэропорта застройщики ожидают повышения цены на 20–30% от сегодняшней стоимости, добавляет госпожа Коровина.■



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, В 2025 ГОДУ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ КУБАНИ ВЫРОСЛА НА 3–5%, А КРЫМА — НА 10–35%

Рынок жилья, январь—май 2025 года

» Кубань

Строится жилья

» 8,3 млн кв. м

-7% год к году

Сдано жилья и апартаментов в эксплуатацию

» 969 тыс. кв. м

На треть больше год к году

Средняя цена сделки

» 202 тыс. руб. за кв. м

+4% год к году

» Крым

Строится жилья

» 2,8 млн кв. м

в 1,4 раза больше год к году

Сдано жилья и апартаментов в эксплуатацию

» 148 тыс. кв. м

На треть больше год к году

Средняя цена сделки

» 240 тыс. руб. за кв. м

+39% год к году

Данные консалтинговой компании Macon

«В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НАИБОЛЬШИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС СОХРАНЯЕТ ЮЖНЫЙ БЕРЕГ КРЫМА. В УСЛОВИЯХ, КОГДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО, А СПРОС СТАБИЛЕН, ОСОБЕННО НА КАЧЕСТВЕННЫЕ КУРОРТНЫЕ И ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ, ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ БУДЕТ ТОЛЬКО УКРЕПЛЯТЬ ПОЗИЦИИ. КУБАНЬ БУДЕТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ РОСТ В БОЛЕЕ УМЕРЕННЫХ ТЕМПАХ»

ЛУННАЯ ПОЛЯНА
КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС

*1205
lp2-arhyz.ru

КОСМИЧЕСКИЙ ДОХОД

КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС В АРХЫЗЕ



ДОМ РФ
ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

РЕКЛАМА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. ООО «СЗ ЛУННАЯ ПОЛЯНА 2». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ HTTPS://LP2-ARHYZ.RU/. 18+

«Мы не боимся вызовов, они нас мотивируют»

Директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица об устойчивом развитии бизнеса

Эксперты заявляют, что российский рынок недвижимости стагнирует. Рекордно высокая ключевая ставка, дорогая ипотека, резкое снижение спроса на жилье — вызовы, с которыми справится не каждый застройщик. Однако опытные девелоперы сохраняют устойчивость. О том, как даже в кризисные времена находить возможности для развития, запускать масштабные проекты и осваивать новые направления деятельности, рассказал директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица.



Директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица

— Строительный рынок находится в кризисе. Серьезные удары по отрасли нанесли отмена льготных ипотечных программ и высокая ключевая ставка ЦБ. Компании разоряются, приостанавливают реализацию проектов, пересматривают планы по запуску новых. Вы же, напротив, в прошлом году открыли новое направление деятельности компании «ИНСИТИ логистика». Вы строите масштабные современные логистические хабы, причем не только в Краснодаре, но и в Московской области. В этом году вы пошли еще дальше — создаете район индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в столице России. Расскажите, как вам это удается и нет ли опасений не справиться с такими грандиозными планами?

— Вы правы, проект ИЖС в Москве — достаточно серьезный и амбициозный. Но мы не первый раз приступаем к проекту такого формата и масштаба. У нас есть хороший опыт по строительству и продажам подобного мультиформатного комплекса в Краснодаре. Это микрорайон «Новая Елизаветка», где жители могут выбрать для проживания коттедж, таунхаус или квартиру. На закрытой территории также располагаются школа и детский сад, парк с бульваром, спортивными площадками, зонами активного и спокойного отдыха и жемчужина проекта — рукотворное озеро. Теперь мы можем взять лучшие наработки этого проекта и дополнить новыми, современными решениями. Я уверен, что региональные застройщики способны реализовывать конкурентные продукты на московском рынке.

— Почему вы решили выйти за пределы Краснодарского края и чем привлекательна для девелопера Москва?

— В компании было принято решение реализовывать масштабные проекты в Москве в некоторой степени в ответ на запрос рынка. Так, рынок складской недвижимости в столице испытывает дефицит площадей. Уже на стадии строительства компания ведет много переговоров с потенциальными арендаторами, которые рассматривают наши логистические парки для размещения своих складов.

Безусловно, в ближайшие годы мы будем продолжать работать на рынок Краснодара. У нас есть много проектов, которые будем реализовывать, улучшать качество продукта. Мы анонсировали старт строительства жилой недвижимости в Москве, но рассматриваем и другие перспективные регионы для расширения своей деятельности.

— Расскажите подробнее о столичном проекте.

— Это проект нового мультиформатного района в Троицком административном округе Москвы. В скором времени на территории 97 гектаров появится современный район с образовательным кластером, всей необходимой коммерческой инфраструктурой, а также с жилыми домами, отвечающими всем стандартам и требованиям времени.

Участок застройки примыкает к лесу. Там порядка 70 га, которые также частично облагородим и создадим в результате благоустроенную парковую зону. Парк естественно впишется в имеющийся ландшафт с сохранением зеленого массива и станет экопространством для прогулок и активного отдыха жителей и туристов. Планируется, что реализация этого проекта будет способствовать перспективному развитию территории в рамках общего плана развития Новой Москвы.

Участок проектирования нового жилого района находится в 10 минутах от кинопарка «Москино», который был построен в Краснопахорском районе ранее. При разработке концепции «ИНСИТИ девелопмент» прорабатывает возможность использования уже заложенной идеи развития района в направлении инфраструктуры киноиндустрии, образования и туризма в том числе. В плане компании — реализовать здесь современный комплекс ИЖС с большим выбором планировок и типов домов. Особое внимание в проекте уделяется архитектуре. Важно, чтобы, несмотря на внушительные размеры территории, общий визуальный облик был современным и стилистически единым.

Данный проект рассчитан на семь лет реализации от проектирования до завершения продаж.

— «ИНСИТИ девелопмент» одна из первых в Краснодаре начала реализовывать проекты в рамках договора о комплексном развитии территории (КРТ). Как ваши проекты изменили Краснодар и чем компания гордится особенно?

> *«Не будет преувеличением сказать, что мы гордимся каждым нашим проектом и стремительным ростом компании, тем, насколько амбициозные проекты мы реализуем. ИНСИТИ под силу строить больше чем просто городские микрорайоны»*

— Не будет преувеличением сказать, что мы гордимся каждым нашим проектом и стремительным ростом компании, тем, насколько амбициозные проекты мы реализуем. ИНСИТИ под силу строить больше чем просто городские микрорайоны. Мы это доказали на деле, создав в рамках КРТ такие проекты, как «Любимово», «Образцово», «Новая Елизаветка». Там есть вся необходимая социальная и коммерческая инфраструктура, продуман каждый квадратный метр территории: парки и бульвары, малые архитектурные формы, зоны спорта и спокойного отдыха, детские экогородки. Заезжая в новую квартиру, жители получают готовое пространство для комфортной жизни, комфортные дороги и развязки, которые мы также реализуем в рамках программы КРТ.

— Какие места, созданные ИНСИТИ, стали точками притяжения для жителей и гостей города? В чем их особенность?

— В построенных нами микрорайонах главными точками притяжения являются, конечно, парки, бульвары и зоны разных видов отдыха. Парк Флагманский в «Образцово» привлекает и жителей микрорайона, и соседей из других районов и ЖК. В «Любимово» отмечу любимое всеми кафе «Привет, друг!». Это не только теплое, как говорят сами жители, ламповое, уютное место, но и важный проект социальной реабилитации людей с ментальными особенностями, которые трудоустроены в этом кафе. В реализации этого проекта принимал активное участие наш благотворительный фонд «Дом ИНСИТИ».

— Компания успешно работает на рынке недвижимости более 10 лет. Сколько квадратных метров жилья построено за весь период существования компании? Какие конкурентные преимущества дает опыт?

— ИНСИТИ построила более 2 млн квадратных метров жилья, в стадии строительства сейчас еще более 1,7 млн. У нас есть довольно внушительный собственный банк земли, что позволяет уверенно смотреть в будущее и развиваться на рынке недвижимости.

— Каковы ближайшие планы по развитию компании?

— Безусловно, в планах — расширение деятельности и выход в новые регионы. Но если переходить от общего к частному, то мы хотим выполнить то, что наметили себе на этот год.

Реклама. Новая Елизаветка — ООО СЗ ИНСИТИ, ЖК Любимово — ООО СЗ ИНСИТИ-Строй, ЖК Образцово — ООО СЗ ИНСИТИ К-2. Проектные декларации на сайте https://наш.дом.рф/. https://incitystroy.ru/

ИНВЕСТИЦИИ В ОТДЫХ

НА КУБАНИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ПОСТРОИЛИ БОЛЕЕ 180 ОТЕЛЕЙ, СВЫШЕ 70 ПОЯВИЛОСЬ ЗА 10 ЛЕТ В КРЫМУ. В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ СТАВРОПОЛЬЯ В 2023–2024 ГОДАХ РЕАЛИЗОВАНО 22 ИНВЕСТПРОЕКТА НА СУММУ СВЫШЕ 7 МЛРД РУБ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ГОРАЗДО ВЫШЕ. СРЕДИ ГЛАВНЫХ ПРЕПЯТСТВИЙ ОНИ НАЗЫВАЮТ НЕХВАТКУ СВОБОДНЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, УСТАРЕВШУЮ ИНЖЕНЕРНУЮ И ДОРОЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И ВЫСОКУЮ СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА. АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ



ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

В КРЫМУ СТОИМОСТЬ ЗЕМЛИ ЗАМЕТНО НИЖЕ, ЧЕМ В КЛЮЧЕВЫХ КУРОРТНЫХ ЛОКАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В Краснодарском крае работает около 11 тыс. объектов размещения с емкостью почти 630 тыс. мест. В пик курортного сезона загрузка достигает 90–95%. Об этом Guide рассказали в министерстве курортов, туризма и олимпийского наследия региона. По данным ведомства, за последние пять лет в крае появилось более 180 новых отелей, 37 из которых построили в прошлом году. Практически каждый шестой гостиничный номер в России находится в Краснодарском крае. В минкурортов Кубани на сопровождении находятся 76 соглашений с объемом инвестиций более 860 млрд руб., предусматривающих строительство отелей разных категорий и санаторно-курортных комплексов. На последнем ПМЭФ регион подписал 12 новых соглашений на сумму более 120 млрд руб. Это позволит создать порядка 32 тыс. новых рабочих мест и около 55 тыс. номеров.

Более 70 новых отелей за последние 10 лет построили в Крыму, сообщили в профильном ведомстве республики. В сфере курортов и туризма, по информации на начало мая, реализуется 248 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций более 288 млрд руб.

В санаторно-курортной отрасли Ставропольского края, по данным министерства туризма и оздоровительных курортов региона, на разных этапах реализации находится 51 инвестпроект на общую сумму 96,6 млрд руб. Планируется создать более 15 тыс. койко-мест и свыше 7 тыс. новых рабочих мест. Большая часть проектов приходится на Кавказские Минеральные Воды. Там реализуются 46 инвестпроектов с общим объемом инвестиций 93,4 млрд руб. В результате появится 14,9 тыс. койко-мест и около 6,6 тыс. новых рабочих мест.

ТРЕБУЕТСЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ Кубань сегодня — один из самых перспективных регионов России для развития курортной недвижимости, отмечает риелтор, владелец агентства недвижимости Madary и «Школы недвижимости» Марина Маньянова. По оценкам собеседницы «G», наибольший интерес инвесторов сосредоточен на Анапе, Геленджике, Новороссийске и прибрежных поселках Краснодарского края. Несмотря на высокую ценовую политику, не первый год в лидерах остается и Сочи. «В черноморское побережье интересно вкладываться с точки зрения сохранения и приумножения средств и для личного пользования. Здесь есть подходящие земельные участки и потенциал для круглогодичной загрузки — за счет климата, развитой инфраструктуры и спроса со стороны семейной аудитории»,— комментирует госпожа Маньянова.

Большим потенциалом реконструкции и модернизации старого фонда пансионатов и санаториев советского периода обладает Сочи, считает коммерческий директор группы компаний АСК, эксперт по загородной и курортной недвижимости Анна Исаева. «На курорте уже практически не осталось места на первой и второй береговых линиях для строительства новых объектов. А старые советские пансионаты как раз находятся в лучших местах города, не располагая современным номерным фондом и не имея возможности предоставлять постояльцам услуги высокого уровня. Но в этом случае остро встает вопрос: насколько выгодно и рентабельно реконструировать морально устаревшее здание, которое не отвечает современным требованиям»,— отмечает эксперт.

Как рассказала Анна Исаева, власти рассматривают вопрос строительства насыпного острова для отелей и туристических объектов площадью 50 га в 350 м от берега в районе Мацесты. Появиться он должен уже к 2031 году.

«В Новороссийске пока еще не решены проблемы с водоснабжением, в Анапе ситуация осложняется разливом мазута. Единственным крупным морским курортным городом на Кубани, где еще есть потенциал развития туристической инфраструктуры, остается Геленджик. И именно этот город сейчас активно застраивается и развивается, превращаясь в современный комфортный курорт»,— комментирует госпожа Исаева.

ЕСТЬ ГДЕ РАЗВЕРНУТЬСЯ Важной локацией для инвестирования в курортную недвижимость является Крым, отмечает Марина Маньянова. По оценкам эксперта, регион развивается в первую очередь благодаря туризму. Но в сравнении с Краснодарским краем здесь сложнее с логистикой, коммуникациями и юридическим сопровождением сделок. Многие проекты сталкиваются с ограничениями в доступе к стройматериалам, финансированию и инженерным решениям. Это влияет на себестоимость строительства, сроки, а главное — на рентабельность.

Тем не менее инфраструктура Крыма активно развивается. По оценкам генерального директора ГК «Развитие» Сергея Гончарова, на регион приходится более 1,6 трлн руб. федеральных инвестиций и порядка 1 трлн руб. внебюджетных вложений до 2033 года. В 2023 году на полуострове установили рекорд по вводу жилья — свыше 1,2 млн кв. м. В прошлом году в эксплуатацию введен 1 млн кв. м жилой недвижимости. Более половины строительства в республике приходится на гостиничные комплексы и апартаменты.

Как отмечает управляющий партнер Skygroup Development Алексей Шацких, Крым — один из самых непростых регионов с точки зрения реализации проектов. «У нас нет развитого местного производства строительных материалов. Основные поставки идут из Краснодарского края, Ставрополя, Ростова-на-Дону и даже от производителей из центральной и северной части страны. Это влияет и на цену, и на сроки»,— комментирует господин Шацких.

Кроме того, Крым, по его словам, это повышенная сейсмическая активность. «Мы проектируем с учетом 8–9 баллов, используем специальные материалы и технологии. Все это формирует себестоимость, которая в среднем на 20–25% выше, чем при реализации аналогичных проектов на материке»,— комментирует собеседник «G».

Учредитель компании «Перспектива» Алексей Мезенцев говорит, что себестоимость строительства, особенно для проектов премиального уровня, сопоставима или даже превышает показатели аналогичного сегмента Краснодарского края. «Реконструкция исторических зданий в курортной зоне — это всегда высший пилотаж и существенные затраты на адаптацию к современным нормам при сохранении облика. Но ключевое отличие — потенциал доходности. Оригинальность крымских локаций позволяет сформировать ценник, оправдывающий инвестиции в качество и премиальность. Строятся не просто квадратные метры, а создается ценность места и опыта»,— комментирует господин Мезенцев.

При этом стоимость земли в Крыму заметно ниже, чем в ключевых курортных локациях Краснодарского края. «Если в Сочи стоимость квадратного метра курортной недвижимости начинается от 600–700 тыс. руб. и может превышать 1 млн руб. за "квадрат" в премиальных проектах, то в Крыму аналогичные объекты на Южном берегу продаются в среднем по 300–400 тыс. руб. за кв. м. В ряде локаций, таких как Ялта и Алушта, стоимость может достигать 350 тыс. руб., тогда как в Евпатории — 250–300 тыс. руб.»,— рассказывает господин Гончаров. По его мнению, эти параметры делают регион привлекательным как для инвесторов, так и для девелоперов, открывая возможности для новых масштабных проектов с высокой доходностью.

В Крыму, несмотря на сложную конфигурацию, достаточно перспективных территорий, отмечает Алексей Шацких. При поддержке правительства региона и профильных министерств в республике

развивается модель инвестиционного сопровождения, комплексного развития территорий. Цены варьируются от 1,5 до 15 млн руб. за гектар в зависимости от локации, видового потенциала, близости к морю и наличия коммуникаций. Но, по словам эксперта, стоимость — не главный параметр. Главное — ценность, которую можно создать на этой земле.

«В Крыму мы фиксируем структурный сдвиг: доля туристов, целенаправленно ищущих качественное размещение (бизнес- и премиум-класс), по данным анализа бронирований и запросов, выросла до 25–30% от общего целевого потока за последние три года. Этот сегмент готов платить на 40–60% больше среднего по региону за гарантированный комфорт, безопасность, приватность и уникальный опыт. Особенно заметен кратный рост спроса на нишевые форматы: бутик-отели (+35% загрузки в сезон-2024 к 2023 году), апартаменты с управлением (до 85% заполняемости в пик), приватные виллы (до 90% в июле — августе). Спрос на качественные объекты в межсезонье стабильно на 15–20% выше, чем на стандартные гостиницы»,— комментирует ключевой партнер компании «Перспектива» Артем Резников.

СПРОСОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ В горной местности, для которой характерны сели, оползни, потопы, землетрясения, себестоимость строительства может вырасти до 30% по сравнению с равнинными участками, отмечает Анна Исаева. Самая высокая себестоимость строительства — в Сочи, поскольку горы там выше, чем в других курортных городах, расположенных в гористой местности, а равнинных участков для строительства — намного меньше, доставка стройматериалов осложнена длинным серпантином Джубга — Сочи — единственной на сегодняшний момент дорогой. По мнению госпожи Исаевой, Сочи — тупиковый город, а промышленных предприятий, производящих стройматериалы, там практически нет. Поэтому цены на них выше, чем в других городах России, на 10–30%.

Как считает заместитель генерального директора группы компаний «Самсон» Денис Сериков, затраты на реализацию проектов недвижимости заметно варьируются в зависимости от региона, даже при условии схожести класса объектов. Основные факторы, влияющие на уровень расходов, включают локализацию проекта, степень развития инфраструктуры, логистические особенности, доступность и стоимость рабочей силы, а также внешние экономические и географические условия.

По оценкам господина Серикова, наиболее высокие издержки наблюдаются в Краснодарском крае — это обусловлено значительной стоимостью земельных участков, строительных материалов и трудовых ресурсов.

«Крым является привлекательным регионом для инвестиций в перспективе, то есть после улучшения геополитической обстановки. Пока же инвестиции здесь сопряжены с повышенными рисками. В регионе ожидается реализация таких проектов, как "Золотые пески" и "Крымская Ривьера", направленных на развитие курортной инфраструктуры и повышение привлекательности локации для российских туристов на фоне растущего объема рынка внутреннего туризма. Помимо этого, строится большое количество гостиничных и апартаментных комплексов»,— комментирует Денис Сериков.

Как отмечает Анна Исаева, чтобы сделать город привлекательным для туристов, недостаточно развивать только номерной фонд, необходимо обратить особое внимание на инфраструктуру и культурно-исторические объекты. В летний период туристический поток в Крым и на Кубань традиционно очень высок. Причем спросом пользуются все без исключения типы средств размещения — от отелей премиального сегмента до комнат в общежитиях и посуточной аренды квартир. Но зимой (за исключением новогодних каникул) и в межсезонье поток гостей значительно ослабевает, и, по сути, в этих регионах лето кормит туристическую отрасль весь год.

По словам собеседницы «G», исключением является Сочи, которому удалось обеспечить



ФОТО: ЕКАТЕРИНА ЯКЕЛЬ

ДОЛЯ ТУРИСТОВ, ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО ИЩУЩИХ КАЧЕСТВЕННОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ (БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАСС), ЗА ТРИ ГОДА ВЫРОСЛА ДО 25–30% ОТ ОБЩЕГО ПОТОКА

среднегодовую заполняемость номерного фонда на 80%. Это стало возможным благодаря наличию круглогодичных объектов досуговой инфраструктуры, а также деловой активности города.

КОММУНИКАЦИИ ТРЕБУЮТ МОДЕРНИЗАЦИИ Ставропольский край Денис Сериков выделил как один из наиболее экономически выгодных регионов с точки зрения строительства курортных объектов. Там не только ниже стоимость земли, но и проще логистика, а уровень развития инфраструктуры превосходит, например, показатели Крыма. «Мы планируем реализацию ряда крупных туристических проектов на Ставрополье, о чем уже подписали соответствующие соглашения с правительством региона»,— рассказал заместитель гендиректора ГК «Самсон».

ЗАТРАТЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАМЕТНО ВАРЬИРУЮТСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА, ДАЖЕ ПРИ УСЛОВИИ СХОЖЕСТИ КЛАССА ОБЪЕКТОВ. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ РАСХОДОВ, ВКЛЮЧАЮТ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА, СТЕПЕНЬ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ, ДОСТУПНОСТЬ И СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ, А ТАКЖЕ ВНЕШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

По оценкам Дениса Серикова, в отличие от Краснодарского края с развитым и стабильным туристическим рынком и Крыма, предлагающего в большей степени морской тип отдыха, Ставрополье предлагает преимущественно санаторный и экотуризм. Однако средства размещения здесь уже устарели и не соответствуют запросам туристов. Прирост турпотока в 2024 году по сравнению с 2023 годом в Краснодарском крае составил 14%, в Крыму — 9%, в Ставропольском крае — 6%.

«Несмотря на то, что регионы принципиально отличаются друг от друга по формату туризма и приросту показателей, в Крыму, на Кубани и Ставрополье наблюдается дефицит современных качественных средств размещения. Темп прироста туристов увеличивается. При этом спрос на качественные проекты остается неудовлетворенным»,— комментирует господин Сериков.

Как считает Сергей Гончаров, регион действительно обладает потенциалом для развития курортов. Но для реализации крупных проектов требуется значительный объем инвестиций в модернизацию коммуникаций, развитие транспортной инфраструктуры и инженерных сетей.

ВЫБОР НЕ ВЕЛИК Свободных участков с уже подключенными коммуникациями для строительства новых объектов курортной недвижимости в свободном доступе немного, констатирует Денис Сериков. Однако в регионах отличаются условия подведения коммуникаций. По словам эксперта, в Крыму мощности довольно сильно нагружены, подключение может быть очень дорогим и долгим. Здесь достаточно много свободных земель, но найти участок с доступными и достаточными коммуникациями для перспективного проекта сложно. Стоимость подключения крайне высокая и технически может быть невозможной.

На Кубани, по словам спикера, очень мало свободных участков под застройку в хороших локациях, подходящих для курортных проектов. И хотя потребуется согласование и денежные затраты на проведение коммуникаций, это потребует гораздо меньше временных и денежных ресурсов по сравнению с Крымом.

Ставрополье обладает довольно большим объемом свободных земель. Есть возможность найти участки в экологически привлекательных зонах предгорий. Но подключение к коммуникациям может стать серьезным вызовом при строительстве проекта в экологически привлекательных зонах предгорий, комментирует эксперт.

По оценкам господина Серикова, ориентир по стоимости участков, пригодных для строительства, в Крыму — 2–5 млн руб. за сотку; на Кубани — 3–10 млн руб.; на Ставрополье — 500 тыс. — 2 млн руб. Все три региона имеют высокие перспективы для развития внутреннего туризма в ближайшие 5–10 лет.

Краснодарский край опережает другие регионы по развитым локациям и разнообразию туристического отдыха. Инфраструктура здесь находится на высоком уровне и динамично развивается, уверенно укрепляя регион в гонке за туриста. Некоторые территории обладают круглогодичным потенциалом, например Сочи. Ставрополье находится на стадии развития и может показать прорывной рост в туристической сфере. Особенно востребована здесь ниша лечебно-оздоровительного и термального туризма. Крым даже сейчас является довольно привлекательным как туристическая локация и в ближайшей перспективе как минимум сохранит свою привлекательность, а при условии снятия санкций может составить существенную конкуренцию Краснодарскому краю. Основными ограничениями являются инфраструктурные проблемы, отмечает Денис Сериков. По его оценкам, в долгосрочной перспективе территория крайне привлекательна как для инвесторов, так и для туристов. Но на текущий момент она обладает высокими рисками как при реализации проектов, так и для отдыха.

Среди факторов, сдерживающих развитие курортных проектов, Алексей Шацких отметил дефицит кадров. По его словам, нужны не просто специалисты, а люди, которые понимают специфику региона, климат, сейсмику, архитектуру прибрежных территорий. Второй момент — это инженерная нагрузка, особенно вблизи моря. Высокая агрессивность среды, ветровая активность, соленость воздуха — все это требует иных подходов к строительству и эксплуатации. Плюс вопрос энергетики. Сегодня мощностей достаточно для старта, но при масштабировании проектов требуется системная работа по подключению, резервированию, развитию новых точек питания.

Сергей Гончаров сдерживающими факторами развития курортной недвижимости считает потребность в ускоренной модернизации инженерной и дорожной инфраструктуры, ограниченность земельных участков с готовыми коммуникациями в популярных локациях, а также вопросы транспортной логистики, прежде всего в Крыму. Тем не менее реализация федеральных и частных инвестпроектов, по его мнению, позволит решать эти задачи и открывать новые возможности для отрасли. ■

Проекты курортной недвижимости, реализуемые на территории Кубани

Количество	Муниципалитет
22	Анапа
29	Сочи
3	Темрюкский район
12	Туапсинский район
4	Мостовский район
3	Геленджик
2	Новороссийск
1	Горячий Ключ

По данным министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края

«НА РАСТУЩЕМ ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РЕАЛИЗОВАТЬ ИНВЕСТПРОЕКТ И ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ ДОСТАТОЧНО ПРОСТО»

В КИСЛОВОДСКЕ СОЗДАЮТ ОСОБУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЗОНУ (ОЭЗ), ОРИЕНТИРОВАННУЮ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА. ПОДПИСАНЫ СОГЛАШЕНИЯ С ИНВЕСТОРАМИ НА 100 МЛРД РУБ. КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫВАЮТСЯ В СВЯЗИ С ЭТИМ ДЛЯ БИЗНЕСА, КАК РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА СКАЖЕТСЯ НА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КУРОРТА, В ЧЕМ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА И ЧТО СДЕРЖИВАЕТ ЕЕ РАЗВИТИЕ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ МЭР КИСЛОВОДСКА ЕВГЕНИЙ МОИСЕЕВ.

GUIDE: Как развивается ОЭЗ «Солнечная долина»? Есть ли уже якорные инвесторы и какие проекты планируются?

ЕВГЕНИЙ МОИСЕЕВ: Уже в преддверии запуска ОЭЗ мы наблюдаем бум частных инвестиций в экономику Кисловодска. ОЭЗ ориентирована на туристско-рекреационное развитие и расположена в восточной части нашего курортного парка — самого большого рукотворного парка в Европе. Мы планируем создать комфортные условия для инвесторов. Рассчитываем, что они смогут построить на территории площадью 350 га более 60 гостиничных комплексов от 300 койко-мест в каждом. Общий планируемый объем может составить до 20 тыс. койко-мест.

В настоящее время мы проектируем зону, подводящие сети, электричество и решаем вопросы водоотведения. Документы о создании ОЭЗ находятся на согласовании в правительстве РФ. Фактически мы создаем за городом санаторный квартал, именно там будет размещена ОЭЗ туристско-рекреационной направленности.

На данный момент у нас нет резидентов, поскольку мы ожидаем решения федерального правительства о создании ОЭЗ. Но потенциальных инвесторов уже достаточно для создания зоны. В целом по Кисловодску за два года нам удалось подписать с инвесторами 73 соглашения общей стоимостью около 140 млрд руб. Большую часть внебюджетных инвестиций примет особая экономическая зона «Солнечная долина» — более 100 млрд руб.

G: Какие преференции получают резиденты?



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КИСЛОВОДСКА

МЭР КИСЛОВОДСКА ЕВГЕНИЙ МОИСЕЕВ

E. M.: Преференции значительные: получение участка, обеспеченного подводящими сетями, без проведения аукциона, а также освобождение от налога на имущество и льготы по налогу на прибыль. Это существенно смягчает налоговое бремя. Все желающие могут обращаться в министерство экономического развития Ставропольского края за разъяснениями, а также к нам — в администрацию. Мы рады каждому инвестору. На растущем туристическом рынке реализовать инвестиционный проект и получить прибыль становится достаточно просто. В городе практически все возможные участки задействованы, а количество недостроев и аварийного жилья сведено к минимуму благодаря выгодным рыночным условиям, сложившимся в последние годы.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КИСЛОВОДСКА

ЕВГЕНИЙ МОИСЕЕВ: «У НАС НЕДОСТАТОЧНО СВОБОДНОЙ ЗЕМЛИ ДЛЯ АКТИВНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, И ЭТО НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИОРИТЕТОМ ДЛЯ ГОРОДА-КУРОРТА»

Мы активно развиваем не только бальнеологию, но и познавательный, культурно-событийный, бизнес- и экотуризм. Все это способствует росту туристического потока и, как следствие, сокращению сроков окупаемости инвестиционных проектов. В этом году ожидаем рекордный турпоток — более 2 млн человек, из которых более 600 тыс. примут наши здравницы.

G: Какие трудности испытывают инвесторы из-за зон горно-санитарной охраны в Кисловодске?

E. M.: Проблема, с которой сталкиваются инвесторы, пока не имеет простого решения. Почти вся территория Кисловодска находится во второй горно-санитарной зоне, а также в отдельных участках третьей зоны охраны. Вторая и третья горно-санитарные зоны имеют существенные ограничения хозяйственной деятельности, направленные на охрану природных лечебных ресурсов.

Вторая горно-санитарная зона предназначена для защиты месторождений минеральных вод и лечебных грязей от загрязнения и истощения. Здесь строго запрещено размещение объектов, не связанных с санаторно-курортным лечением, а также любые работы, которые могут негативно повлиять на окружающую среду. Например, строительство промышленных объектов или ведение горных работ, не имеющих отношения к курортной деятельности, подлежат запрету.

Третья горно-санитарная зона также направлена на охрану лечебных ресурсов, однако ее цели шире: она защищает от загрязнения не только минеральные воды и грязи, но и природные ресурсы в целом. В этой зоне вводятся ограничения на размещение как промышленных, так и сельскохозяйственных объектов. Хозяйственная деятельность допускается только в том случае, если она не приводит к негативному воздействию на окружающую среду и состояние лечебных ресурсов.

В настоящее время мы ожидаем разъяснений законодательства относительно возможности строительства многоквартирных домов с центральной канализацией во второй горно-санитарной охранной зоне. В этом вопросе необходимо подходить к принятию решений с особой тщательностью. Горно-санитарные округа играют важную роль в сохранении природного баланса региона.

G: Каковы перспективы для инвесторов, желающих изменить назначение сельскохозяйственных земель в Кисловодске для того, чтобы получить возможность строить на таких участках?

E. M.: На территории Кисловодска имеются земли сельскохозяйственного назначения. Эти участки были присоединены от Предгорного района, и действующие договоры аренды на них пока не истекли. У этих земель есть установленный разрешенный вид использования, предусмотренный договорами. Если арендатор отказывается от земли и возвращает ее в муниципальную собственность, мы переводим участок в соответствующее назначение согласно правилам землепользования и застройки, как это указано



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КИСЛОВОДСКА

В 2025 ГОДУ КИСЛОВОДСК ПЛАНИРУЕТ ПРИНЯТЬ БОЛЕЕ 2 МЛН ГОСТЕЙ

в генплане. И после этого в соответствии с законом инвесторы могут использовать земли вокруг города, которые были присоединены по решению губернатора и при поддержке властей Предгорного муниципального округа.

Сложность заключается в том, что инвесторы берут землю в аренду, а затем обращаются за изменением назначения — например, с сельскохозяйственного на рекреационное. Однако здесь действует ограничение Земельного кодекса, которое справедливо: ставка земельного налога и стоимость земли существенно различаются в зависимости от назначения. Инвестор может отказаться от участка, подготовить проект и предложить изменить назначение, чтобы муниципалитет выставил участок на аукцион. Также возможно обратиться в правительство Ставропольского края с запросом о реализации приоритетного инвестиционного проекта.

G: Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке недвижимости Кисловодска?

Е. М.: Тенденции на рынке недвижимости подтверждают динамичное развитие нашего курорта. Это, в свою очередь, отразилось на стоимости жилья, которая значительно превышает цены в других городах региона и даже Северного Кавказа в целом. Актуальный тренд на рост цен продолжает сохраняться.

Ранее жители могли приобрести или продать квартиру по цене около 80 тыс. руб. за квадратный метр. Сегодня же цена на вторичное жилье достигает порядка 300 тыс. руб., а в новостройках она еще выше. Например, в городе можно приобрести элитное жилье по цене не ниже 800 тыс. руб. за квадратный метр. Это связано с ограниченными земельными ресурсами: у нас недостаточно свободной земли для активного жилищного строительства, и это не является приоритетом для города-курорта. Нам важнее наличие койкомест в санаториях для оздоровления отдыхающих.

Все свободные участки, пригодные для жилищного строительства, переданы инвесторам по инвестиционным соглашениям с правительством Ставропольского края. В настоящее время в городе строятся жилые комплексы общей площадью несколько сот тысяч квадратных метров, различающиеся по стоимости. Спрос на недвижимость растет, особенно в качестве выгодного инвестиционного вложения из-за высокой стоимости. Да, стоимость недвижимости и ипотечных ставок достаточно высока, но мы ожидаем снижения ключевой ставки и улучшения состояния рынка ипотеки. Перспективы для этого есть. Популярность Кисловодска растет. Город преображается, становится более благоустроенным, земля дорожает, а заработные платы выросли почти вдвое. Бизнес получает новые возможности для развития.

G: Наблюдается ли интерес к проектам глэмпингов и кемпингов в Кисловодске?

Е. М.: Кисловодск прежде всего ориентирован на массовый туризм. Это экологический туризм, когда гости приезжают, чтобы насладиться красотами города и погулять по курортному национальному парку. Однако глэмпинги не обеспечивают достаточной емкости для размещения большого числа людей, что критично для нас. Мы стремимся привлечь большее количество гостей, делясь 200-летними традициями бальнеолечения и диетотерапии. Глэмпинги и кемпинги больше подходят для загородного отдыха, тогда как мы акцентируем внимание на развитии санаторно-курортной отрасли. Наша приоритетная задача — это капитальные строения, базы отдыха, санатории и пансионаты.

G: Как развивается социальная инфраструктура города?

Е. М.: В Кисловодске активно строятся социальные объекты: детские сады, школы, бассейны. Мы завершили ремонт Старого озера и благоустроили береговую линию. В планах — создание развлекательных детских центров и завершение благоустройства Комсомольского парка. Всего было благоустроено более 30 га территории, которая пустовала почти 30 лет.

В настоящее время ведутся переговоры с инвестором о строительстве современного аквапарка на Новом озере. Мы также запроектировали несколько объездных дорог вокруг Кисловодска и приступаем к ремонту мостов. Проектируется пешеходный каркас, который соединит Новое озеро со Старым и далее — с Замком коварства и любви. Это создаст новый пешеходный маршрут вдоль рек Аликоновка, Березовая и Подкумок.

Мы — туристический моногород, живущий за счет туризма, который способствует развитию бизнеса, созданию рабочих мест и повышению зарплат. Главной целью этой синергии является создание комфортной среды, развитие социального блока и популяризация Кисловодска для увеличения туристического потока через уникальные смыслы нашего города.

G: Хватит ли мощностей инфраструктуры Кисловодска для реализации новых инвестпроектов?

Е. М.: Географическое расположение города ограничивает использование ресурсов и инфраструктуры, созданной в соседних районах. У нас существуют задачи по обеспечению дополнительных потребностей в водоснабжении, водоотведении и электроэнергии. Мы активно работаем над устранением этих дефицитов. Например, для особой экономической зоны (ОЭЗ) мы уже проектируем подводящие сети, а затем будет организовано их распределение по территории. Я вижу в этом позитивный тренд: возникшая потребность открывает новые возможности для роста.

G: Правительство России обновило план развития Кисловодска до 2030 года. Какие этапы реализации уже пройдены?

Е. М.: В 2019 году губернатор поставил задачу увеличить туристический поток в два раза к 2030 году. Мы выполнили эту задачу на пять лет раньше запланированного срока и теперь ставим перед собой цель удвоить его снова. В 2024 году здравницы Кисловодска посетили 515 тыс. отдыхающих. А всего курорт принял более 1,9 млн гостей. Этот факт способствует росту зарплат, увеличению доходов. Однако не только финансовые факторы способствуют развитию. Главное — выявить уникальную идентичность города, способную привлечь внимание туристов. Начинать нужно с идеи: как сохранять ценности этой земли для для самого себя, моих детей и будущих поколений.

Беседовала Екатерина Алферова



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КИСЛОВОДСКА

ЕВГЕНИЙ МОИСЕЕВ: «МЫ АКТИВНО РАЗВИВАЕМ НЕ ТОЛЬКО БАЛЬНЕОЛОГИЮ, НО И ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ, КУЛЬТУРНО-СОБЫТИЙНЫЙ, БИЗНЕС- И ЭКОТУРИЗМ»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КИСЛОВОДСКА

ЗА ДВА ГОДА ВЛАСТИ КИСЛОВОДСТКА ПОДПИСАЛИ С ИНВЕСТОРАМИ 73 СОГЛАШЕНИЯ ОБЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ ОКОЛО 140 МЛРД РУБ.

Народные кварталы

жилой район

ресторан на первом этаже

ПОВОД



Застройщик ООО СЗ ГРАДСТРОЙПРОЕКТ
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

НВМ группа компаний

фитнес-клуб на первом этаже

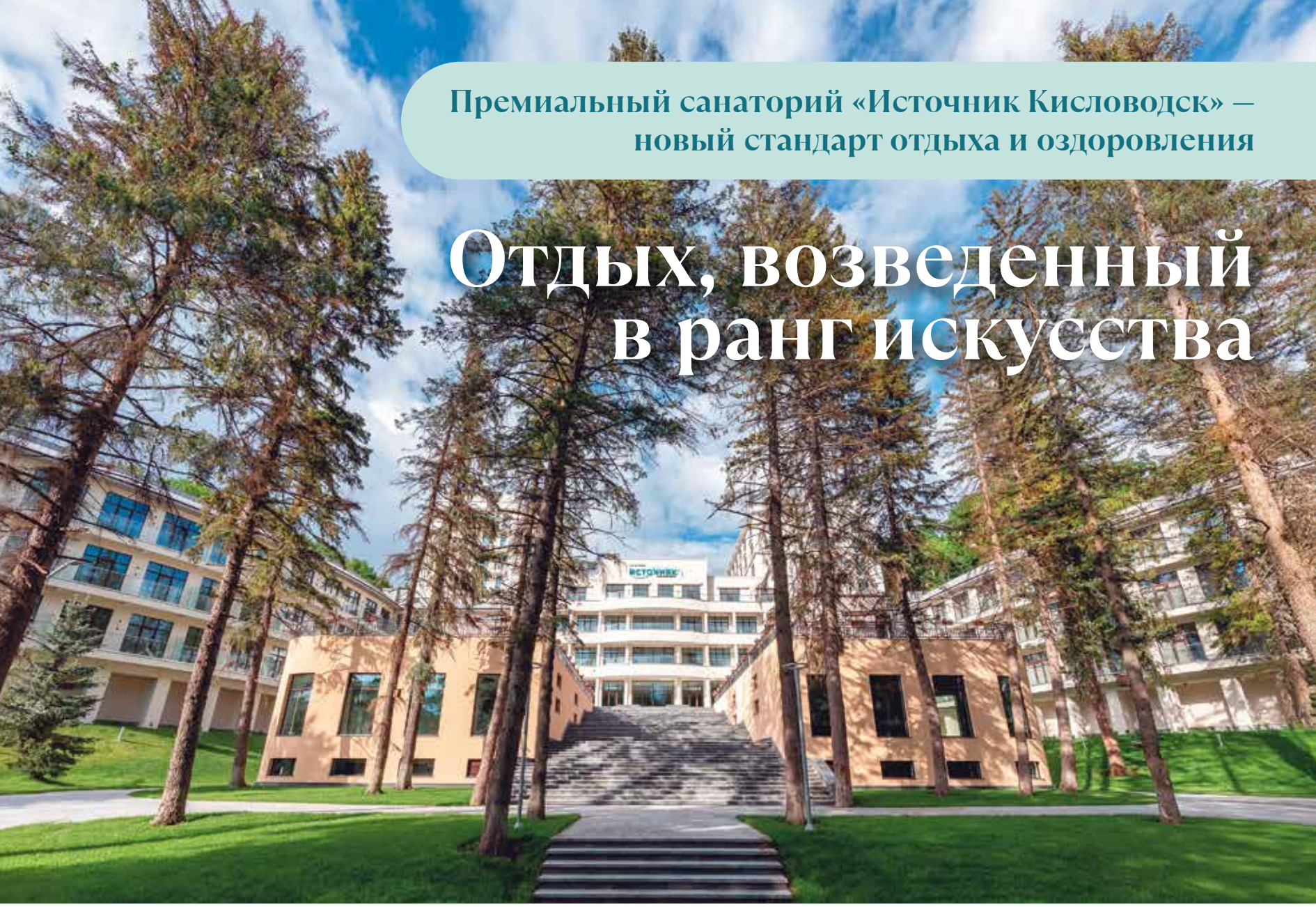
БУДЕТ



г. Краснодар,
ул. Народная, 54

*2411

РЕКЛАМА



Премиальный санаторий «Источник Кисловодск» — новый стандарт отдыха и оздоровления

Отдых, возведенный в ранг искусства

ИСТОЧНИК
Кисловодск
★★★★★

Отдел бронирования:
8 (800) 302-99-00
8 (928) 360-99-00
8 (87937) 9-00-00

ks.bron@istochnikspa.com

* ООО «Санаторий Источник Кисловодск», ОГРНЮЛ 1172651006880 г. Кисловодск, ул. Алексея Реброва, 15

Перейдите на сайт www.istochnikspa.ru и забронируйте* путевку уже сегодня

ОЗДОРОВЛЕНИЕ — КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ.

Пятизвездочный санаторий «Источник» в городе Кисловодск — это место, где сочетаются классическая бальнеология, инновационная медицина и курортная эстетика. Пространство создано для тех, кто ценит здоровье, комфорт и уровень исключительного сервиса.

ЭНЕРГИЯ. БАЛАНС. ПЕРЕЗАГРУЗКА.

Здесь вы не просто отдыхаете — вы возвращаете себе ресурсное состояние и чувство легкости. «Источник» — место, где отдых становится искусством заботы о себе.

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НАС:

- Историческая архитектура в современном исполнении
- Минеральные источники и уникальный микроклимат
- Авторская кухня и сервис уровня 5*
- Медицинские программы от гастроэнтерологии до anti-age
- Акватермальный комплекс и фитнес-залы
- Центр эстетической медицины и косметологии

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

скидка 15% на бронирование с 1 ноября по 26 декабря

Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Новая легенда Домбая

СК «Семья» возводит инвестиционный пятизвездочный отель «Аманауз»

Строительная компания «Семья» в мае этого года объявила о запуске проекта строительства первого инвестиционного пятизвездочного отеля «Аманауз» в горном кластере Карачаево-Черкесской Республики — поселке Домбай. Соответствующее инвестиционное соглашение было подписано на Кавказском инвестиционном форуме (КИФ-2025) между застройщиком и правительством КЧР. Ожидается, что сдача комплекса состоится в первом квартале 2029 года, но в планах инвестора выполнить операционный запуск уже в четвертом квартале 2028 года, чтобы успеть к началу горнолыжного сезона.

«Круглогодичный горный wellness-отель[1] "Аманауз" будет рассчитан на 454 номера. Общая площадь здания — 47,5 тыс. кв. м. Инвестиции в проект составят более 9,3 млрд руб.,— прокомментировала коммерческий директор СК "Семья" Ангелина Радько.— Мы видим тенденцию роста внутрироссийского туризма, а также активное развитие горнолыжных курортов. С учетом того, что Домбай уже сегодня входит в пятерку лучших российских горнолыжных курортов, так еще и более 35 достопримечательностей находятся в радиусе 6–12 км. Конечно, инфраструктуры откровенно не хватает, и новый отель даст виток развития курорта. Тем более что активное привлечение инвестиций в инфраструктуру поддерживают власти КЧР, и, поверьте, к 2029 году вы Домбай не узнаете».

«Аманауз» станет первым пятизвездочным инвест-отелем в Карачаево-Черкесии, соответствующим международным стандартам гостиничного бизнеса. Реализация проекта поможет укрепить инвестиционный климат региона и создать свыше 450 новых рабочих мест.

Возрождение легенды

Гостиница «Аманауз» — знаковое место Домбая. Ее недостроенный корпус в стиле советского модернизма мог видеть каждый, кто хоть единожды посещал легендарный курорт, воспетый Юрием Визбором. Здание было возведено в 1985 году. Название гостиница получила от горной реки и ущелья Аманауз, расположенных неподалеку. Проект должен был стать главным символом курорта, но строительство по неизвестным до сих пор причинам было остановлено за несколько месяцев до сдачи. С тех пор «Аманауз» стал культовым арт-объектом и частью исторического наследия региона.

Слухи о возобновлении строительства гостиницы либо же о ее демонтаже ходили не первый год, однако лишь спустя 40 лет с момента заморозки проекта строительная компания «Семья» заявила о своих планах — вернуть курорту его символ и вдохнуть в него новую жизнь. Главное, что сохранен будет концепт «органической архитектуры», созданный Евсеем Перченковым и Германом Костомаровым, который дополнят современными архитектурными решениями. Теперь «Аманауз» вновь станет символом Домбая, только уже в виде пятизвездочного отеля, сохранив его идентичность, подчеркивая сложную криволинейную конфигурацию со знаковыми балконами под углом 45°.



Директор департамента гостиничного девелопмента СК «Семья» Александр Маликов



Ангелина Радько, коммерческий директор СК «Семья»

По высшему классу

Номера отеля будут иметь стильный дизайнерский интерьер и укомплектованы в соответствии с международными стандартами 5*. Каждый номер предполагает балкон или просторную террасу. Семейные номера оборудуют кухней со всей необходимой бытовой техникой.

Инвест-отель «Аманауз» — это круглосуточная безопасность и сервис международного уровня. Объект будет оснащен богатой внутренней инфраструктурой: SPA[2] и медицинский центр, Aqua-зона[3], Play Hub[4], Tik Tok house[5] и кинозал, ресторан, лобби-бар и Sky-Lounge[6] с террасой, Apres-ski[7], «джентльменский клуб» и лыжная комната с индивидуальными шкафчиками для сушки оборудования, а также конференц-зал и тренажерный зал.

> *«Мы создаем стабильную систему сервиса, где каждый гость может быть уверен в качестве услуг, безопасности и внимательном отношении. Наши отели — это место для восстановления сил и внутреннего баланса. Мы создаем атмосферу, где гости могут перезагрузиться, а задача команды — предвосхитить ожидания»*

Возрожденный «Аманауз» будет включать в себя SPA[2]-комплекс MEDI SPA[8]. Это новый опыт оздоровления и релаксации на основе природных ресурсов Домбая и передовых технологий в области SPA[2] и wellness[1]-индустрии. В штате MEDI SPA[8]— квалифицированные врачи, консультации с которыми предполагают составление индивидуальных программ для гостей отеля. В функционале SPA[2]-комплекса — программы восстановления после катания с процедурами и разработка программы питания, а также мероприятия, направленные на оздоровление и релаксацию.

В отеле предусмотрен выплывной подогреваемый бассейн под открытым небом, а также термальная зона: сауны, парные, хаммам и соляная пещера. Тренажерный зал будет оборудован самым современным и высокотехнологичным оборудованием. Кроме того, спортивная инфраструктура отеля предполагает spa-lounge[9] с фитобаром, кабинеты для физио- и спа-процедур.

К тому же 30 мая Инвест-отель «Аманауз» удостоился награды Премии «Рекорды рынка недвижимости» как Лучший инвестиционный проект в КЧР.

Точки питания в отеле «Аманауз» представлены масштабным рестораном a la carte[10] на первом этаже отеля, площадью более 1400 кв. м с открытой террасой на 500 человек. Также предусмотрены эксклюзивные sky-lounge[6] на девятом этаже отеля с изысканной кухней и элитными напитками и лобби-бар с выходом на террасу на 100 гостей. Кроме того, в отеле будет банкетный зал на 200 гостей, room-service[11] 24/7 и apres-ski[12].

Инвестиции и окупаемость

Сегодня Северо-Кавказский регион переживает свое возрождение. Все больше россиян устремляются на курорты, чтобы провести здесь свой отпуск, а тренд на здоровый образ жизни предполагает активность, которая в избытке на заснеженных склонах Кавказских гор. Любители походов найдут здесь красоты, которых нет больше ни в одном уголке мира, а чистейший воздух и уникальная природа вдохнет в отдыхающих силы многие годы вперед.

Поселок Домбай в горах Карачаево-Черкесии — один из самых известных курортов Северного Кавказа. Он входит в топ-5 горнолыжных курортов России. Это 25 км горнолыжных трасс и 994 тыс. туристов по итогам 2024 года. К 2032 году в планах увеличить турпоток до 2 млн человек и сделать Домбай круглогодичным курортом. В плане развития — концептуальный хостел, шоу-музей гор и альпинизма, детско-юношеская академия и скаутский лагерь, спортивно-тренировочная база, веревочный парк и прочее. Протяженность действующих горнолыжных трасс планируется увеличить до 36 км, а подъемников — до 20 км пропускной способностью около 22 тыс. человек (против 7,7 тыс. сегодня). Инвестиции в развитие региона составляют на сегодняшний день 96 млрд руб.

С таким развитием встанет вопрос о размещении гостей. Сегодня, по оценкам экспертов, популярность курортов Северного Кавказа и рост турпотока в регионе опережают развитие гостиничного предложения. А с учетом практически полного отсутствия на сегодняшний день качественных средств размещения, спрос на них — стабильный и надолго.

Инвестируя в первый инвестиционный пятизвездочный отель «Аманауз» на стадии старта продаж, можно заработать на капитализации от 40% просто за период строительства. Как пример, номер DeLuxe[13] (от 31,1 до 38,5 кв. м) предполагает доход на капитализации свыше 16 млн руб., а семейные номера (от 62,67 до 71,76 кв. м) — до 33 млн руб.

Кроме того, пассивная доходность на недвижимости в «Аманаузе» может составлять от 2 млн руб. в год. Срок окупаемости инвестиций, по подсчетам аналитиков СК «Семья», начинается от шести лет.

PRIMELL group[14] — отельный оператор, входящий в группу компаний «Семья». Специализируется на полном цикле управления гостиничными активами — от проектирования до успешной эксплуатации. Опыт команды — более 20 лет в управлении отелями международных сетей. Оператор придерживается международных стандартов качества и сервиса. Профессиональная команда PRIMELL group[14] — это эксперты с опытом работы в международных отельных брендах (Marriott[15], Hilton[16], Accor[17], Radisson[18], Kempinski[19], Swissotel[20]). В портфеле оператора к 2033 году планируется более 5 тыс. номеров.

Подходы и методы, которые применяет оператор PRIMELL[21],— это:

- Системное внедрение международных стандартов с адаптацией к законодательству и потребностям локального рынка.
- Оптимизация операционных процессов без потери качества обслуживания.
- Разработка эффективных стратегий ценообразования и продаж с ориентацией на специфику локации.
- Формирование и развитие сильных команд профессионалов.

«Мы создаем стабильную систему сервиса, где каждый гость может быть уверен в качестве услуг, безопасности и внимательном отношении. Наши отели — это место для восстановления сил и внутреннего баланса. Мы создаем атмосферу, где гости могут перезагрузиться, а задача команды — предвосхитить ожидания»,— рассказал директор департамента гостиничного девелопмента СК «Семья» Александр Маликов.

amanauz.ru

---

1. Велнес. 2. Спа. 3. Аква. 4. Плей хаб 5. Тик ток хаус. 6. Скай лаунж. 7. Апре ски. 8. Меди спа. 9. Спа лаундж. 10. А ля карт. 11. Рум сервис. 12. Апре ски. 13. Де люкс. 14. Праймелл групп. 15. Мариотт. 16. Хилтон. 17. Аккор. 18. Рэдиссон. 19. Кемпински. 20. Свиссотел. 21. Праймелл

Реклама, 12+, ООО СЗ «Домбай Курорт»
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф
Рассрочку предоставляет застройщик

ЖИЛЬЕ ЛЕТИТ В ДОЛГОВУЮ ЯМУ

В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ И ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ ФИКСИРУЕТСЯ СЕРЬЕЗНОЕ СНИЖЕНИЕ ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ. В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СНИЗИЛСЯ ГОД К ГОДУ НА 51,3%, НА КУБАНИ — НА 48,5%, В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ — НА 39,3%. КОЛЛЕКТОРСКИЕ АГЕНТСТВА ОТМЕЧАЮТ РОСТ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ИПОТЕКЕ: В РЕСПУБЛИКАХ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА — В ТРИ РАЗА, НА ДОНУ И НА КУБАНИ — В ДВА, В КРЫМУ — В ВОСЕМЬ РАЗ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЗАЕМЩИКИ, ВЗЯВШИЕ ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ ПО ВЫСОКИМ СТАВКАМ, НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ С ИХ ПОГАШЕНИЕМ. ЗАСТРОЙЩИКИ И БАНКИРЫ НАДЕЮТСЯ НА СКОРЕЙШЕЕ СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦЕНТРОБАНКА И ГОСПОДДЕРЖКУ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: ЕКАТЕРИНА ЯКОВЛЕВА

В МАЕ 2025 ГОДА СРЕДНИЙ РАЗМЕР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОСТАВИЛ 4,56 МЛН РУБЛЕЙ

Ставропольский край, Ростовская область и Кубань попали в число регионов — лидеров по снижению выдачи ипотеки в России. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в апреле текущего года в Краснодарском крае было выдано 2,36 тыс. ипотечных кредитов (снижение год к году 48,5%), на Дону — 1,84 тыс. (снижение — 39,3%), на Ставрополье — 0,85 тыс. кредитов (снижение — 51,3%).

Директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков констатирует серьезное падение выдачи кредитов на покупку жилья со второй половины 2024 года. Это, по его словам, было связано с окончанием действия наиболее массовых программ льготной ипотеки. При этом с февраля 2025 года эксперт отмечает постепенное восстановление выдачи ипотечных кредитов.

«Выдача ипотеки по-прежнему находится на довольно низком уровне по сравнению с первой половиной прошлого года. На динамику оказывает влияние политика регулятора по охлаждению ипотечного рынка, в том числе рост ключевой ставки и макропруденциальные ограничения в отношении показателя долговой нагрузки (ПДН). В настоящее время банки ориентируются на заемщиков с высокой кредитоспособностью — на получение ипотеки могут рассчитывать прежде всего граждане с достаточно высоким показателем Персонального кредитного рейтинга и уровнем ПДН не более 50%»,— говорит господин Волков.

В мае средний размер ипотечного кредита в Ставропольском крае составил, по данным НБКИ, 3,87 млн руб., увеличившись по сравнению с маем 2024 года на 5,7%. В Ростовской области этот показатель достиг 4,24 млн руб. (+4,7%), в Краснодарском крае — 4,56 млн руб. (–4%). В среднем по России в мае 2025 года средний кредит на покупку жилья составил в мае этого года 4,41 млн руб., снизившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 0,7%. Традиционно самые высокие суммы ипотечных кредитов в Москве (7,3 млн руб.; –5,9% год к году), Московской области (6 млн руб.; +1,7%), Санкт-Петербурге (5,81 млн руб.; –0,3%), Якутии (5,27 млн руб.; –3,3%) и Приморском крае (4,94 млн руб.; +4,7%).

ЮГ И СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ ПОГРЯЗЛИ В ДОЛГАХ

Республики Северо-Кавказского федерального округа по итогам первых четырех месяцев текущего года стали лидерами в России по росту просрочки по ипотеке. Так, по состоянию на май с начала текущего года более чем в три раза выросли неплатежи по ипотечным кредитам в Дагестане, Ингушетии и Северной Осетии. Такие данные публикует коллекторское агентство «Долговой консультант».

По данным аналитиков агентства, объем просроченной задолженности по ипотеке в СКФО на 1 мая 2025 года составил 10 млрд руб. При этом рост показателя с января по май — 188%. Доля просроченной задолженности (неплатежи свыше трех месяцев) от всего объема долгов по ипотеке на Северном Кавказе (526,5 млрд руб.) составляет 1,92%. Это самый высокий показатель среди всех федеральных округов России.

Хуже всего в СКФО с просрочкой по ипотеке обстоят дела в Ингушетии, где за четыре месяца этого года сумма неплатежей выросла с 89 млн до 421 млн руб. (373%). В Кабардино-Балкарии показатель роста просроченной задолженности по ипотеке за четыре месяца этого года составил 171% (с 246 млн до 667 млн руб.). Самый низкий показатель роста просрочки по ипотеке в СКФО — в Ставропольском крае, где за четыре месяца текущего года неплатежи по кредитам за жилье выросли на 101%, с 870 млн до 1,8 млрд руб.

В Ростовской области просроченная задолженность по ипотеке за четыре месяца 2025 года выросла с 1,6 до 3,1 млрд руб., на 89%. В Краснодарском крае — 8,8 млрд руб. (рост показателя за четыре месяца — 122%). По Южному федеральному округу объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам на 1 мая 2025 года составил 15,3 млрд руб., что на 118% больше, чем в начале года. Общий объем задолженности по ипотеке в ЮФО — 1,8 трлн руб., доля просрочки — 0,83%.

В целом по России данный показатель составил 129,3 млрд руб. С начала 2025 года он вырос в 1,9 раза. Единственным регионом в стране, в котором зафиксировано сокращение проблемной ипотеки, стала Калининградская область (–384 млн руб., или –33%). Аномальный прирост просроченной ипотеки зафиксирован в Крыму (рост в восемь раз, с 45 млн до 384 млн руб.).

НЕ РАССЧИТАЛИ НАГРУЗКУ

Как предполагает генеральный директор коллекторского агентства «Долговой консультант» Денис Аксенов, негативную статистику по неплатежам за ипотеку сделали заемщики, которые взяли кредиты после июля 2024 года, когда ключевая ставка была установлена на уровне 18%, и не смогли справиться с их обслуживанием. Второй причиной он называет застой на рынке недвижимости, когда заемщики не могут быстро найти покупателя на залоговые квартиры.

«По мере снижения процентных ставок данные тенденции увеличения просроченной ипотеки должны ослабнуть. Можно будет рефинансировать кредиты под более низкую ставку, легче будет продаваться залоговая недвижимость. Но при таком сценарии мы, всего скорее, столкнемся с ростом цен на квадратные метры»,— прокомментировал господин Аксенов.

Старший преподаватель кафедры банковского дела университета «Синергия» Андрей Сироткин также видит причину столь стремительного роста задолженности по ипотеке в достаточно высокой ключевой ставке, которая, по его словам, не позволяет сегодня снижать ставки по новым ипотечным кредитам и проводить рефинансирование. Даже снижение ключевой ставки на последнем заседании Банка России, по мнению господина Сироткина, не привело к каким-то серьезным корректировкам. По этой самой причине проводить рефинансирование уже взятых ипотечных кредитов в нынешних реалиях не очень выгодно, отмечает он.

«Увеличение роста просрочки связано еще и с тем, что инфляция в стране достаточно высокая, а уровень доходов населения не растет либо растет темпами значительно меньше, чем уровень инфляции. Из-за этого заемщики, взявшие кредиты в 2023–2024 годах, сталкиваются со сложностями. В частности, у заемщиков не получается рефинансироваться, порой даже не получается продать заложенное имущество по выгодной цене, чтобы решить проблему. Люди, которые приобретают недвижимость на этапе строительства, вынуждены снимать жилье и при этом платить параллельно по кредиту. А поскольку застройщики зачастую

сдают жилье с задержками, то финансовое бремя, которое лежит на заемщике и на арендаторе квартиры одновременно, возрастает. При этом уровень доходов не растет, а уровень жизни падает, поскольку инфляция разгоняет цены»,— комментирует Андрей Сироткин.

Наталия Пырьева, ведущий аналитик «Цифра брокер», допускает, что рост просроченной задолженности может привести к негативным последствиям для банковского сектора и застройщиков как в Северо-Кавказском федеральном округе, так и по всей России, где ситуация складывается похожим образом. Однако, по словам аналитика, пока ситуация контролируемая — банковский сектор заблаговременно наращивал резервы, Банк России повышает макропруденциальные лимиты, действие льготных программ ограничено, рыночные ставки высокие, поэтому новый кредит растет медленно.

«Мы полагаем, что в перспективе до конца 2025 года показатель просроченной задолженности по ипотеке будет расти или оставаться на повышенных значениях. По мере снижения ключевой ставки и снижения кредитной нагрузки на население обстановка будет нормализоваться, а качество кредитного портфеля улучшаться»,— рассказала госпожа Пырьева.



ФОТО: ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

БАНКИ ОРИЕНТИРУЮТСЯ НА ЗАЕМЩИКОВ С ВЫСОКОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ

ЗАСТРОЙЩИКИ АДАПТИРУЮТСЯ

По данным статистики, в 2023 году в регионах до 75–80% квартир приобреталось в ипотеку. В текущем году, по данным «Дом.РФ», с помощью кредитов приобретается около 55–60% жилья. Как отмечает руководитель отдела продаж ГК «Альянс» (Ростов-на-Дону) Татьяна Богуш, в настоящее время популярны программы оформления ипотеки на момент завершения строительства. Речь, по ее словам, идет о покупке квартиры в строящемся доме без оформления жилищного кредита. Ипотека оформляется только в момент сдачи дома в эксплуатацию на остаток суммы. Это, отмечает эксперт, позволяет покупателю в течение двух лет экономить на процентах. По расчетам «Альянса», сегодня купить однокомнатную квартиру в ростовском ЖК можно с платежом от 35 тыс. руб. в месяц, а уже по завершении строительства перевести остаток в ипотеку.

«Ведущие застройщики заранее адаптировали стратегию и оперативно реагировали на колебания спроса, что позволило сохранить приемлемый уровень ликвидности объектов. Для клиентов предлагаются удобные условия приобретения, такие как рассрочка платежа до конца строительства, применение ипотечных программ, а также бонусы и дисконты за полную оплату цены договора в день сделки. Например, продумываются скидки для преподавателей, научных сотрудников, медработников и участников СВО. Также в ряде случаев можно воспользоваться адресными программами рассрочки до конца строительства»,— говорит госпожа Богуш.

Напомним, в начале июня Центральный банк России принял решение снизить ключевую ставку на 100 базисных пунктов — с 21 до 20% годовых. По словам начальника отдела ипотечного кредитования ГК «Точно» (Краснодар) Гульсины Шаковой, застройщики надеются, что к концу года ставка может снизиться до 17–18% годовых. Она обращает внимание на то, что любое снижение ключевой ставки, даже на один подпункт, уменьшит суммы, которые застройщики платят банкам за покупку сниженной процентной ставки для клиентов.

«Напомню, выгодная ипотечная ставка сегодня является результатом сотрудничества между банком-кредитором и строительной компанией, которые разрабатывают совместную программу, в рамках которой клиент получает скидку. Эта скидка может действовать как в течение первых лет, так и на протяжении всего срока кредита. Скидки применяются как к базовым ипотечным программам, так и к кредитам с государственной поддержкой. Это те проценты, по которым сейчас осуществляются сделки по продаже объектов небольшой стоимости — класса комфорт и комфорт-плюс. Таким образом, снижение ключевой ставки дополнительно приведет к сокращению расходов застройщиков по таким программам и, соответственно, увеличит маржинальность проектов, которые продают в рамках этих условий. Вслед за ключевой ставкой снизятся и процентные ставки на акции от застройщиков на квартиры без льготных ипотечных программ, особенно — без семейной ипотеки»,— говорит госпожа Шакова.

Отметим, что с 1 июля банки больше не могут взимать с заемщиков плату за установление пониженной процентной ставки по ипотеке. Речь идет о ситуации, когда покупатель жилья вносил единовременный платеж, в результате ставка по ипотеке снижалась. Гульсина Шакова считает, сейчас разумнее брать ипотечный кредит на текущих условиях, а затем рефинансировать его по более выгодному проценту.

«Новый запрет избавляет заемщиков от неочевидных трат и заставляет банки предлагать прозрачные условия без скрытых комиссий. Считаю, что отмена комиссий за снижение ставки минимизирует риски неосознанных переплат и подталкивает заемщиков к более взвешенному выбору кредитных условий. В долгосрочной перспективе это повысит доверие к ипотечным продуктам и снизит долговую нагрузку на граждан»,— рассказала госпожа Шакова.

По словам Татьяны Богуш, застройщики ожидают постепенного оживления спроса на ипотечные кредиты, особенно при условии снижения ключевой ставки. Также они рассчитывают на запуск новых адресных программ господдержки, которые смогут простимулировать интерес к покупке. «Для девелоперов видится правильным продолжать гибкую ценовую и маркетинговую политику, при этом сохраняя фокус на финансовой устойчивости и прозрачной коммуникации с клиентами»,— резюмирует эксперт.

БАНКИ ИДУТ НАВСТРЕЧУ

Управляющий ВТБ в СКФО — вице-президент Александр Дыренко рассказывает, что начиная с мая банки стали отменять обязательные комиссии по льготной ипотеке, что обеспечило рост выдачи продукта в ВТБ на 50% в денежном выражении и на 40% в количественном по сравнению с апрелем. В июне, по его словам, рост продолжился.

«Основной объем сделок по покупке недвижимости пришелся на льготную ипотеку, которая продолжает оставаться драйвером всего рынка. По рыночной ипотеке продажи остались на уровне, сопоставимом с апрелем. Мы ожидаем постепенной стабилизации рынка с началом снижения ключевой ставки. С 20 июня банк снизил ставки по рыночной и комбинированной ипотеке и уже проводит ипотечные сделки на новых условиях»,— говорит господин Дыренко.

В Ставропольском крае за шесть месяцев 2025 года объем выдач ипотечных кредитов банком «Кубань Кредит» составил 3 млрд руб., и почти весь объем пришелся на льготные ипотечные продукты. Годом ранее (за первое полугодие 2024 года) банк выдал почти в два раза больше ипотечных кредитов — на 5,7 млрд руб. При этом в структуре выдач также большую часть занимали субсидируемые государством программы — семейная, сельская и льготная ипотеки.

Дмитрий Лисицын, директор Ставропольской региональной дирекции банка «Кубань Кредит», отмечает, что основной спрос на ипотечном рынке сейчас приходится на госпрограммы с низкой ставкой. Все ипотечные программы, по словам банкира, можно сегодня оформить на сайтах и в приложениях банков не выходя из дома, а в офис нужно приехать только на выдачу продукта. Господин Лисицын также отмечает, что банки сегодня активно работают с партнерами из риелторского сообщества. Для них предусматривается личный кабинет, материальное стимулирование и вся необходимая информация.

Что касается перспектив ипотечного кредитования и снижения процентной ставки, среднее значение которой, по словам Дмитрия Лисицына, в банке «Кубань Кредит» составляет 6%, госпрограммы имеют фиксированную процентную ставку и снижаться, с большой долей вероятности, не будут. «Что касается перспективы снижения процентной ставки на вторичное жилье, то здесь следует ориентироваться на прогноз регулятора по ключевой ставке. Банки в части коммерческих ставок следуют за уровнем ключевой ставки. Как только ключевая ставка вернется к уровням 2020–2021 годов, мы увидим и снижение ставок по ипотечным программам»,— резюмирует эксперт. ■

КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В АПРЕЛЕ 2025 ГОДА В ДИНАМИКЕ К АПРЕЛЮ 2024 ГОДА

Ставропольский край	0,85 тыс. ед.	–51,3%
Краснодарский край	2,36 тыс. ед.	–48,5%
Ростовская область	1,84 тыс. ед.	–39,3%

*по данным НБКИ

СРЕДНИЙ РАЗМЕР ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В МАЕ 2025 ГОДА В СРАВНЕНИИ С МАЕМ 2024 ГОДА

Ставропольский край	3,87 млн руб.	+5,7%
Краснодарский край	4,56 млн руб.	–4%
Ростовская область	4,24 млн руб.	+4,7%

*по данным НБКИ

Размер просроченной задолженности по ипотеке

свыше трех месяцев / рост с января по май 2025 года

Ставропольский край
1,8 млрд руб. +101%

Краснодарский край
8,8 млрд руб. +122%

Ростовская область
3,1 млрд руб. +89%

Республика Крым
384 млн руб. +753%

Севастополь
155 млн руб. +76%

Республика Адыгея
534 млн руб. +145%

Республика Дагестан
3,7 млрд руб. +262%

Республика Чечня
1,2 млрд руб. +165%

Карачаево-Черкесская Республика
672 млн руб. +131%

Кабардино-Балкарская Республика
667 млн руб. +171%

Республика Ингушетия
421 млн руб. +373%

Республика Северная Осетия – Алания
1,7 млрд руб. +218%

По данным департамента строительства Краснодарского края



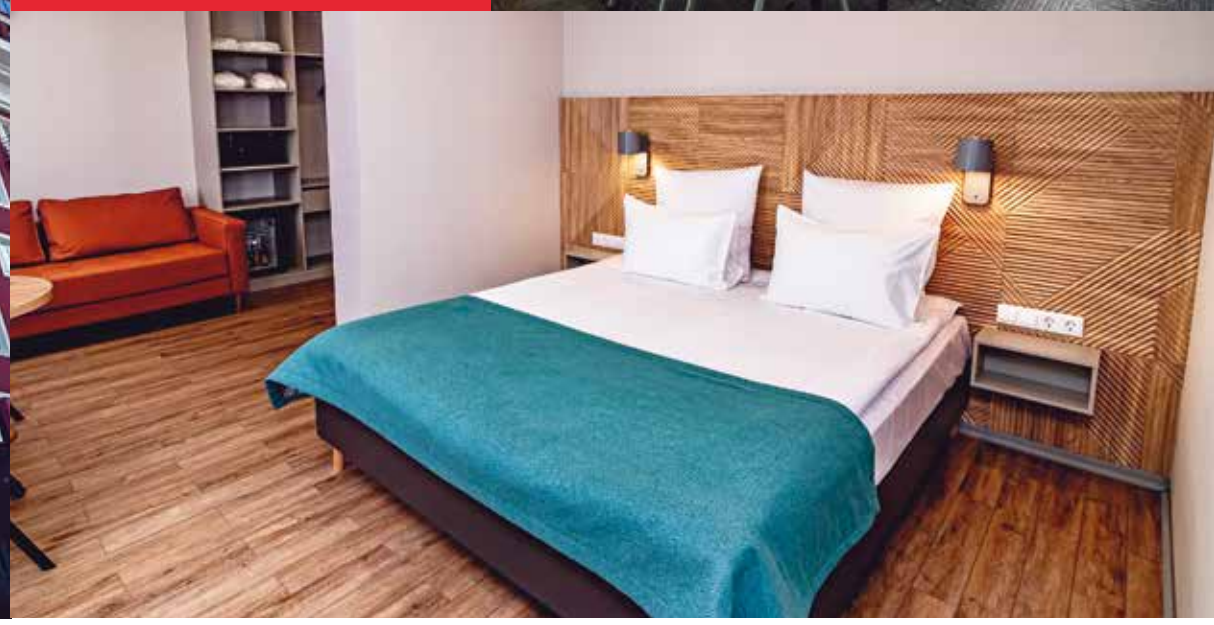




azimut

ОТЕЛЬ СТАВРОПОЛЬ





Реклама. ООО «Евроотель». ИНН/КПП 2636039085/635501001, ОГРН 1022601971501

МЫ ДЕЛАЕМ ВАШ МИР БОЛЬШЕ

AZIMUT Отель Ставрополь — это не только комфортное место для проживания, но и идеальная база для знакомства с культурой и историей региона. Гостям предлагается персонализированный подход, современные удобства, широкий спектр услуг, включая рестораны и конференц-залы, что делает пребывание здесь максимально комфортным и приятным.

г. Ставрополь,
ул. Советская, 16/1
azimuthotels.com

Служба приема и размещения: 8 (8652) 37-31-12
Отдел бронирования: 8 (8652) 71-17-11
Конференции и мероприятия: 8 (8652) 37-31-20
Корпоративным клиентам: 8 (8652) 37-32-48

Гранд Отель Агой Resort & Spa 5*:
высокодоходный комплекс премиум-класса

Туапсинский муниципальный округ активно развивается как популярный туристический курорт Краснодарского края. В этом сезоне округ планирует принять более 2,5 млн туристов. В с. Агой состоялась торжественная церемония старта строительства уникального гостиничного комплекса премиум-класса — «Гранд Отель Агой» Resort & Spa 5*.





На первой береговой линии

«Гранд Отель Агой» Resort & Spa 5* — это современный курорт, сочетающий живописные ландшафты Черноморья со стильной архитектурой и развитой инфраструктурой. Это более 1000 дизайнерских номеров, крытые и открытые бассейны и многое другое.

- Собственный пляж площадью более 33 тыс. кв. м, протяженностью 409 м и шириной 80 м. Даже при полной загрузке объекта на каждого гостя будет приходиться около 15 кв. м пляжа — уникальность для побережья Черного моря в высокий сезон.
- Wellness-центр[1] превентивной и интегративной медицины, площадью более 1 тыс. кв. м, для прохождения различных чекапов, детокс–программ, основанных на немедикаментозном лечении и генном анализе. Общая площадь SPA-комплекса[2] и wellness-центра составит более 2300 кв. м.
- Культурно-развлекательный центр с театром и кинозалом, комнатами виртуальной реальности с VR-очками.
- Детский развлекательный центр площадью более 3000 кв. м.
- Конференц-зал на 500 мест, который позволит привлекать корпоративных клиентов.
- Искусственная река в зоне вестибюля, которая будет протекать через территорию всего отеля. Далее река впадет в амфитеатр на 700 посадочных мест, где превратится в искусственный водопад со стороны пляжа.

«Гранд Отель Агой» Resort & Spa 5* — единственный пятизвездочный гостиничный комплекс с международным отельным оператором на черноморском побережье, куда может зайти частный инвестор

Неподалеку от будущего отеля расположены достопримечательности Туапсе: скала Киселева, водопады, крупнейший аквапарк, а также Георгиевский сельскохозяйственно-туристический кластер.

По данным консалтинговой компании MACON, формат инвест-отелей категории 5 звезд представлен на черноморском побережье в минимальном объеме. На первой береговой линии черноморского побережья — всего четыре таких объекта: два в Сочи и два в Крыму. «Гранд Отель Агой» Resort & Spa 5* — единственный пятизвездочный гостиничный комплекс с международным отельным оператором на черноморском побережье, куда может зайти частный инвестор.

Собственникам номеров доступна эксклюзивная программа лояльности D Exchange, которая позволит отдыхать не только в своем отеле, но и в отелях сети Domina, например, в Египте или на Сицилии. Отельный оператор Domina — это международный гостиничный бренд, с более чем 30-летним опытом в отрасли, который объединяет сеть из 17 объектов в пяти странах мира. Полный запуск курорта намечен на 3-й квартал 2029 года, а первые гости смогут заселиться уже в 2030 году.

Большие возможности для инвесторов

По мнению экспертов, для инвесторов покупка недвижимости в «Гранд Отель Агой» Resort & Spa 5* открывает широкие возможности роста. Это источник постоянного пассивного дохода с низким уровнем рисков, обусловленный несколькими факторами:

- ежегодный рост доходности номера. Номерной фонд отеля будет состоять из различных типов номеров, в том числе standard[3] площадью от 28 кв. м, family[4] — от 57 кв. м и luxe[5] — от 60 кв. м;
- стабильность дохода на фоне развития внутреннего и корпоративного туризма;
- ежегодный существенный рост стоимости каждого номера и возможность его выгодной перепродажи в любой момент.

Согласно сравнительной оценке доходности компании Macon, при покупке номера в 2025 году и выходе из проекта в 2030-м (год ввода отеля в эксплуатацию) инвесторы смогут заработать от 12,8 до 13,2% годовых, в зависимости от типа номеров. При выходе из проекта через пять лет после ввода в эксплуатацию доходность составит уже от 24,1 до 27,9% годовых, а через 10 лет после ввода — от 29,5 до 34,7% годовых. Согласно Macon, это консервативный прогноз.

Инвесторы, которые приобретут недвижимость в «Гранд Отель Агой» Resort & Spa 5*, получат двойную доходность: операционную — за счет увеличения аренды, и инвестиционную — за счет роста рыночной стоимости номера.



АГОЙ
ГРАНД — ОТЕЛЬ
Resort & Spa
★★★★★

Гранд Отель Агой Resort & SPA 5* стал победителем премии Urban 2025 в номинации «Премьера года: высокодоходный комплекс премиум-класса»

Площадь пляжа более

33 000 м²

8 800 222 77 99
grand-hotel-agoy.ru

---

* Данные предоставлены консалтинговой компанией Macon, и это является консервативным прогнозом. Реклама.
Застройщик ООО «СЗ "ЮГ"». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф.
[1] оздоровительный центр, [2] курортный комплекс, [3] стандартный, [4] семейный, [5] люкс

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ ВЗЫСКАН

С ЯНВАРЯ ПО МАЙ 2025 ГОДА ПРОСРОЧКА ПО ИПОТЕКЕ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ (ЮФО) ВЫРОСЛА НА 45%. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ТАКОЙ РОСТ — СИГНАЛ К УХУДШЕНИЮ КАЧЕСТВА ПОГАШЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ ДОЛГОВ, ЧТО В БУДУЩЕМ ПРИВЕДЕТ К РОСТУ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАЛОГОВЫХ КВАРТИР НА ТОРГАХ. В 2024 ГОДУ В ЮФО ТАКИМ ОБРАЗОМ БЫЛО ПРОДАНО 243 ЖИЛЫХ ОБЪЕКТА ДОЛЖНИКОВ. В 2023 ГОДУ — 301. СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ ПРОСРОЧКИ ПУТЕМ ПРОДАЖ КВАРТИР ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ СНИЖЕНИЕМ СПРОСА НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ. ПРИ ЭТОМ АДВОКАТЫ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ О ТОМ, ЧТО ПРИ ПОКУПКЕ ЗАЛОГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СУЩЕСТВУЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ РИСКИ. АНДРЕЙ КУЦЕНКО

По данным Банка России, просроченная ипотечная задолженность в Южном федеральном округе (ЮФО) на 1 июня 2025 года составила 16,4 млрд руб. За пять месяцев показатель вырос на 45%. Общий объем ипотечной задолженности в округе — 1,86 трлн руб.

В Краснодарском крае просрочка по ипотеке на 1 июня 2025 года составила 9,5 млрд руб. Рост показателя за пять месяцев составил 53%. Совокупная ипотечная задолженность населения в регионе — 851,4 млрд руб. В Ростовской области просрочка по ипотеке составила 3,35 млрд руб. (рост за пять месяцев — 27%, совокупный портфель ипотечной задолженности — 462,8 млрд руб.), в Волгоградской области — 1,3 млрд руб. (39% и 196 млрд руб. соответственно), Астраханской области — 771 млн руб. (39% и 113,2 млрд руб.), Адыгее — 577 млн руб. (42% и 48,4 млрд руб.), Крыму — 420 млн руб. (рост 66% и 102 млрд руб.), Калмыкии — 363 млн руб. (рост — 56%, портфель — 49 млрд руб.), Севастополе — 160 млн руб. (20% и 37 млрд руб.).

«Это действительно тревожные цифры, так как речь идет об очень большом проценте просрочки при малой доле стабильных платежей»,— говорит управляющий партнер Экспертной группы Veta Илья Жарский.

Он считает, что рост просрочки, скорее всего, является результатом экономической ситуации и жесткой денежно-кредитной политики, сохраняющейся длительный период. «На фоне отсутствия опережающего инфляцию роста реальных доходов населения и высокой зависимости региона от сезонных факторов и туристического сектора просрочка прогрессирует более опережающими темпами. Это, в свою очередь, давит на объемы кредитования и ужесточение политики банков в отношении заемщиков»,— говорит эксперт.

Он полагает, что такой рост просрочки — прямой сигнал к формированию дальнейшего ухудшения качества погашения ипотечных долгов, что в будущем может спровоцировать активизацию реализации залоговых квартир на торгах. «Однако это самый крайний метод, к которому сейчас готовы прибегать банки»,— добавляет господин Жарский.

В ЯНВАРЕ—СЕНТЯБРЕ 2024 ГОДА ОБЪЕМ ПОГАШЕНИЙ ПРОБЛЕМНОЙ ИПОТЕКИ ЗА СЧЕТ ИЗЪЯТИЯ И ПРОДАЖИ КВАРТИР В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОСТАВИЛ 108 МЛН РУБ., ЧТО НА 62% МЕНЬШЕ ГОД К ГОДУ. В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВИЛ 24 МЛН РУБ. И УМЕНЬШИЛСЯ НА 66%. В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЪЕМ СОСТАВИЛ 22 МЛН РУБ. (–85%). ПОКАЗАТЕЛЬ УМЕНЬШИЛСЯ ВО ВСЕХ СУБЪЕКТАХ ЮФО, КРОМЕ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ, ГДЕ В СРАВНЕНИИ С 2023 ГОДОМ ОН ВЫРОС НА 29%

За первые девять месяцев 2024 года объем погашения просроченной ипотеки путем изъятия и продажи квартир на торгах в ЮФО составил 183 млн руб. Это на 71% меньше в сравнении с аналогичным периодом 2023 года (623 млн руб.), рассказал Guide генеральный директор коллекторского агентства «Долговой консультант» Денис Аксёнов.

В январе—сентябре 2024 года объем погашений проблемной ипотеки за счет изъятия и продажи квартир в Краснодарском крае составил 108 млн руб., что на 62% меньше год к году. В Волгоградской области показатель составил 24 млн руб. и уменьшился на 66%. В Ростовской области объем составил 22 млн руб. (–85%). Показатель уменьшился во всех субъектах ЮФО, кроме Астраханской области, где в сравнении с 2023 годом он вырос на 29%. В Крыму объем составил 12 млн руб. (–80%), Астраханской области — 9 млн руб., в Калмыкии — 5 млн руб. (–85%), Адыгее — 2 млн руб. (–78%), Севастополе — 2 млн руб. (–83%).

Денис Аксёнов отмечает, что в 90% случаев заемщики добровольно продают жилье в ипотеке. «Это позволяет не накапливать проценты и пени, чаще всего даже получить остаток после погашения долга. Одни кредиторы отражают такие сделки в статистике как изъятие и торги, другие — как добровольное досрочное погашение»,— говорит эксперт.

Он добавляет, что причина резкого сокращения объемов досрочного погашения — отсутствие покупателя.

«Снижение объемов досрочного погашения просрочки путем продажи таких квартир объясняется не тем, что банки не хотят идти по этому пути в связи с желанием пожалеть заемщиков. Более понятная и экономически целесообразная причина — замедление развития рынка недвижимости и отсутствие должного спроса. При наличии перспективы получить меньшую выгоду более длительным путем банк готов ждать изменения ситуации, так как конечная цель — это получить как можно больше средств от такой реализации, а не проблемы»,— говорит Илья Жарский.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ РОСТ ПРОСРОЧКИ ПО ИПОТЕКЕ В ЮФО СЧИТАЮТ РЕЗУЛЬТАТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ЖЕСТКОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ

БЫСТРУЮ ПРИБЫЛЬ НЕ ПОЛУЧИТЬ

Денис Аксёнов говорит, что по итогам 2024 года в ЮФО на торгах было продано 243 жилых объекта должников (дома и квартиры, доли в собственности). В 2023 году показатель составил 301.

В Краснодарском крае в 2024 году продали 100 жилых объектов (в 2023 году — 108), в Ростовской области — 69 (в 2023 году — 73), в Волгоградской области — 47 (в 2023 году — 73), в Адыгее — 10 (в 2023 году — 8), в Астраханской области — 7 (в 2023 году — 27), в Крыму — 6 (в 2023 году — 6), в Севастополе — 3 (в 2023 году — 2), в Калмыкии — 1 (в 2023 году — 4).

В коллекторском агентстве «Долговой консультант» предполагают, что в 2024 году на торги в исполнительном производстве в основном выходила недвижимость, ипотеку за которую заемщики не могли платить в 2020–2022 годах. «С того времени, с января 2022-го, за три года объем неплатежей по ипотеке (в целом по России.— «G») вырос в два раза, приблизившись к 127 млрд руб. Еще две трети, порядка 85 млрд руб., по данным бюро кредитных историй, уже находятся в работе у коллекторских агентств»,— рассказывает Денис Аксёнов.

Он отмечает, что в 2024 году количество несостоявшихся торгов залоговой недвижимостью выросло из-за отсутствия заявок. «Интересных по ценам объектов, на которых инвесторы могли

бы получить быструю прибыль, сейчас практически не осталось»,— обращает внимание эксперт.

Господин Аксёнов добавляет: «После несостоявшихся торгов объекты недвижимости оформляются в собственность залогового кредитора и поступают в прямую продажу. В условиях низкого спроса кредиторы постепенно накапливают на своих балансах недвижимость, которую не удалось быстро продать».

Адвокат Павел Папуниди говорит, что приобретение залоговой недвижимости выгодно тому, кто хорошо знает историю правовых взаимоотношений кредитора и должника. «Как правило, это сами стороны спора, а также иные лица, участвующие в деле,— арбитражные управляющие, третьи лица. Кто знает все юридические и иные нюансы дела, тот и сможет выгодно приобрести объект»,— рассказывает он. Эксперт добавляет: «Например, с торгов продается право требования участника долевого строительства к застройщику-банкроту о передаче квартиры. На торгах данный объект будет именоваться "право требования", а не "недвижимость". Следовательно, многие специалисты по поиску объектов на банкротных (или иных публичных) торгах пройдут мимо, не включат этот объект в поиск. Однако участники процесса знают, на какой стадии строительства находится объект, какое решение по нему принял Фонд развития территорий и прочее».

Адвокат, эксперт по земельному праву и вопросам недвижимости Наталья Шалуба говорит, что приобретение залоговой недвижимости выгодно инвесторам-флиперам, арендным инвесторам, специализированным фондам и девелоперам, а также частным покупателям без срочной потребности.

«КОТ В МЕШКЕ» Наталья Шалуба говорит, что покупать залоговую недвижимость стоит, если смотреть на это как на инвестицию, которую можно приобрести по сниженной цене (обычно на 10–30% ниже рыночной). «Специальных "дополнительных" рисков при покупке залоговой недвижимости нет: тот же набор проверок, что и при обычной сделке. Главное — понимать, что вы участвуете в торгах, и иметь запас времени и средств для завершения всех процедур»,— говорит эксперт.

Павел Папуниди считает, что при приобретении залоговой недвижимости нужно взвесить все экономические и юридические риски. «Если в ходе правовой и экономической экспертизы цена изъятой недвижимости не пугает потенциального приобретателя, то стоит»,— отвечает он. Эксперт рассказывает, что сложности при приобретении заложенной квартиры могут вызвать зарегистрированные там по месту жительства лица, в частности несовершеннолетние, которых невозможно принудительно выселить. Также трудности могут возникнуть с лицами, отказавшимися от приватизации или временно выписанными в ПНИ (психоневрологический интернат).

Наталья Шалуба добавляет, что бывшие владельцы или съемщики могут отказываться выезжать до окончания судебных процедур. Также прежние владельцы или их наследники вправе инициировать судебные процессы.

Эксперт говорит, что любой участник имеет возможность заявить о нарушении порядка торгов. При наличии существенных нарушений это может привести к отмене результатов.

Павел Папуниди говорит, что важно удостовериться в отсутствии нарушений порядка проведения торгов (непрозрачность их условий, отсутствие гласности, ограничение доступа к участию, а также иные существенные нарушения, повлекшие неправильное определение цены продажи). «Необходимо убедиться, что отсутствуют нарушения процедуры оставления кредитором предмета залога за собой, если залогодержатель приобрел имущество таким способом»,— добавляет адвокат.

Наталья Шалуба указывает на длительность торгов. В зависимости от статуса (исполнительное производство или банкротство) на каждый этап может уходить от 2 до 12 месяцев. Эксперт добавляет: «Госторги и коммерческие площадки (например, ЦБР или ТЭК) имеют свои регламенты, которые нужно детально изучить».



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ЗАЛОГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НУЖНО ВЗВЕСИТЬ ВСЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ

Павел Папуниди отмечает, что существуют риски, связанные со сложностями снятия ареста, наложенного в рамках уголовного дела, о котором покупатель может не знать.

Есть риски, связанные с состоянием недвижимости. «Всегда необходимо тщательно осматривать недвижимость и проверять соответствие всем фактическим характеристикам, указанным в ЕГРН. Зачастую такой возможности у покупателя нет (особенно если речь о публичных торгах), и в этом случае риски кратно повышаются»,— рассказывает господин Папуниди.

«Если у покупателя изменились планы (например, он узнал негативный факт о недвижимости), то внесенный задаток он теряет (п. 6 ст. 448 ГК РФ, п. 16 ст. 110 Закона о банкротстве)»,— отмечает эксперт. Он добавляет, что победитель торгов также обязан возместить убытки, понесенные организатором торгов, в части, превышающей задаток.

Господин Папуниди говорит, что существует риск приобретения залогового имущества, на которое обращено взыскание заочным решением суда. «Например, заочным решением суда удовлетворен иск кредитора — взыскана задолженность, обращено взыскание на недвижимость. Торги состоялись, победитель определен, договор купли-продажи заключен, право собственности зарегистрировано за покупателем. Однако впоследствии кредитор может подать заявление об отмене заочного решения, которое с большой долей вероятности будет удовлетворено»,— рассказывает он. Наталья Шалуба отмечает риск перепродажи недвижимости ниже расчетной цены. «В случае падения спроса или слишком большого числа аналогичных лотов вы можете не найти покупателя на желаемых условиях»,— говорит она.

«Приобретая залоговое имущество, вы получаете стены, пол и потолок. Наличие адекватной отделки и сантехники не гарантировано. Даже если на фото в объявлении будет все красиво — вы покупаете кота в мешке»,— обращает внимание Павел Папуниди.

Адвокат рекомендует обязательно запросить справку об отсутствии задолженности по капитальному ремонту — при наличии долга он переходит на нового собственника. «Также стоит найти справку Ф. 9 о зарегистрированных в квартире гражданах. При наличии таковых придется обращаться в суд за решением о принудительном выселении. Затем работать с приставами для фактического выселения. Это дополнительные траты и потеря времени»,— заключает эксперт.

Илья Жарский предполагает, что рынок и дальше будет испытывать трудности в плане погашения ипотечных долгов. «Смягчение ДКП до 20% по ставке вряд ли сможет стабилизировать ситуацию, так как сейчас ипотечные долги имеют больший вес на фоне такого небольшого позитивного хода ЦБ. Дальнейший рост просрочки, где лидируют регионы — локомотивы округа, будет давить на дальнейшую ипотечную политику банков, поэтому объемы кредитования могут сужаться, что незамедлительно будет сказываться на рынке первичной недвижимости»,— говорит эксперт.

«Объемы досрочного погашения проблемных квартир в результате задолженности пока будут проходить этапы роста, что связано не с самой стабильной ситуацией на рынке. Банки нацелены на получение максимальной прибыли, но на фоне замедления спроса при росте цены конечного метра такой путь лучше отложить до стабилизации ситуации. Могу предположить, что рост будет продолжаться до конца лета. Потом ситуация может измениться в сторону снижения, но это будет зависеть от экономических показателей и регуляторной политики»,— говорит Илья Жарский.■

ВЗЫСКАННАЯ ИПОТЕЧНАЯ ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЗА СЧЕТ ПРОДАЖИ КВАРТИР

	Динамика в годовом выражении на 01.11.2024	Объем взысканных с заемщиков средств в результате реализации заложенного имущества, млн руб.	
		за 9 месяцев 2024 года	за 9 месяцев 2023 года
Южный федеральный округ	–71%	183	623
Республика Адыгея	–78%	2	9
Республика Калмыкия	–85%	5	34
Республика Крым	–80%	12	59
Краснодарский край	–62%	108	287
Астраханская область	29%	9	7
Волгоградская область	–66%	24	70
Ростовская область	–85%	22	145
Севастополь	–83%	2	12

Источник: КА «Долговой консультант», ЦБ РФ

РЕАЛИЗОВАННОЕ НА ТОРГАХ ЖИЛЬЕ ДОЛЖНИКОВ

	Количество состоявшихся торгов жилой недвижимости в 2024 году, ед.	Начальная цена (старт торгов), млн руб.	Финальная цена (завершены торги), млн руб.	Изменение цены	Средняя цена одного объекта недвижимости на торгах, руб.
Южный федеральный округ	243	577,3	696,9	20,7%	2 375 693
Республика Адыгея	10	24,9	34,9	40,3%	2 485 949
Республика Калмыкия	1	0,3	0,6	99,0%	290 000
Республика Крым	6	20,8	23,4	12,4%	3 465 706
Краснодарский край	100	262,2	314,7	20,0%	2 621 925
Астраханская область	7	15,8	17,6	11,3%	2 263 639
Волгоградская область	47	85,9	102,0	18,8%	1 826 845
Ростовская область	69	153,6	188,6	22,7%	2 226 609
Севастополь	3	13,8	15,2	10,3%	4 604 627

Источник: КА «Долговой консультант», ГАС «Торги»

«ПОЯВЛЕНИЕ ТАКОГО ОБЪЕКТА СТАНЕТ ЕЩЕ ОДНИМ КАТАЛИЗАТОРОМ РОСТА ИТ-ИНДУСТРИИ КРАЯ»

КОГДА В КРАСНОДАРЕ ОТКРОЮТ ИТ-ПАРК, СКОЛЬКО В РЕГИОНЕ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ АЙТИШНИКАМ И КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГЛАВА ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАТИЗАЦИИ И СВЯЗИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СТАНИСЛАВ ЗАВАЛЬНЫЙ.

GUIDE: Не один год представители ИТ-отрасли говорят о необходимости строительства в Краснодарском крае парка, где были бы сосредоточены лаборатории, штаб-квартиры ИТ-компаний и т. п. Самые мечтательные грезят об аналоге Кремниевой долины. Как вы оцениваете возможность реализации таких проектов в крае?

СТАНИСЛАВ ЗАВАЛЬНЫЙ: Строительство такого парка в Краснодаре идет полным ходом. Сейчас ведутся подготовительные работы, после этого строители приступят к остеклению фасадов. Этот этап планируется завершить до начала зимнего сезона. А там уже начнется внутренняя отделка помещений. Завершить строительство ИТ-парка планируется до конца следующего года. Комплекс возводится полностью за счет средств инвестора — кубанским Научно-производственным предприятием «МВС».

ИТ-парк рассчитан на 1000 рабочих мест. Строительство ведется на площади чуть менее 20 тыс. кв. м. Инновационный центр предоставит специалистам все необходимые условия для реализации проектов, начиная с идеи и заканчивая созданием готового программного продукта с последующим его выходом на рынок.

Там будет бизнес-инкубатор, дата-центр и телекоммуникационная инфраструктура, а также офисы, открытые коворкинги и конференц-залы для проведения мероприятий. Я уверен, что появление такого объекта станет еще одним катализатором роста ИТ-индустрии края.

G: Насколько отрасль обеспечена кадрами?

С. З.: Согласно данным 2024 года, в ИТ-отрасли Краснодарского края трудится более 16,6 тыс. человек. Это на 75% больше в сравнении с 2019 годом. Такой значительный рост свидетельствует о повышенном интересе к ИТ-профессиям.

G: А что стимулирует этот интерес?

С. З.: Во-первых, зарплата, которая выше, чем во многих других сферах. В 2024 году в сравнении с 2020 годом среднемесячная начисленная заработная плата работников ИТ-отрасли на Кубани увеличилась в 2,8 раза и составила порядка 163 тыс. руб. Такой уровень оплаты труда делает отрасль привлекательной для молодежи и опытных специалистов, в том числе из других регионов страны. Это почти вдвое превышает средний по рынку труда в целом общероссийский показатель (87,6 тыс. руб.) и почти в 2,5 раза — кубанский (67,5 тыс. руб.).

Во-вторых, одна из самых востребованных в регионе федеральных мер поддержки ИТ-специалистов — льготная ипотека со ставкой 6% годовых. После закрытия большинства программ льготного жилищного кредитования эта мера стала еще более актуальной.

Напомню, что на заемные средства (до 9 млн руб.) можно приобрести квартиру, дом или участок под строительство. Первоначальный взнос — от 20%. Стать участником программы может специалист в возрасте до 50 лет, работающий в аккредитованной ИТ-компании не менее трех месяцев.

По результатам 2024 года Краснодарский край занял 1-е место в ЮФО и 5-е место в России по количеству выданных льготных ипотечных кредитов для ИТ-специалистов. В прошлом году на Кубани выдано 11,9 млрд руб., в 2023 году — 12,1 млрд руб., в 2022 году — около 1,8 млрд руб.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАТИЗАЦИИ И СВЯЗИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАТИЗАЦИИ И СВЯЗИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СТАНИСЛАВ ЗАВАЛЬНЫЙ

В этом году Кубань продолжает удерживать лидерские позиции в ЮФО и среди всех регионов РФ и занимает аналогичные (1-е в ЮФО и 5-е в России) места в рейтинге. В прошлом году правительство продлило действие этой льготы до 2030 года.

Ну и, конечно, отсрочка от службы в армии тоже играет немаловажную роль. Получить отсрочку могут сотрудники аккредитованных ИТ-компаний в возрасте от 18 до 30 лет при наличии российского гражданства и высшего образования по специальности из утвержденного списка. Право на отсрочку имеют сотрудники, работающие в ИТ-компаниях не менее 11 месяцев в течение года, предшествующего дате призыва. Призывные комиссии с 1 апреля этого года начали принимать решения об отсрочке, эта работа велась до 15 июля.

G: Я не раз слышала заявления от представителей ИТ-бизнеса о нехватке квалифицированных специалистов. На ваш взгляд, что еще нужно для решения кадровой проблемы?

С. З.: Для того чтобы закрыть эту потребность, вузы Кубани предлагают абитуриентам широкий спектр специальностей, связанных с информационными технологиями. В приемных комиссиях университетов Кубани отмечают, что с 2016 года конкурс на направления информационных технологий ежегодно растет. В начале этого учебного года три ведущих вуза Краснодарского края зачислили на ИТ-специальности порядка 2 тыс. человек.

При этом мы понимаем, что это молодежь, которой еще только предстоит учиться и набираться опыта. Приток интернов и стажеров не может полностью удовлетворить потребности бизнеса. А стоимость услуг зарекомендовавших себя профессионалов зачастую значительно выше средней рыночной ставки, они просто не по карману небольшим компаниям, что снижает их конкурентоспособность.

Мы с 2025 года по инициативе губернатора Вениамина Кондратьева ввели новую стимулирующую меру поддержки — аккредитованные кубанские малые и средние ИТ-предприятия смогут получить субсидию на возмещение половины НДФЛ за своих работников, привлеченных по трудовому договору с 1 апреля 2024 года по 31 декабря 2025 года. Субсидия предназначена для малых и средних российских предприятий ИТ-отрасли, зарегистрированных в регионе.

Субсидию можно получить на сотрудников с высшим образованием и студентов, принятых не ранее 1 апреля 2024 года и зарегистрированных на территории края.

Полученные средства могут быть направлены как на поощрения и улучшение условий труда сотрудников, так и на развитие компании в целом. Новая мера поддержки направлена на то, чтобы привлечь в Краснодарский край профессионалов из других регионов, поддержать молодых специалистов, а также сократить отток местных квалифицированных кадров. Заявку можно было подать с 7 по 21 июля. До 4 сентября объявим победителей, которым и будет предоставлена субсидия.

G: Сколько компаний работают на Кубани в отрасли информационных технологий и на чем они специализируются?

С. З.: В Краснодарском крае работает свыше 2330 компаний. Большая часть занимается разработкой компьютерного программного обеспечения и оказанием консультационных услуг в этой области. Второе место по количеству занимают ИТ-компании, которые специализируются на создании инфраструктуры для хостинга и обработке данных, а также предоставляют системы поиска и другие интернет-порталы. Замыкают тройку лидеров предприятия, предоставляющие услуги связи с использованием проводных технологий и обслуживающие соответствующую инфраструктуру.

G: Каковы основные экономические показатели развития отрасли?

С. З.: Согласно статистике, выручка кубанских ИТ-компаний с 2019 года увеличилась в 3,2 раза по сравнению с 2023 годом. Если в 2019 году она составляла 11,2 млрд руб., то в 2023 году этот показатель достиг 36,5 млрд руб. В прошлом году ИТ-компании заплатили налогов на 8,5 млрд руб., что на 60% больше, чем в 2020 году.

За первые пять месяцев 2025 года объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет Краснодарского края вырос почти на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил около 4,3 млрд руб.

Другим, не менее важным показателем развития отрасли является объем инвестиций в основной капитал ИТ-компаний. В 2024 году он увеличился в 1,2 раза по сравнению с 2020 годом и на 42% по сравнению с 2023 годом, достигнув 18,4 млрд руб.

G: Объем товаров и услуг кубанских ИТ-компаний удовлетворяет спрос? На ваш взгляд, отрасль на пике своего развития?

С. З.: Конечно, нет. Население Краснодарского края стремительно растет, у нас стабильно высокий миграционный прирост, что стимулирует развитие всех сфер бизнеса. При этом цифровизация – один из главных трендов современности. ИТ-технологии внедряются повсеместно — в промышленность, экономику, образование, культуру, обслуживание и т. п. Потребность в продуктах ИТ-отрасли ежегодно увеличивается, и поспевать за этим довольно сложно.

Потенциал развития у нас огромный. Поэтому мы стараемся не только стимулировать кубанский бизнес, но и активно привлекать бизнесменов и разработчиков из других регионов. К нам переезжают даже москвичи. Я уверен, количество участников рынка ИТ-услуг на Кубани будет только расти.

G: А что привлекает компании из других регионов?

С. З.: Теплый климат и морские курорты Краснодарского края делают регион привлекательным для переезда, в том числе владельцев бизнеса и специалистов ИТ-сферы. Кроме того, благодаря развитым сельскому хозяйству, промышленности и другим отраслям у нас хороший рынок сбыта для продукции таких компаний.

При этом в Краснодарском крае действуют уникальные региональные меры поддержки ИТ-отрасли. И это не просто красивые слова. Мы изучили опыт других субъектов России, потребности бизнеса, выбрали самое лучшее и добавили недостающее. Я лично знаю тех, кто переехал в Краснодарский край к нам именно с этой целью — развить свой бизнес с помощью доступных в крае мер господдержки.

Какие сейчас дорогие кредиты в банках, мы все знаем. Знаем и то, что бизнесу они необходимы. Так вот микрозаем «IT-технологии» для малых и средних предприятий по программе Фонда микрофинансирования Кубани позволяет получить деньги под 0,1% на срок от трех месяцев до трех лет. Взять можно до 5 млн руб.

Очень востребованы налоговые льготы. С 2022 года по инициативе департамента снижены налоговые ставки на доход по упрощенной системе налогообложения с 6 до 1%. Воспользоваться льготой могут компании сферы ИТ с долей выручки от основного вида деятельности более 70%. Льгота позволяет бизнесу значительно сократить издержки и инвестировать больше в инновации и развитие.

На протяжении действия этой меры поддержки сумма полученных льгот ежегодно растет — в 2024 году предприятиям удалось сохранить в ресурсе компании на 23% больше, чем в предшествующем году. Срок действия этого вида господдержки истекал в конце прошлого года. Увидев, насколько мера востребована, мы ее продлили до конца 2027 года.

Беседовала Маргарита Синкевич

ЦИФРОВОЙ ФУНДАМЕНТ

ЗАСТРОЙЩИКИ ЮГА РОССИИ В СРЕДНЕМ ЕЖЕГОДНО ТРАТЯТ НА ИТ-ТЕХНОЛОГИИ 5% ОТ ВЫРУЧКИ. ПРИ ЭТОМ 90% СТРОИТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗУЮТ СТОРОННИЕ ИТ-РЕШЕНИЯ, И ТОЛЬКО КРУПНЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ РАЗРАБАТЫВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, ТИМ-ТЕХНОЛОГИИ, 3D-ПЕЧАТЬ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ ПРИМЕНЯЮТСЯ ТОЧЕЧНО, УЖЕ В 2026–2027 ГОДАХ БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДЕВЕЛОПЕРАМИ МАССОВО. ВЯЧЕСЛАВ РЫЖКОВ

По данным ДОМ.РФ, во II квартале 2025 года в России доля девелоперов, работающих с технологиями информационного моделирования (ТИМ), составила 41%. А «цифровые двойники» в новых проектах используются в 81 субъекте страны.

По словам и. о. директора департамента информационных технологий «Инсити» Сергея Онуфрийчука, в рамках цифровизации застройщики юга используют различные программные и аппаратные средства: ПО для работы с BIM-моделями, автоматизация ГПР (график производственных работ) и сметных расчетов, личный кабинет для подрядчиков (устранение замечаний от технадзоров, сдача КС-2, КС-3), контроль доступа сотрудников на объекты строительства, видеоаналитика. Инновации применяются и для повышения комфорта покупателей. Например, разрабатываются мобильные приложения для жителей того или иного комплекса. Популярность набирают технологии умного дома: видеонаблюдение, умные домофоны, автоматический сбор показаний счетчиков, устройства умного дома для квартиры (датчики протечки, управление климатом и т. п.).

> *BIM — это информационная модель зданий и объектов инфраструктуры, которая включает в себя все физические и функциональные характеристики структуры. BIM-модель учитывает параметры материалов, геометрию здания, его дизайн и влияние на окружающую среду. Полученные данные можно использовать не только во время строительства, но и в ходе эксплуатации здания.*

«Набор технологий, которые сегодня используют застройщики при строительстве на Кубани и Дону, очень широк: от ставших уже традиционными ТИМ-моделей до искусственного интеллекта. В данный момент проектируем робота, который собирает аналитические отчеты из сотен документов. Рассматриваем и применение роботизированной техники на стройках, системы лазерного сканирования и видеоаналитики»,— рассказал директор департамента цифрового развития ГК «Точно» Максим Числов.

> *ТИМ — российский вариант термина BIM, буквальный перевод building information model. Именно он фигурирует в формулировках Градостроительного кодекса РФ. Базовые понятия ТИМ начали появляться еще в 2019 году, когда федеральный закон №151-ФЗ внес термин «информационная модель» в Градостроительный кодекс.*

Как отмечал в интервью «Ъ-Кубань» вице-губернатор Краснодарского края Александр Руппель, регион сегодня является одним из самых «цифровых» субъектов России. «Последние пять лет мы поэтапно наращиваем поддержку цифровых компаний, приняли ряд беспрецедентных мер поддержки, в том числе — снизили налоговые ставки, разработали механизмы для решения кадрового вопроса. Как итог — количество IT-компаний увеличилось почти в 3,5 раза, налоги — на 65%»,— рассказал заместитель главы региона.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИТ-РЕШЕНИЯ ПРИМЕНЯЮТСЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОТ ЭТАПА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДО ПЕРЕДАЧИ КЛЮЧЕЙ СОБСТВЕННИКУ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ — ПРОЦЕСС ДЛИТЕЛЬНЫЙ

В 2023 году в Краснодарском крае внедрение цифровизации в жилищное строительство «находилось на начальном этапе». Такое мнение два года назад выразил на круглом столе, организованном «РБК Юг и Северный Кавказ», заместитель вице-президента AVA Group по коммерции и цифровизации Алексей Володеев. По его словам, тренд начали задавать девелоперы из топ-10, а многие застройщики оказались «в позиции догоняющих». Он также отметил, что внедрение цифровых процессов в строительство — длительный процесс и большинство застройщиков в Краснодарском крае начинают его с цифровизации продаж.

С тех пор ситуация в корне изменилась, и сегодня ИТ-решения применяются в строительстве от этапа проектирования до передачи ключей собственнику, сообщил Максим Числов. При этом 90% девелоперов используют сторонние ИТ-решения и только крупные компании могут позволить себе разрабатывать собственные, отметил генеральный директор «ДОМ.РФ Технологии» (входит в группу ДОМ.РФ) Александр Лукьянов на форуме «Движение», который проходил с 24 по 27 июня 2025 года в Сочи.

По словам Максима Числова, новые технологические решения застройщики ищут на выставках, конференциях, изучают лучшие практики на рынке, тестируют гипотезы и оценивают возможность применения готовых решений, меняя бизнес-процессы изнутри. В ГК «Точно» в оргструктуру включили департамент цифрового развития, который состоит из аналитиков, продуктовых менеджеров и разработчиков.

«Мы обмениваемся опытом с другими застройщиками, участвуем в различных конференциях, форумах, используем предложения от вендоров, изучаем профильные новостные каналы и тематические паблики. Есть собственный штат сотрудников»,— рассказал в свою очередь господин Онуфрийчук.

ЗАТРАТЫ НА ИТ-ТЕХНОЛОГИИ РАСТУТ

Южные застройщики также заключают различные соглашения о цифровизации. Так, недавно «ДОМ.РФ Технологии» (входит в группу ДОМ.РФ) и Ассоциация застройщиков Краснодарского края и Республики Адыгея договорились о сотрудничестве, направленном на повышение цифровой зрелости участников жилищной сферы региона. В рамках партнерства стороны намерены оказывать поддержку девелоперам юга во внедрении передовых цифровых сервисов в строительстве и управлении, в том числе в технологиях информационного моделирования (ТИМ).

Для эффективного перехода на ТИМ был создан полноценный комплекс продуктов для застройщиков, который включает все этапы: методологию, ПО, интеграцию, обучение, сопровождение. Так, облачное решение «Цифровой контроль строительства» (ЦКС) позволяет создать единую ИТ-среду для управления проектами жилищного строительства с применением ТИМ. Таким образом можно снизить риски по всему инвестиционно-строительному циклу и сократить издержки управления портфелем проектов.

Как отметил Максим Числов, вложения девелоперов в цифровизацию зависят от задач, но тренд однозначный — бюджеты на эти цели растут. Застройщики юга России сегодня инвестируют в цифровизацию порядка 5% от выручки.

Эксперт добавил, что цифровизация в строительстве в Краснодарском крае и Ростовской области отличается подходами и немного — бизнес-процессами. «В Краснодаре, например, наметился тренд на использование 1С как "мастер-системы" — вокруг выстраиваются удобные специализированные сервисы, в то время как в Ростовской области преобладает концепция "все в одной системе"»,— рассказал представитель ГК «Точно».

Сергей Онуфрийчук, напротив, считает, что разницы в применяемых технологиях цифровизации нет. «Все пользуются похожими продуктами»,— отметил эксперт.

Спикеры прогнозируют, что цифровизация стройки только набирает обороты. Эксперты ожидают более активного использования BIM-проектирования, внедрения и развития системы автоматизации управления строительным процессом для максимального ускорения всех бизнес-процессов — от проектирования до выдачи ключей и дальнейшей эксплуатации управляющими компаниями. Также будут развиваться сервисы для жителей (умный дом), считает Сергей Онуфрийчук.

«Будет расти применение искусственного интеллекта и ТИМ-технологий: сейчас девелоперы применяют их точечно, но уже во второй половине 2026 года эти технологии будут применяться массово. К 2027–2028 годам значительно расширят применение 3D-печати в строительстве. Сейчас данный тренд активно развивается в ИЖС-сегменте, но все идет к тому, чтобы 3D-печать стала массово применяться и в МКД»,— заключил Максим Числов. ■

КАК ЗАКАЛЯЛАСЬ КУБАНЬ: ОТ СТЕКЛА ДО БЕСПИЛОТНИКОВ

Край привез с «Иннопрома» масштабные инвестпроекты и обзавелся новыми партнерами

Власти Кубани заключили на Международной промышленной выставке «Иннопром-2025», которая прошла в Екатеринбурге, ряд соглашений, которые дадут старт созданию в регионе нескольких крупных промышленных проектов. В частности, инвесторы планируют вложиться в создание производств по выпуску автокомпонентов, двигателей для беспилотников и изделий из стекла.



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Соглашение о сотрудничестве со Свердловской и Херсонской областями, а также с Ассоциацией разработчиков и производителей оборудования для инженерных систем безопасности направлено на развитие межрегионального кластера в сфере радиоэлектронной промышленности

На Кубани заскрипят собственные тормоза

Власти края на полях «Иннопрома» подписали протокол о намерениях по запуску на территории промтехнопарка «АЭТЗ» в Армавире первого в регионе производства автокомпонентов. Реализовывать этот инвестпроект будет компания «Виафор». Она будет производить тормозные диски для автопрома.

По словам руководства компании, на первом этапе планируется наладить производство вентилируемых и невентилируемых тормозных дисков диаметром до 450 мм. С выходом на проектную мощность завод будет выпускать до 1 млн единиц продукции в год. Важно, что до 90% материалов, которые будут использоваться для производства дисков, будут российскими.

Инвестор уже начал строительство производственного комплекса на территории промтехнопарка. В реализацию первого этапа проекта он намерен вложить 300 млн руб. На втором этапе будет создана собственная линия сборки станков, после чего запустится полный цикл производства тормозных дисков. Ожидается, что в дальнейшем на Кубани будет сформирован межрегиональный кластер автокомпонентов.

Промтехнопарк «АЭТЗ» — первый созданный в крае промтехнопарк, внесенный в реестр Минпромторга России. На его территории уже работают два резидента, развивающие высокотехнологичные производства электрооборудования и радиоэлектроники. Федеральная аккредитация позволяет им пользоваться всеми мерами поддержки.

Движки для беспилотников

В ходе форума подписано соглашение о запуске в Абинском районе производства двигателей для беспилотных авиационных систем (БАС).

Компания, которая будет реализовывать этот проект, определила текущие потребности рынка в двигателях для БАС и сосредоточила свои силы на производстве этого компонента. Предприятие намерено выпускать три вида двухтактных двигателей. Уровень локализации такого производства на предприятии будет составлять 97%. В реализацию нового проекта инвестор планирует вложить 750 млн руб.

В минпроме Кубани подчеркивают, что реализация этого проекта направлена на решение стратегической задачи, поставленной федеральным и региональным руководством: развития компонентной базы и цифровых индустриальных решений. В ведомстве отмечают: несмотря на то, что это новая отрасль для промышленников края, в течение последних двух лет предприятия региона (всего их шесть) не только разработали и начали выпуск современных БПЛА, но и наладили производство комплектующих к ним — двигателей для дронов, плат управления, корпусов и винтов. Более того, в этом году в крае планируется создать и запустить в работу научно-производственный центр испытаний и компетенций в области развития таких технологий. Расширение же линейки двигателей для беспилотников позволит обеспечить потребности не только военной промышленности, но и гражданские и сельскохозяйственные направления БАС.

Ломоносов бы был доволен

С «Южной стекольной компанией» (ЮСК) подписан протокол о намерениях по расширению уже реализуемого инвестпроекта, результатом которого станет появление в кубанской столице крупнейшего на юге России стекольного производства. Проект реализуется Южной стекольной компанией на территории промпарка «Краснодар».

Он стартовал три года назад, когда «СВ ГЛАСС» (прежнее наименование ЮСК) начал создавать в краевой столице уникальное импортозамещающее производство по переработке стекла.

Сейчас в цехах производителя уже установлено 70% оборудования, которое было приобретено с краевой господдержкой. В общей сложности предприятие поддержали на 440 млн руб. через отраслевую госпрограмму и льготные займы Фонда развития промышленности региона.

В ЮСК рассказали, что приняли решение о расширении инвестиционного проекта после переговоров с руководством Краснодарского края.

Компания планирует увеличить сумму инвестиций в 1,5 раза от изначально планировавшихся до 2,1 млрд руб. В итоге она рассчитывает построить крупнейший в Южном федеральном округе завод по промышленной переработке стекла с последующим увеличением мощности и расширением номенклатуры конечной продукции.

Помимо уже запланированных стеклопакетов для строительного рынка и предметов интерьера, ЮСК намерена выпускать стеклопакеты и изделия для архитектурного остекления зданий и помещений. С выходом на проектные мощности объем производства составит свыше 1 млн кв. м стеклоизделий ежегодно.

По данным минпрома Кубани, запуск завода позволит закрыть потребности девелоперов региона в широком ассортименте изделий из стекла. Также планируемая номенклатура товаров входит в федеральный перечень критической промышленной продукции в производстве стройматериалов и конструкций России.

Завод красивых бутылок

Соглашение о сотрудничестве в реализации масштабного проекта по созданию декорированных стеклянных изделий в Краснодаре подписан с компанией «Унипак». Она не только является лидером в этой нише в РФ, но и экспортирует свою продукцию еще в 10 стран. Этот производитель использует в декорировании практически все известные методы художественной обработки поверхности стеклотары и посуды. Реализация проекта позволит обеспечить кубанских виноделов и производителей безалкогольных напитков края качественной и красивой бутылкой.

Планируемый объем капиталовложений в реализацию проекта составляет 219 млн руб. Инвестор планирует построить производственное и административное здания и склады. Благодаря реализации этого проекта компания нарастит производство своей продукции в 1,5 раза — до 75 млн декорированных стеклянных изделий в год.

Было бы с кем посотрудничать — за Кубанью не заржавеет

Также в ходе форума краевые власти подписали ряд соглашений о сотрудничестве, которые должны стать новыми триггерами развития отраслей промышленности.

В частности, Краснодарский край договорился о взаимодействии со Свердловской и Херсонской областями, а также с Ассоциацией разработчиков и производителей оборудования для инженерных систем безопасности. Участники соглашения будут вместе заниматься развитием Межрегионального кластера в сфере радиоэлектронной промышленности, в том числе информационной и организационной поддержкой его участников, разработкой предложений по мерам поддержки кластерных проектов.

Соглашение о сотрудничестве в реализации промышленных проектов в рамках программы индустриального наставничества Минпромторга России заключили институты развития Краснодарского края и Амурской области. Фонд развития промышленности Краснодарского края и Фонд развития Амурской области будут координировать усилия в совершенствовании промышленной политики. В том числе по вопросам реализации проектов финансовой поддержки обрабатывающих предприятий.

Краснодарский край занимает третье место по эффективности реализации промышленной политики в рейтинге Минпромторга России. По результатам 2024 года регионы-лидеры не оцениваются, а выступают наставниками российских территорий, потенциал которых реализуется не в полной мере. Кубань стала наставником Амурской области.

Регионы совместно разработали и утвердили «дорожную карту» по развитию промышленного потенциала, и сегодня они уже реализуют предусмотренные ей мероприятия: это и совершенствование инструментов господдержки, институтов развития промышленности, и взаимодействие с Минпромторгом России и федеральным Фондом развития промышленности, и развитие деловой активности, а также кадровой политики и промышленного туризма.

Амурская область планирует внедрять опыт Краснодарского края при создании у себя газохимического кластера и индустриального парка по переработке полимеров. Они будут учреждены на базе Амурского газоперерабатывающего завода (АГПЗ) и Амурского газохимического комплекса (АГХК).

Два соглашения о сотрудничестве Краснодарский край подписал с Луганской и Донецкой народными республиками. Стороны намерены расширять взаимодействие между предприятиями промкомплекса и способствовать интеграции региональных экономик. Также они будут сотрудничать в развитии наукоемких индустриальных разработок и производств.

Департамент информационной политики Краснодарского края

ИНВЕСТИЦИИ НА ВЫРОСТ

На Кубани в 2025 году объем инвестиций в основной капитал прогнозируют на уровне 1,2 трлн рублей

Краснодарский край занимает стратегически удобное транспортно-географическое положение. Он находится на побережье Черного моря, обладает развитой сетью морских портов, связанных с другими российскими регионами крупными автомобильными и железнодорожными магистралями. В крае растут объемы привлекаемых инвестиций в развитие реальных секторов экономики, а также показатели экспорта продукции.



ФОТО: РИА НЕВЕ.COM

Инвесторы проявляют интерес к отраслям реального сектора экономики Краснодарского края

Новые возможности для развития

За десять лет в Краснодарском крае, по данным администрации региона, реализовано 1,3 тыс. крупных проектов на сумму 1,5 трлн руб. Для жителей края результатом стало создание более 51 тыс. новых рабочих мест. По итогам 2024 года Кубань достигла рекордного показателя привлечения инвестиций: по официальным данным, 1,12 трлн руб. с темпом роста 116% при среднероссийском показателе в 107,4%. По общему объему инвестиций регион в прошлом году вошел в число шести регионов-лидеров, а по темпам роста — в первую тройку.

На Кубани делают ставку на частные вложения в развитие санаторно-курортной отрасли, агропромышленного комплекса, логистики, а также электроэнергетики и обрабатывающих производств. Кроме того, инвесторы проявляют интерес к девелопменту, комплексному развитию территорий, созданию комфортной городской среды. По объемам инвестиций в 2024 году промышленность обошла агропром (65,9 млрд руб. против 58 млрд руб. соответственно) и практически догнала курортно-туристскую отрасль (более 70 млрд руб.).

Стратегической задачей Краснодарского края на сегодня является выведение экономики региона на новые рубежи за счет новых возможностей. Среди ключевых приоритетов такой стратегии — расширение конкурентных преимуществ в традиционных сферах. В сельском хозяйстве это внедрение прогрессивных технологий, увеличение генетического потенциала, развитие импортозамещения в селекции. В промышленности — замещение импорта, развитие индустриальных парков и промтехнопарков.

В сфере АПК в этом году модернизирован завод по производству сыров в Выселковском районе. В Новокубанском районе строится производство по переработке и заморозке садоводческой продукции. В промышленном комплексе в Краснодаре успешно реализован ряд крупных проектов, среди которых строительство заводов по производству ПВХ и металлоизделий. Завершается строительство предприятия по выпуску металлоконструкций и высокотехнологичной фабрики для производства продукции из композитных материалов. В числе значимых импортозамещающих проектов со сроком завершения в 2025 году — завод по производству посуды из закаленного стекла в Армавире, предприятия по изготовлению продукции медицинского назначения, аморфного диоксида кремния из рисовой лузги, органобетонита в Северском районе.

Какие направления обеспечивают рост

По итогам четырех месяцев 2025 года промышленные предприятия Краснодарского края отгрузили продукции собственного производства на 186,9 млрд руб. (102,2% к соответствующему периоду 2024 года). В январе–апреле в краевой бюджет по основным видам деятельности, относящимся к промышленности, перечислено более 8,16 млрд руб. (107,8% к такому же периоду прошлого года), а объем инвестиций в промышленность составил 12,27 млрд руб. Такие данные приводятся на промышленном портале края.

Индекс промышленного производства в регионе по итогам первых четырех месяцев текущего года составил 98%. В числе ключевых направлений, обеспечивших рост промышленного производства на Кубани, производство электрического оборудования (103,2%), ремонт и монтаж машин и оборудования (109,8%), металлургия (107,7%), производство кожи и изделий из нее (115,8%), текстиль (123,7%), производство одежды (158,7%), производство машин и оборудования (113,8%), изготовление лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (122,2%), а также производство прочих готовых изделий (132,3%).

Система государственной поддержки в рамках региональной программы развития промышленности включает в себя восемь направлений субсидирования. Среди них новая мера — компенсация до 50% затрат на приобретение оборудования российского производства. Также действуют 13 программ льготного кредитования через Фонд развития промышленности края. На сегодня в регионе зарегистрировано более 13,3 тыс. предприятий с производственными видами деятельности. Основные объемы выпуска и реализации обеспечивают более 300 компаний.

Мощный экспортный потенциал

В 2025 году Краснодарский край демонстрирует значительное увеличение экспорта. Так, экспорт кондитерских изделий из региона, по данным на апрель текущего года, составил около 1 тыс. т этой продукции. Это достижение стало возможным благодаря активной работе более 140 предприятий, занимающихся производством сладостей в регионе. Для сравнения: за аналогичный период прошлого года объем поставок составил 835,4 т. Рост экспортных поставок подчеркивает устойчивое развитие кондитерской отрасли.

По данным краевого министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, кондитерская продукция обладает высоким экспортным потенциалом. С 2019 года Кубань увеличила экспорт кондитерских изделий на 32%, что демонстрирует растущий спрос на эту продукцию за рубежом. На международном рынке самыми востребованными товарами являются мармелад, зефир, галеты, вафли и карамель. Эта продукция активно закупается странами СНГ, а также Грузией и Монголией. Ассортимент кубанских кондитерских изделий включает в себя более 300 наименований. Основным направлением производства являются мучные кондитерские изделия, а также шоколадные, сахаристые изделия и халва.

Кубань занимает 3,6% от общего объема производства кондитерских изделий в России и 41% от объемов, производимых в ЮФО.

С начала текущего года выросли показатели экспорта продукции сельского хозяйства. Так, за первые четыре месяца 2025 года объем экспортных поставок свежих овощей составил 4,63 тыс. т, что в два раза больше показателей такого же периода прошлого года. Основными потребителями кубанской продукции стали Беларусь (37% от общего объема), Армения (29%), а с марта 2025 года и Азербайджан.

Объем экспорта риса из Краснодарского края в январе–апреле 2025 года, по данным Южного межрегионального управления Россельхознадзора, достиг 23,5 тыс. т, что в 24,5 раза превышает показатели аналогичного периода 2024 года, когда с территории региона поставили за рубеж 959 тонн риса.

Особой популярностью у зарубежных покупателей пользуются молодой картофель (1,8 тыс. т), лук-шалот (1,2 тыс. т) и редкая маргеланская редька (0,9 тыс. т).

Кроме того, в регионе вырос объем экспорта винодельческой продукции. В январе–мае 2025 года предприятия края поставили за рубеж 414,4 тыс. литров, что на 35,3% больше, чем за тот же период прошлого года.

Успех кубанских сельхозпроизводителей в новом сезоне обусловлен несколькими факторами: ранним сбором урожая с опережением графика на две недели, внедрением новых транспортабельных сортов и активной господдержкой логистики, в том числе специализированных железнодорожных маршрутов для перевозки овощей.

В крае планируют открыть новые тепличные комплексы общей площадью 500 га, развивать экспортные поставки томатов и баклажанов, а также в рамках программы «Агростаж» подготовить 15 тыс. квалифицированных специалистов для сельхозпредприятий.

В рамках ПМЭФ-2025 были подписаны соглашения о модернизации перевалочных комплексов морских портов Новороссийска и Тамани. Модернизация перевалочных комплексов в Тамани и Новороссийске позволит краю увеличить объемы поставок сельскохозяйственных грузов, говорится в сообщении. Проект рассчитан до 2028 года. Он предусматривает комплексную модернизацию портовой инфраструктуры. Объем инвестиций составит более 9 млрд руб. Также было заключено соглашение по строительству третьей очереди терминального комплекса в Новороссийске. Объем инвестиций превысит 10,8 млрд руб. Объект планируется ввести в эксплуатацию в 2029 году. В итоге будет создана новая железнодорожная инфраструктура, терминал по перегрузке зерновых и масличных культур, объекты хранения и транспортировки растительного масла, перехватывающая парковка.

Для дальнейшего развития экономики в крае сфокусировались на стимулировании инвестиций и развитии инноваций.

Департамент информационной политики Краснодарского края



НА ПОРТАЛЕ «РАБОТА В РОССИИ» В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ОТКРЫТО 8 ТЫС. ВАКАНСИЙ, ИЗ КОТОРЫХ ПОРЯДКА 7 ТЫС. — ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАБОЧИХ

ФОТО: АЛЕКСЕЙ САФИН

ПО РУКАМ

НЕХВАТКА РАБОТНИКОВ В СТРОЙИНДУСТРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ПО ДАННЫМ ДЕПАРТАМЕНТА СТРОИТЕЛЬСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 11 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О СЕРЬЕЗНОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЗА КАДРЫ. РЕЧЬ ИДЕТ НЕ ТОЛЬКО О РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЯХ — БЕТОНЩИКАХ, МОНТАЖНИКАХ, СВАРЩИКАХ, НО И О ГРАМОТНЫХ УПРАВЛЕНЦАХ. МЕНЕДЖЕРЫ, КОТОРЫЕ ПРИВЫКЛИ РАБОТАТЬ В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ СТАВОК И АКТИВНОГО ИПОТЕЧНОГО РЫНКА 2020–2021 ГОДОВ, НЕ АДАПТИРОВАНЫ К НОВОМУ РЫНКУ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

Дефицит кадров в строительной отрасли Краснодарского края составляет порядка 11 тыс. человек. Об этом на форуме недвижимости «Движение» в Сочи заявил первый заместитель руководителя регионального департамента строительства Вадим Траскунов.

Согласно официальной статистике, всего в строительной отрасли Краснодарского края заняты около 284,6 тыс. человек, что составляет 10% от общего числа занятых в крае. По состоянию на июнь 2025 года на портале «Работа в России» зарегистрировано свыше 80 тыс. вакансий от работодателей региона, из которых 8 тыс. приходится на строительную сферу. Большая часть предложений — рабочие специальности, их доля составляет 90%, то есть примерно 7 тыс. позиций.

«Последние несколько лет мы наблюдаем растущую потребность в кадрах в строительной отрасли. Это связано с активным развитием инфраструктуры, возведением новых социальных объектов: школ, детских садов, спортивных и культурных центров, дорог и мостов. За изменениями стоят сотни тысяч специалистов — от проектировщиков до рабочих на площадках»,— считает заместитель руководителя департамента строительства Краснодарского края Антон Казанов.

Наиболее востребованными рабочими специальностями, согласно официальным данным, являются: слесарь, монтажник, электромонтер, сварщик, каменщик, арматурщик, бетонщик, плотник, штукатур, маляр и другие. «Но также в строительстве всегда есть необходимость в специалистах и служащих, таких как: инженер, производитель работ (прораб), мастер строительных и монтажных работ, бухгалтер, геодезист, электрик участка и другие»,— добавляет господин Казанов.

По данным HeadHunter Юг, на Кубани самыми дефицитными специалистами в сфере строительства по итогам мая остаются слесарь, сантехник, электромонтажник. А вот количество управленцев, наоборот, превышает спрос: на одну вакансию приходится более 20 резюме.

За май 2025 года на hh.ru в Краснодарском крае размещено 5 тыс. вакансий в сфере строительства и недвижимости, а за май прошлого года — более 8 тыс. Число тех, кто обновили или опубликовали свои резюме, выросло на треть — более 30 тыс. соискателей. «Хотя ситуация с кадрами улучшилась, первопричины кадровой проблемы в отрасли никуда не делись. Причина дисбаланса в дефицитных профессиях — это несоответствие системы образования текущим запросам экономики и рынка, демографическая яма, многолетний имидж непрестижности рабочих профессий»,— комментирует Олеся Лавренова, директор hh.ru Юг.

По данным компании, напряженная ситуация с кадрами в строительной отрасли привела к росту зарплат в прошлом году, он продолжился и в 2025-м, хотя значительно более умеренными темпами, на размер больше инфляции — там, где специалистов будет остро не хватать. Значительнее всего заработная плата за год выросла у инженеров и рабочих. Средняя предлагаемая зарплата в строительной отрасли составляет 90 тыс. руб.

Ситуация на рынке труда в строительной сфере Краснодарского края, май 2025 года

По данным HeadHunter Юг

Динамика вакансий относительно мая 2024 года	Динамика резюме относительно мая 2024 года	hh индекс	Средняя предлагаемая зарплата, руб.	Средняя ожидаемая зарплата, руб.
–27%	32%	5,2	90 221	100 000

«Спрос на квалифицированные рабочие специальности кратно превышает предложение. Речь идет о бетонщиках, монтажниках, каменщиках — им готовы платить 80–200 тыс. руб. в месяц. Но даже при таких ставках конкуренция среди работодателей остается крайне высокой»,— отмечает директор по организационному развитию ГК «Точно» Мария Корельская.

НАПРЯЖЕННАЯ СИТУАЦИЯ С КАДРАМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРИВЕЛА К РОСТУ ЗАРПЛАТ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ОН ПРОДОЛЖИЛСЯ И В 2025-М, ХОТЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЕЕ УМЕРЕННЫМИ ТЕМПАМИ, НА РАЗМЕР БОЛЬШЕ ИНФЛЯЦИИ — ТАМ, ГДЕ СПЕЦИАЛИСТОВ БУДЕТ ОСТРО НЕ ХВАТАТЬ. ЗНАЧИТЕЛЬНЕЕ ВСЕГО ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ЗА ГОД ВЫРОСЛА У ИНЖЕНЕРОВ И РАБОЧИХ

Руководитель управления персоналом и коммуникацией ГК «Метрикс Development» Елена Теленьга считает, что нехватка кадров на строительном рынке региона ощущается «довольно остро»: «Помимо низкого уровня безработицы, отсутствия кандидатов на рынке труда и ограничений в трудоустройстве иностранных граждан, в летнее время еще накладывается период отпусков. Поэтому многие работающие соискатели отгуливают свои долгожданные отпуска и ближе к осени активно приступают к поиску нового места работы».

ДРУГИЕ КОМПЕТЕНЦИИ Спрос на рабочие специальности резко обострился из-за изменений миграционной политики, объясняет Мария Корельская. «Поток иностранных рабочих сократился, а замещение за счет внутренних резервов ограничено: профессиональные училища не покрывают потребности отрасли, а переобучение требует времени и ресурсов. Однако есть еще более острый кадровый вызов — это поиск управленцев. На уровне управления мы сталкиваемся с другим дефицитом: менеджеры, которые привыкли работать в условиях низких ставок и активного ипотечного рынка 2020–2021 годов, не адаптированы к новому рынку с высокой ставкой и жесткой конкуренцией за клиента. Классический пример — коммерческие директора, не имеющие опыта работы при ставке выше 20%. Или технический надзор, ориентированный на приемку, но не на оптимизацию себестоимости на входе»,— рассказывает госпожа Корельская.

По ее словам, сегодня рынку нужны другие компетенции: умение просчитать стоимость на входе, снизить риски, предложить альтернативу, сократить расходы. В 2021 году, при ипотеке под 2–4%, работали одни механизмы. Сегодня при ставке 21% нужны совсем другие подходы и другое мышление.

«Сейчас основной фокус — на поисках директоров проектов, в управлении которых находится все: стройка, финансы, бюджет, маркетинг. Найти такого человека, который по факту является CEO и способен вести большой объект на сотни тысяч квадратных метров,— вот наш огромный вызов в настоящее время»,— делится директор по организационному развитию ГК «Точно».

По ее словам, кадровая проблема в строительстве уже не временное явление, а системный вызов. И выигрывает тот, кто первым начнет работать с ней как с частью стратегического управления. «Приходится действовать на стыке экономики и организационного развития: где-то замедлять наем, где-то перекраивать структуру, где-то пересматривать модели мотивации. Мы считаем каждую ставку, каждую позицию. Но при этом обязаны видеть в сотрудниках не просто ресурс, а капитал. Тот, который может вытащить проект, сдвинуть сроки, сэкономить миллионы. Потому что без людей ничего не построишь — ни в прямом, ни в переносном смысле»,— резюмирует Мария Корельская.



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

БЕТОНЩИКАМ, МОНТАЖНИКАМ, КАМЕНЩИКАМ РАБОТОДАТЕЛИ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ОТ 80 ДО 200 ТЫС. РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ

Елена Теленьга отмечает, что в подавляющем большинстве застройщику нужны опытные специалисты. «Поэтому все проводимые сейчас активности в строительной отрасли при взаимодействии с учебными заведениями — большой вклад в "нашего кандидата"»,— говорит эксперт.

СЕГОДНЯ РЫНКУ НУЖНЫ ДРУГИЕ КОМПЕТЕНЦИИ: УМЕНИЕ ПРОСЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ НА ВХОДЕ, СНИЗИТЬ РИСКИ, ПРЕДЛОЖИТЬ АЛЬТЕРНАТИВУ, СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ. В 2021 ГОДУ, ПРИ ИПОТЕКЕ ПОД 2–4%, РАБОТАЛИ ОДНИ МЕХАНИЗМЫ. СЕГОДНЯ ПРИ СТАВКЕ 21% НУЖНЫ СОВСЕМ ДРУГИЕ ПОДХОДЫ И ДРУГОЕ МЫШЛЕНИЕ

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ Елена Теленьга считает, что дефицит кадров в стройотрасли будет расти. «Демографические ямы, геополитические моменты и старение населения — напрямую влияют на кадровый дефицит. Бизнес в России продолжает расти и развиваться, а людского ресурса для этого уже не хватает. Многим компаниям в ближайшее время потребуется привлекать больше сотрудников из других регионов и снижать требования к соискателям. Помимо близкой перспективы решения вопроса, нужно смотреть и в будущее, ради которого уже сейчас реализуются стратегии действий по реализации семейной и демографической политики, которые направлены на сохранение населения страны и повышение рождаемости»,— констатирует руководитель управления персоналом и коммуникацией ГК «Метрикс Development».

В департаменте строительства Краснодарского края говорят, что для решения кадрового вопроса организована комплексная работа по замещению вакантных должностей в отрасли. Ведомство наладило сотрудничество с саморегулируемыми организациями, ассоциацией застройщиков Краснодарского края и Адыгеи, а также строительными компаниями региона. Партнеры информируют о проведении этапов Всероссийской ярмарки трудоустройства и возможностях платформы «Работа России» для поиска сотрудников и размещения актуальных вакансий.

В 2025 году департамент провел встречи с ассоциацией застройщиков при участии потенциальных работодателей. Обсуждались механизмы привлечения трудовых ресурсов в строительные организации региона и взаимодействие образовательных и строительных организаций для сокращения кадровой потребности.

Также налажено сотрудничество с Краснодарским региональным отделением Молодежной общественной организации «Российские студенческие отряды», которая формирует студенческие отряды для круглогодичной работы на строительных объектах.

В апреле 2025 года на базе Кубанского государственного технологического университета прошла встреча с будущими специалистами по теме «Молодежь в стройке: вызовы, возможности, перспективы». По итогам встречи студенческий строительный отряд заключил соглашение о трудоустройстве 20 студентов в Крымске для выполнения земляных работ, армирования, бетонирования, комплексов внешнего благоустройства и погрузо-разгрузочных работ.

«ПАРАЛЛЕЛЬНО МЫ ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ И ФИНАНСОВЫЕ МОДЕЛИ ПРОЕКТОВ, В КОТОРЫХ ИЗНАЧАЛЬНО ПОДОБНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПЕРСОНАЛ НЕ БЫЛИ ЗАЛОЖЕНЫ В ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА»

Департамент взаимодействует с Центром опережающей профессиональной подготовки Краснодарского края для привлечения строительных организаций к участию в мероприятиях по повышению квалификации работников и корректировки образовательных программ.

Строительные организации информируют о возможности участия в национальном проекте «Производительность труда». Реализацию проекта на территории Краснодарского края осуществляет АНО «Региональный центр компетенций». Организация на безвозмездной основе оказывает содействие предприятиям путем разработки мероприятий, направленных на повышение производительности труда и решение кадровых проблем через оценку профессиональных компетенций сотрудников и формирование индивидуальных программ для каждого специалиста.

Мария Корельская говорит, что для привлечения нужных специалистов приходится задействовать все: digital-рекрутинг, реферальные программы и собственные базы: «Параллельно мы вынуждены пересматривать и финансовые модели проектов, в которых изначально подобные затраты на персонал не были заложены в фонд оплаты труда». ■

ИНДЕКС КОНКУРЕНЦИИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, МАЙ 2025 ГОДА

Специализация	hh индекс
Агент по недвижимости	1.2
Геодезист	10.6
Главный инженер проекта	14.9
Брокер	15.9
Слесарь, сантехник	2.6
Руководитель строительного проекта	27.7
Электромонтажник	3.1
Маляр, штукатур	4.4
Сварщик	4.8
Машинист	5.2
Разнорабочий	5.3
Монтажник	6.1
Инженер по охране труда и технике безопасности, инженер-эколог	7.1
Инженер-конструктор, инженер-проектировщик	7.8
Архитектор	8.9
Прораб, мастер СМР	8.9
Инженер ПТО, инженер-сметчик	5.9

Источник: hh.ru

МЕДИАННЫЕ ЗАРПЛАТЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, МАЙ 2025 ГОДА

Специализация	Медиана
Слесарь, сантехник	75 100 руб.
Сварщик	145 600 руб.
Архитектор	100 000 руб.
Машинист	109 700 руб.
Брокер	450 000 руб.
Маляр, штукатур	117 600 руб.
Руководитель проектов	100 000 руб.
Разнорабочий	75 000 руб.
Инженер ПТО, инженер-сметчик	119 600 руб.
Монтажник	99 800 руб.
Инженер по эксплуатации	80 000 руб.
Руководитель строительного проекта	141 000 руб.
Агент по недвижимости	422 800 руб.
Электромонтажник	74 400 руб.
Геодезист	135 100 руб.
Главный инженер проекта	150 000 руб.
Инженер по охране труда и технике безопасности, инженер-эколог	72 600 руб.

По данным HeadHunter Юг

ВЕЧНЫЙ БОЙ ДВУХ СЕГМЕНТОВ

СЕГМЕНТ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЖДЕТ СЕРЬЕЗНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ, КОТОРАЯ УЖЕ НАЧАЛАСЬ. ИЗ-ЗА СУЩЕСТВЕННОГО ДАВЛЕНИЯ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ НА ТРАДИЦИОННЫЙ РИТЕЙЛ И ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ У ПОСЛЕДНИХ СПРОС НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПЛОЩАДИ ЗАМЕТНО МОЖЕТ БЫТЬ СНИЖЕН, А ТОРГОВЫМ ЦЕНТРАМ ПРИДЕТСЯ ПРЕВРАТИТЬСЯ В МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ С РАЗВЛЕКАЮЩЕЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ. К ТАКОМУ ВЫВОДУ ПРИШЛИ УЧАСТНИКИ ПРОХОДИВШЕГО В СЕРЕДИНЕ МАЯ В СОЧИ ФОРУМА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ MALLPIC. ХАЛИЛЬ АМИНОВ

На первый взгляд заявления, мнения и прогнозы относительно обозримого будущего рынка торговой недвижимости на форуме MALLPIC звучали тревожно. Каждый десятый торгцентр в России в ближайшие три года ждет снос или трансформация, поделился с аудиторией своим прогнозом президент Союза торговых центров Булат Шакиров. По его словам, речь идет примерно о 800 объектах по всей стране. Но тревога сменилась объективностью. Тут же спикер успокоил участников форума, уточнив, что «погибнут, безусловно, слабейшие», а именно объекты со старой концепцией. В целом по России сейчас начитывается около 6 тыс. качественных объектов торговой недвижимости.

Конечно, торговые центры, находящиеся в стадии строительства, уже не те: это объекты нового формата, где, вопреки уже устаревшим представлениям, все меньше пространства отдается под ритейл, все больше — под развлечения, заведения общепита и сервисные центры. Однако пока заметного бума открытия новых торгцентров можно не ждать. Как заявил на форуме MALLPIC управляющий партнер консалтинговой компании RRG Денис Колокольников, примерно 30–40% торгцентров из планировавшихся к вводу в России в прошлом и текущем годах сдадут только в 2026 году. По его словам, в первую очередь это связано с высокой ключевой ставкой ЦБ, которая сейчас составляет 21%.

Кроме того, по словам консультанта, в ближайшие годы в России значительно сократится объем строительства новых торгцентров, так как в стране изменилась парадигма потребления и они перестали быть привлекательным объектом инвестирования. Например, в Москве в 2025 году планируется ввод 378 тыс. кв. м торговых площадей, в последующие годы их не будут строить в таком большом количестве, прогнозирует господин Колокольников.

Из-за высокой ключевой ставки российским ритейлерам сейчас сложно открывать большое количество магазинов, считает Мария Кочйигит, гендиректор Nhood — компании, занимающейся управлением торговыми объектами в РФ. Так, например, сеть «Снежная королева», у которой сейчас 125 магазинов по всей стране, пока больше не намерена открывать новые точки продаж, сообщил на одной из сессий в рамках MALLPIC директор департамента недвижимости ритейлера Алексей Фролов. В том числе по этой причине, продолжает госпожа Кочйигит, локальные сети не могут в полной мере заменить ушедшие из страны розничные сети.

РИТЕЙЛЕРЫ НЕ СПЕШАТ ОТКРЫВАТЬ БОЛЬШОЕ ЧИСЛО ОФЛАЙН-МАГАЗИНОВ В РОССИИ НЕ ТОЛЬКО ИЗ-ЗА ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ (ДАЖЕ ЕСЛИ ЕЕ УРОВЕНЬ К КОНЦУ 2025 ГОДА ЗАМЕТНО СНИЗИТСЯ, КАК ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА, ТО ЕДВА ЛИ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕЗКО ИЗМЕНИТСЯ), НО И ИЗ-ЗА СУЩЕСТВЕННОГО ДАВЛЕНИЯ НА ТРАДИЦИОННУЮ ТОРГОВЛЮ СО СТОРОНЫ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ И БУРНОГО РАЗВИТИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Российские фешен-сети, в свою очередь, пытаются выйти на зарубежные рынки. Как сообщила вице-президент Союза торговых центров Наталия Кермедчиева «РИА Новости» в кулуарах MALLPIC, в 2025 году минимум десять ритейлеров из РФ могут выйти на рынок Ближнего Востока, а конкретно — в Арабские Эмираты, Катар, Кувейт, Саудовскую Аравию.

Ритейлеры не спешат открывать большое число офлайн-магазинов в России не только из-за высокой ключевой ставки (даже если ее уровень к концу 2025 года заметно снизится, как прогнозируют эксперты финансового рынка, то едва ли ситуация на рынке розничной торговли резко изменится), но и из-за существенного давления на традиционную торговлю со стороны онлайн-продаж и бурного развития маркетплейсов. По данным IBC Real Estate, по итогам 2024 года объем онлайн-торговли в России достиг 11 трлн руб., что на 39% выше год к году. В 2025 году этот показатель ожидается на уровне 14,2 трлн руб., или на 29% больше по сравнению с прошлым годом.



ФОТО: ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ

ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

ПРИМЕРНО 30–40% ТОРГЦЕНТРОВ ИЗ ПЛАНИРОВАВШИХСЯ К ВВОДУ В РОССИИ В ПРОШЛОМ И ТЕКУЩЕМ ГОДАХ СДАДУТ ТОЛЬКО В 2026 ГОДУ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО СВЯЗАНО С ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКОЙ ЦБ, КОТОРАЯ СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ 21%

Аналитики IBC Real Estate считают, что темпы роста этого онлайн-сегмента в розничной торговле будут постепенно снижаться из-за эффекта высокой базы и увеличения издержек бизнеса на фоне инфляции. В перспективе трех-пяти лет на долю интернет-продаж, возможно, придется 35% общего оборота российского рынка розничной торговли, заявил журналистам в кулуарах MALLPIC замглавы Минпромторга Роман Чекушов.

Однако e-commerce сейчас все равно отъедает у традиционной розницы значительные доли рынка. Это приводит к падению трафика в российских торговых центрах, который за январь—апрель 2025 года, по данным Focus Technologies, сократился на 4,2% год к году, а за последние пять лет — на 25%.

Такая ситуация также не способствует развитию офлайн-магазинов. По итогам 2024 года офлайн-магазины общего профиля потеряли 145,8 млрд руб., следует из данных совместного исследования Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) и «Сбера». Среди отдельных форматов розничной торговли в офлайн-сегменте серьезное падение совокупной выручки по итогам прошлого года было зафиксировано у гипермаркетов — 135,3 млрд руб. У супермаркетов падение составило 51,1 млрд руб.

Российские потребители стараются теперь меньше ходить в магазины за продуктами. Сейчас, по данным АКИТ и «Сбера», на долю продовольствия приходится 17,4% от общего объема онлайн-торговли, чему ожидаемо способствовало развитие доставки. В общей структуре продаж в интернете на мебель и товары для дома приходится 14,6%, на одежду и обувь — 14,4%, на электронику и бытовую технику — 13,8%. Таким образом, офлайн-ритейлу приходится волей-неволей уступать место e-commerce и интегрироваться в этот канал продаж.■

АКСИС ЦЕНТР — ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS

в номинации
«Лучший региональный комплекс апартаментов бизнес-класса»

Жюри оценивали участников по системе Urban Grade — это независимая сертификация качества новостроек.

Проекты проходят проверку по 350 критериям, включая:

- архитектуру и инженерные решения,
- расположение,
- благоустройство,
- инфраструктуру,
- уровень комфорта и сервиса.

Аксис Центр уверенно прошел в финал и стал лидером. Почему?

- Современная архитектура и выразительные фасады
- Апартаменты с премиальным готовым ремонтом
- Инфраструктура под ключ и центр города в шаговой доступности
- Управление и сервис от Station Hotels
- Панорамные виды, приватность, комфорт

ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ URBAN
U
2025



Комплекс, в котором продумана каждая деталь — от технологии строительства до пользовательского опыта

Запишитесь на просмотр и убедитесь сами, почему Аксис Центр выбирают инвесторы и будущие резиденты

Краснодар, Северная, 269/3/ Аэродромная, 2/1
8 800 222 06 55

Реклама. Проектная декларация на сайте наш.дом.рф
застройщик ООО СЗ «Твое место»

ГОРОД НА ОДНУ НОЧЬ

ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА КРАСНОДАР ПОСЕТИЛИ БОЛЕЕ 400 ТЫС. ТУРИСТОВ. ЭТО НА 25% БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2024 ГОДА. ОТЕЛЬЕРЫ СЧИТАЮТ, ЧТО КУБАНСКАЯ СТОЛИЦА ОБЕСПЕЧЕНА СРЕДСТВАМИ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ЛЮБОЙ ВКУС И УРОВЕНЬ ДОХОДА КЛИЕНТОВ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В КРАСНОДАРЕ, КРОМЕ ПАРКА ГАЛИЦКОГО, НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НЕТ НИ ОДНОЙ СЕРЬЕЗНОЙ ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ, РАДИ КОТОРОЙ СТОИЛО БЫ ПОСЕТИТЬ ГОРОД. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



С января по июнь 2025 года туристический поток в Краснодар составил 400 тыс. человек, что на четверть больше, чем год назад. В администрации кубанской столицы сообщили, что пик посещаемости Краснодара приезжими из других населенных пунктов пришелся на январь и май. Порядка 40% туристов ограничились однодневными поездками, двухдневными — около 10%. На майские праздники город принял 90 тыс. человек, что составило 70% от общего числа туристов за месяц. Всего в этом году городские власти ожидают 1,5 млн туристов.

«Ежегодный рост турпотока обусловлен тем, что Краснодар является транзитной точкой для туристов, которые отправляются к морю в сезон отпусков, а также наличием большого числа зеленых зон, набережных, торговых центров, ресторанов и других мест для отдыха с семьей и детьми»,— комментируют в администрации краевого центра.

«ВЫНУЖДЕННАЯ ОСТАНОВКА ПО ПУТИ НА МОРЕ» Вице-президент Ассоциации туроператоров России Сергей Ромашкин в беседе с «G» отметил, что Краснодар обладает значительным туристическим потенциалом благодаря своему расположению, истории, климату и развивающейся инфраструктуре, но в настоящее время он воспринимается как транзитный пункт на пути к морю. В связи с этим, по словам эксперта, туристы редко задерживаются в городе больше чем на сутки. «Фактически это такая вынужденная остановка в длинном пути на море»,— говорит эксперт.

По данным сервиса бронирования отелей и квартир «Твил.ру», Краснодар по итогам июня вошел в десятку самых популярных направлений для путешествий россиян, где бронирования были совершены за один-два дня до начала проживания. В среднем приезжие бронировали номера на двое суток по 3392 руб. за ночь. Это самые короткие уикенды. Далее следуют Москва — трое суток по 4904 руб. за ночь и Санкт-Петербург — четверо суток по 5936 руб. за ночь в среднем.

Также Краснодар вошел в топ-10 самых популярных направлений для бронирования апартаментов в июле 2025 года. На первом месте — Санкт-Петербург с 12% бронирований, на втором — Сочи, на третьем — Москва (8 и 4% бронирований соответственно). Краснодар расположился на девятой строчке рейтинга, однако город лидирует по наименьшему количеству забронированных суток — три ночи по 3659 руб. за сутки (Москва и Казань — четыре ночи, Санкт-Петербург и Калининград — шесть ночей, Кисловодск и Зеленоградск — семь ночей, Сочи и Ялта — восемь ночей).

«На сегодняшний день для проживания гостей в Краснодаре функционирует около 240 коллективных средств размещения. Чтобы увеличить количество номеров для туристов, в 2025–2026 годах в краевой столице планируется открытие двух новых гостиниц»,— сообщили в мэрии краевого центра.

По словам председателя Экспертного совета Ассоциации отельеров АМОС Дмитрия Богданова, сейчас Краснодар не использует свои возможности даже на 10–15%. «А ведь среди потенциальных клиентов — не только Москва, но в первую очередь все жители юга России, а это без малого 20 млн человек»,— говорит эксперт.

Сергей Ромашкин согласен с тем, что главными туристами Краснодара должны стать не приезжие из дальних регионов страны, а именно жители районов и городов Кубани и соседних областей. Вице-президент АТОР отмечает, что транзитные туристы — бесперспективны, поскольку они едут не в Краснодар и у них совершенно иные цели путешествия.

«Надо искать туристов поближе. Краснодар может ориентироваться на гостей из самого края и, например, Ростовской области. На Дону живет свыше 4 млн человек, они тоже должны куда-то ездить, и не только к морю. Обмен поездками есть во всех крупных городах. Москвичи, к примеру, с удовольствием ездят в Петербург, а жители Петербурга — в Москву. Из Москвы мы ездим в Казань, а Казань ездит в Москву и так далее»,— говорит господин Ромашкин.

В сети «Алеан» рассказали «G», что в 2025 году туристический поток в Краснодар остается на том же уровне, что и в 2024-м. По статистике прошлого года, наибольшим спросом пользовались объекты размещения высокого и среднего ценового сегмента, такие как Marriott Krasnodar Hotel 5*, Golden Tulip Hotel 4*, Crowne Plaza Krasnodar 4*, сеть отелей Marton. В этом году эти отели, по информации экспертов, также сохраняют лидирующие позиции по бронированиям. Вместе с тем отмечается рост спроса на объекты с большим спа-комплексом, бассейнами, отели Rimar Hotel Krasnodar 5*, Grand Spa Hotel Avax 4*, Grand Hotel Krasnodar 4*, Park Hotel 4* и др.

«НАДО ИСКАТЬ ТУРИСТОВ ПОБЛИЖЕ. КРАСНОДАР МОЖЕТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ГОСТЕЙ ИЗ САМОГО КРАЯ И, НАПРИМЕР, РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ. НА ДОНУ ЖИВЕТ СВЫШЕ 4 МЛН ЧЕЛОВЕК, ОНИ ТОЖЕ ДОЛЖНЫ КУДА-ТО ЕЗДИТЬ, И НЕ ТОЛЬКО К МОРЮ. ОБМЕН ПОЕЗДКАМИ ЕСТЬ ВО ВСЕХ КРУПНЫХ ГОРОДАХ. МОСКВИЧИ, К ПРИМЕРУ, С УДОВОЛЬСТВИЕМ ЕЗДЯТ В ПЕТЕРБУРГ, А ЖИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА — В МОСКВУ. ИЗ МОСКВЫ МЫ ЕЗДИМ В КАЗАНЬ, А КАЗАНЬ ЕЗДИТ В МОСКВУ И ТАК ДАЛЕЕ»

«В этом году отмечается достаточно высокий спрос на групповые заезды, в основном это группы школьников, спортивные секции, они часто выбирают такие отели, как "Триумф" 4*, Amici Grand Hotel 4*, Marton Palermo 3*. Эти три отеля — абсолютные лидеры по продажам в сегменте групповых бронирований на сегодняшний день. В целом в Краснодаре можно найти средство размещения под любые потребности туриста: много бизнес-отелей с конференц-залами, много отелей с бассейнами, а также много недорогих средств размещения. В этом году ассортимент объектов расширяется за счет апартаментов»,— сообщили в пресс-службе «Алеан».



ФОТО: МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ МЕСТ ПРИТЯЖЕНИЯ ДЛЯ ГОСТЕЙ И ЖИТЕЛЕЙ КУБАНСКОЙ СТОЛИЦЫ — ПАРК «КРАСНОДАР»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ТУРИСТЫ ПРИЕЗЖАЮТ В КРАСНОДАР В СРЕДНЕМ НА ОДИН-ДВА ДНЯ

БЕЗГРАНИЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТОЛИЦЫ ЮГА Сергей Ромашкин считает, что у Краснодара есть огромные возможности для того, чтобы задержать туристов в городе больше, чем на сутки. Здесь, по его словам, есть красивые здания XIX–XX века, знаменитая Шуховская башня, театр драмы, различные музеи и места, связанные с историей казачества.

«Безусловно, у города огромные возможности для событийного туризма. Это и музыкальные фестивали, и спортивные мероприятия, и гастрономические туры, и лучшие рекреационные зоны в стране. Лично я (и это не только мое мнение) считаю парк "Краснодар" лучшим городским парком современной России»,— говорит господин Ромашкин. Также, по словам эксперта, у города есть потенциал для делового и MICE-туризма.

Дмитрий Богданов считает, что жители Краснодара даже не подозревают, какой колоссальный потенциал для развития есть у города. Столица Кубани, по мнению собеседника «G», только начинает задумываться о своей туристической привлекательности.

«Во-первых, многим жителям других регионов и даже других стран просто интересно, как и чем живет столица юга России. Для этого достаточно пройтись по улицам в центре города с интересным рассказчиком, отведать блюда местной кухни, посетить парк Галицкого. Есть поклонники велосипедных прогулок — для них стоит готовить отдельную программу. Кому-то привычнее воспринимать город через музыку, а кому-то — через гастрономические изыски. Поэтому, я считаю, в Краснодаре поле для деятельности турфирм, экскурсоводов и гидов — невероятно большое»,— рассуждает Дмитрий Богданов.

Он также отмечает огромный потенциал кубанской столицы в плане событийного туризма — фестивалей, рок-концертов, спортивных и культурных событий, а также мероприятий бизнес-направленности (выставок, форумов, конференций, воркшопов). Медицинский туризм, по мнению господина Богданова,— еще одно важное направление для повышения турпотока в Краснодар, где в наличии имеются зарекомендовавшие себя на всю страну лечебные организации.

Кроме того, эксперт указывает на направление образовательного туризма, актуального как для молодежи, так и для представителей различных сфер бизнеса. «Если в Сочи стоило бы создать национальный центр курортологии, то в Краснодаре — что-то в аграрном направлении, в сфере строительства, общественного питания, медицины, культуры или спорта»,— говорит председатель Экспертного совета Ассоциации отельеров АМОС.

«СЕГОДНЯ КРАСНОДАР ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ МЕСТО В РОССИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ЧЕЛОВЕКА, НО ВРЕМЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ИЗ КРАСНОДАРА МОЖНО ПОПЫТАТЬСЯ СДЕЛАТЬ ПОДОБИЕ МИЛАНА»

Координатор общественного движения «Помоги городу» Елена Шувалова констатирует, что Краснодар никогда не был туристическим городом и в настоящее время проигрывает в плане привлекательности Воронежу и Ростову-на-Дону. По мнению общественницы, преимущество кубанской столицы перед другими южными городами — большое количество торговых центров, которые могли бы привлекать гостей из других регионов показами мод или распродажами.

«Сегодня Краснодар занимает первое место в России по количеству качественных торговых площадей на человека, но время торговых центров уходит в прошлое. Тем не менее из Краснодара можно попытаться сделать подобие Милана»,— говорит госпожа Шувалова.

Глава общественного движения «Транспортная реформа» Марина Репещук считает, что в городе, где более ста лет курсируют трамваи, просто необходим транспортный музей. На его площадке, по мнению общественницы, можно было бы проводить различные фестивали, а кроме того, делать так, чтобы выставочный подвижной состав электротранспорта был на ходу и имел возможность совершать выезды по городу на экскурсии, как это происходит в ряде других городов.

«В Краснодаре иногда такое практикуется. Причем во время выездов проводятся не только экскурсии, но и театрализованные представления, где декорациями становятся пейзажи города. Я думаю, что если это организовать на постоянной основе, то такая активность может стать изюминкой города и будет привлекать гостей из других регионов»,— говорит госпожа Репещук.

По ее словам, сейчас внимание туристов акцентируется на том, что Краснодар — столица казачьего региона, но не стоит забывать о том, что в городском парке сохранились еще захоронения древних скифов и сарматов.

«ЭТИМ НИКТО СЕРЬЕЗНО НЕ ЗАНИМАЕТСЯ» Заслуженный экономист Кубани, доктор экономических наук, профессор Александр Полиди считает, что единственный на сегодня объект, который определяет туристическую привлекательность Краснодара на федеральном уровне,— парк Галицкого. И именно благодаря ему, по словам профессора, город стал интересен для туристов, пусть даже для тех, кто приезжает с однодневными визитами.

«Еще один знаковый объект, который бы мог сделать город привлекательным,— улица Красная в ее пешеходной версии. Но таковой она быть перестала, поэтому на сегодняшний день, кроме парка Галицкого, в Краснодаре ничего больше не привлекает массового туриста. Но в то же время мы видим, что в год через город проезжает как минимум 16 млн человек. Это люди, которые определяют туристический потенциал Краснодара. И если бы мы имели какую-то внятную политику событий, это сделало бы город гораздо более привлекательным для гостей. Например, если посмотреть на Москву, Санкт-Петербург или Казань, то в этих городах есть календарь фестивалей и различных событий, которые притягивают людей на несколько дней, а то и на неделю. У нас это отсутствует»,— говорит господин Полиди.

Он вспоминает, что раньше в Краснодаре были различные событийные бренды — фестивали «Стереопикник», Geek Picnic, гастрофестиваль Gastreet и другие. Все это, по словам профессора Полиди, утрачено и событийный туризм в городе находится на нулевом уровне.

«Этим никто серьезно не занимается. Ни у кого из чиновников нет соответствующего KPI, и это приводит к тому, что даже тот бизнес, который готов бы сделать яркие события и фестивали, не делает этого, потому что его в лучшем случае — не поддерживают, а, как правило, бьют по рукам и всячески осаживают. Приведу пример: у нас есть хорошее беговое сообщество с приличной историей забегов, которые привлекали в Краснодар до 40 тыс. человек со всей страны. Это создавало хорошую экономику и могло бы стать тем самым спортивным якорем, который бы привлекал в город туризм, но сегодня все делается так, чтобы этих забегов не было. А если посмотреть на международную практику, то ультрамарафон Comrades в Южной Африке собирает 50 тыс. участников и 3 млн зрителей, а праздник "Фальяс" в Валенсии привлекает 5 млн туристов. У нас этого нет не только на практике, но и в головах тех, у кого это должно быть. Именно поэтому мы имеем то, что имеем»,— говорит Александр Полиди.

С ним согласен Сергей Ромашкин, отмечающий отсутствие у Краснодара внятного плана по продвижению. «Понятно, что продвижение стоит денег, но эти деньги надо запланировать и с умом потратить. Для этого есть мировой опыт, и даже российский аналог мировых шоу "Орел или решка" может создать Краснодару образ привлекательного современного города с туристическими возможностями, чтобы показать это всей стране, а прежде всего, как я уже сказал, своим соседям. Это позволило бы в первый же год привлечь необходимое количество туристов»,— рассказывает вице-президент АТОР.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ОТСУТСТВИЕ У КРАСНОДАРА КАЧЕСТВЕННОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Дмитрий Богданов также отмечает отсутствие у Краснодара туристического маркетинга. «Если бы дать туристам хоть чуточку информации о том, чем интересна столица Кубани и зачем в ней делать остановку, ситуация бы улучшилась»,— говорит эксперт.

«ЦИФРЫ — НЕ ТО, ЧЕМ НУЖНО ГОРДИТЬСЯ» Председатель кубанской «Опоры России» Даниэль Башмаков уверен, что у краснодарских властей не получится сделать город привлекательным для приезжих без активного взаимодействия с малым бизнесом. По его мнению, необходимо развивать локальные бренды, помогать работать с туристами фермерам, ремесленникам и местным кафе. Кроме того, считает эксперт, следует обратить серьезное внимание на навигацию и сервис — установить QR-коды и мультиязычные таблички на интересных объектах, поддерживать бесплатный Wi-Fi в центре города, а также в парках и на набережной.

«Прямо сейчас можно провести аудит всех туристических точек и составить официальный гид Краснодара (в PDF, приложении и на сайте). Можно запустить парочку новых уличных фестивалей и обеспечить им федеральную рекламу. Нужно уже начать реконструкцию и благоустройство набережной и ключевых улиц Краснодара. Неплохо бы внедрить систему городских туристических маршрутов с понятной навигацией и заложить в бюджете средства на медийные кампании, работу с блогерами и коллаборации с туроператорами. Малый бизнес можно стимулировать грантами и предоставлением бесплатных точек для открытия локальных кафе и сувенирных лавок»,— рассуждает господин Башмаков.

«У НАС МАЛО УНИКАЛЬНЫХ МУЗЕЕВ И ФЛАГМАНСКИХ ОБЪЕКТОВ. НЕТ "ВИЗИТКИ" ТИПА КРУПНОГО СОВРЕМЕННОГО МУЗЕЯ, КАК В КАЗАНИ И ДРУГИХ ГОРОДАХ. А ЧТО ДО СЕРВИСА, ТО ОН ЧАСТО НЕ ДОТЯГИВАЕТ И ДО ТРЕБОВАНИЙ ОБЫЧНЫХ ТУРИСТОВ. КРОМЕ ТОГО, НЕ ХВАТАЕТ СРЕДНЕБЮДЖЕТНЫХ ЧИСТЫХ ОТЕЛЕЙ И ХОСТЕЛОВ С СОВРЕМЕННЫМ СЕРВИСОМ»

По его мнению, сегодня Краснодар не продает себя как самостоятельный курорт или культурный центр. Для большинства россиян — это не более чем «остановка перед морем», считает председатель кубанской «Опоры». Он также отмечает слабую инфраструктуру для пешего и велотуризма в городе, нехватку длинных пешеходных улиц и безопасных велодорожек, многочасовые пробки и проблемы с парковкой, что отталкивает туристов на автомобилях.

«У нас мало уникальных музеев и флагманских объектов. Нет "визитки" типа крупного современного музея, как в Казани и других городах. А что до сервиса, то он часто не дотягивает и до требований обычных туристов. Кроме того, не хватает среднебюджетных чистых отелей и хостелов с современным сервисом»,— резюмирует Даниэль Башмаков.

По мнению Александра Полиди, планы города принять в этом году 1,5 млн туристов — это, конечно, прогресс, но совсем не то, чем нужно гордиться. Краснодар, по словам экономиста, способен принимать в год как минимум 9–10 млн гостей, а средняя продолжительность их пребывания в городе может быть три-четыре дня.

«Поскольку у города нет знаковых архитектурных локаций и других визуальных якорей помимо парка Галицкого, ставка может быть только на событийный и развлекательный туризм. Это может быть какой-то серьезный парк развлечений. Сейчас этим не занимаются, поэтому даже анонсируемое в прессе появление некого городского событийного пространства на улице Обрывной — ничего не меняет, там ничего не происходит»,— подытожил профессор.

«РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КРАСНОДАРА ПРЕЖДЕ ВСЕГО ТОРМОЗИТ ПЛОХАЯ УЛИЧНО-ДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И НЕКАЧЕСТВЕННЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ»

Елена Шувалова рассказывает, что не так давно краснодарские общественники помогали фонду Потанина проводить исследование культурного облика крупных городов России. В рамках исследования составлялась карта, на которую наносились события федерального масштаба, ради которых стоит приехать в тот или иной город. В Краснодаре, по словам общественницы, в настоящее время нет ни одного крупного события, привлекательного для туристов.

МЕСТНЫЕ ТУРИСТАМ НЕ РАДЫ Общественники считают, что у Краснодара большое количество внутренних проблем, не решив которые, преждевременно говорить о туристической привлекательности города. Елена Шувалова, например, констатирует, что у жаркого южного Краснодара до сих пор нет хорошей протяженной набережной, в городе нельзя купаться ни в одном из водоемов, нет хороших пешеходных связей между зелеными зонами, что делает очень низкой проницаемость города.

«У Краснодара есть Карасунские пруды. Этот экологический объект мог бы стать зеленой туристической хордой города, если его правильно связать пешеходными зонами. Но, к сожалению, разговоры о создании там линейного парка пока ничем не закончились. В Краснодаре нельзя купаться ни в одном из водоемов, что для южного жаркого города, конечно, нонсенс, но запрет на купание в городских водных объектах связан с бактериальным заражением — фекальная канализация уходит в водоемы. В Краснодаре нет аквапарка, поэтому многие ездят за этим в Ростов. Я считаю, что нужно работать над очисткой водоемов и над созданием новых водных объектов, и не только для туристов, но в первую очередь для самих жителей города, которые изнывают от жары. А я напомню, что за последние 10 лет средняя температура в Краснодаре увеличилась на девять градусов»,— говорит госпожа Шувалова.

По мнению Марины Репещук, развитие туристического потенциала Краснодара прежде всего тормозит плохая улично-дорожная инфраструктура и некачественный общественный транспорт. Туристам, считает общественница, попросту сложно передвигаться по городу, и это отталкивает их от повторного посещения столицы Кубани. «Если резюмировать, у нас в городе есть три большие проблемы, серьезно омрачающие туристическую привлекательность: это дороги, общественный транспорт и общественные туалеты. О последней проблеме почему-то мало говорят, но она тоже имеет место быть»,— рассказывает общественница.

Елена Шувалова отмечает, что сами жители Краснодара не хотели бы, чтобы город, в котором они живут, становился центром притяжения туристов. «Если мы, не решив проблемы с транспортной инфраструктурой, не запустив городскую электричку, не выпустив на линии качественные большие автобусы с кондиционерами, не расширив трамвайную сеть, начнем массово привлекать туристов, думаю, им здесь никто рад точно не будет»,— заключила общественница. ■

ФЕСТИВАЛЬ ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Лучшие места Кубани для туров выходного дня в августе

Краснодарский край — настоящая жемчужина российского юга, куда ежегодно устремляются тысячи туристов, желающих насладиться теплым морем, солнцем и уникальной природой. Август на Кубани особенно притягателен ясной погодой, когда практически нет дождей, а также живописными пейзажами и множеством возможностей для разнообразного отдыха.

В Краснодарском крае есть богатый выбор экскурсионных маршрутов на любой вкус и кошелек. Во время тура выходного дня можно познакомиться с историей региона, посетить древние города и хозяйства местных фермеров, полюбоваться величественными горами и водопадами. Здесь каждый найдет занятие по душе: любители водных видов спорта смогут заняться серфингом, дайвингом или катанием на яхте, поклонники экстрима оценят возможность покорить горные вершины или отправиться в поход по заповедникам края, а семьи с детьми насладятся парками, где для юных гостей регулярно организуют множество активностей и мастер-классов. Посещение интересных мест во время тура выходного дня так приятно завершить купанием в море и отдыхом под лучами ласкового вечернего солнца.



ФОТО: МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Анапе есть множество интересных мест для посещения во время тура выходного дня: туристические комплексы, аквапарки, музеи, фермерские хозяйства и др.

Кабардинка

Кабардинка — небольшой курортный поселок на побережье Черного моря, расположенный между Геленджиком и Новороссийском. Это идеальное место для тех, кто хочет провести день вдали от суеты крупных городов, насладиться морским воздухом и увидеть уникальные достопримечательности.

В Кабардинке уже более 20 лет развивается культурный центр, занимающий около двух гектаров земли. Этот парк объединяет архитектуру разных эпох и стилей с ландшафтным дизайном, создавая вдохновляющую творческую атмосферу. В центре находится ботанический сад с тысячами видов растений и десятками архитектурных объектов.

Создатель центра вдохновился словами Николая Гоголя: «Архитектура — тоже летопись мира, она говорит тогда, когда молчат и песни, и предания». На небольшой территории представлены здания, воссоздающие эпохи от Древнего Египта до модерна XX века. Гости могут увидеть античные сооружения, средневековые башни, ансамбли, отражающие зодчество Кавказа и исламскую архитектуру.

Музеи с богатыми коллекциями экспонатов, театр, где регулярно проходят концерты, фестивали и представления, дом искусств с разнообразными выставочными залами — даже если вы уже бывали здесь, посетив это место снова, вы непременно откроете для себя что-то новое.

Сравнительно недавно в Кабардинке появилось и другое место притяжения для туристов — парк стекла. Он расположен в удивительно красивом месте: на утесе, с которого открывается живописный вид на Цемесскую бухту. Здесь круглый год не увядают цветы и порхают бабочки, созданные из стекла умелыми руками мастеров. Нарциссы, розы, лилии, тюльпаны, гладиолусы рассыпаны среди живых растений, украшают качели и оригинальные фотозоны.

«При определенной температуре стекло становится мягким и податливым, как пластилин. Мы используем уникальную технику, позволяющую создать практически живой цветок, максимально похожий на природный»,— рассказывают сотрудники парка. Рукотворная красота встречает гостей уже на входе, который представляет собой небольшой тоннель, где сверху свисают большие разноцветные стеклянные то ли бутоны, то ли сказочные солнца — кому что подскажет воображение.

В парке очень приятно находиться. Места отдыха и прогулочные зоны расположены у самого обрыва, можно удобно устроиться на лежаке в виде сердца, покачаться на качелях или посидеть в арт-зоне за столиком, наслаждаясь чудесным видом на море и тишиной.

Каждый час в парке проходят экскурсии, во время которых гостям рассказывают об истории ремесла, разных техниках создания изделий из стекла и показывают процесс работы мастера в огне.

Еще больше погрузиться в творческую атмосферу можно на мастер-классах, где собирают цветы из стеклянных лепестков, делают авторские магниты и многое другое. Ну и конечно же, здесь много экспонатов из стекла: целые дома и изящные статуэтки, букеты, украшения, вазочки, некоторые можно приобрести на память или чтобы привезти из путешествия оригинальный подарок родным и друзьям.

Завершите свой день прогулкой вдоль моря. Наблюдение за закатом солнца над водной гладью станет прекрасным финалом вашего путешествия. Вы можете арендовать лодку или катамаран и отправиться на прогулку по акватории, наслаждаясь красотой природы.

Анапа

Множество интересных мест, где можно комфортно провести выходные, есть в Анапе. Здесь достаточно локаций для незабываемого путешествия, наполненного разнообразными впечатлениями.

Насладиться тишиной и пением птиц вдали от шумного города можно в агротуристическом комплексе, расположенном на высоте 240 м над уровнем моря. Современные уютные домики теряются в дубовой роще на склоне горы. Коттеджи построены из кедра, специально привезенного из Сибири. Номера наполняет аромат хвои.

Первое, что привлекает внимание при входе на территорию комплекса, бассейн с подсветкой. Это самое высокое здесь место, а потому наслаждаться умиротворяющими видами моря и гор можно прямо из бассейна, что в разы усиливает расслабляющий эффект от водных процедур. Для фотосессии бассейн можно не покидать — на фоне пейзажа получаются очень красивые и оригинальные фотографии. Визуальный эффект такой, что кажется, будто бассейн расположен на большой высоте у самого обрыва!

Рядом находится кафе с витражной верандой, где всегда можно полакомиться вкусными блинчиками и даже отведать изысканные блюда из улиток. К слову, улиточная ферма находится здесь же. Во время экскурсии хозяева рассказывают гостям интереснейшие факты из жизни улиток, особенностях их разведения и обработки для употребления в пищу.

А еще здесь есть кедровая баня на дровах. «Банный чан с температурой воды 37–40 °C позволит получить удовольствие от банных процедур даже в непогоду. Обливное устройство «тропический ливень» взбодрит и подарит ощущение купания под горным водопадом. Мы позаботились о вениках, натуральных эфирных маслах, и ароматном травяном чае»,— говорится на сайте агротуристического комплекса. Прекрасно провести время с друзьями и близкими можно в уютных мангальных зонах с удобной террасной мебелью.

Совершите увлекательное путешествие по страницам истории виноградарства и виноделия на анапских землях, посетив греческое подворье в поселке Витязево. На семейном предприятии хранят традиции производства напитков понтийских греков, переселившихся из Малой Азии на Черноморское побережье в середине XIX века.

Во время экскурсии гостям рассказывают об особенностях производства местной продукции, знакомят с историческими артефактами, найденными при закладке виноградников, среди которых античные и средневековые амфоры, уникальная фреска V–VI вв. с изображением святого Георгия и архангелов Михаила и Гавриила, монеты разных времен, раритетная мебель и даже фортепиано. Его отреставрировали, и теперь гостей, которых потчуют угощениями от местных фермеров, встречают еще и живой музыкой.

Винодельня построена еще 1857 году. С тех пор сохранился погреб, расположенный на нескольких метрах под землей — место, где получаются очень атмосферные фотографии. Впечатляет и главное здание завода с колоннами, напоминающее театр, а благоустроенный двор, утопающий в зелени,— прекрасное место для проведения семейных и других праздников.

Абрау-Дюрсо

Август также идеален для посещения курортного поселка Абрау-Дюрсо. Винодельческое хозяйство, основанное здесь императором Александром II, стало одним из самых известных в мире. Гости могут узнать о его истории и развитии во время экскурсии под руководством гида. Туристы посещают тоннели, где напитки настаиваются в бочках, и производственные цеха.

В Абрау-Дюрсо сочетаются традиции и современные технологии. Гостям предлагают встретиться с голограммой князя Льва Голицына и прогуляться по галерее света, где показывают историю виноградарства с помощью аудиовизуальных инсталляций. До конца октября по вечерам можно бесплатно наслаждаться световизуальным шоу фонтанов на озере.

Летом здесь проходят яркие события. К примеру, в июне в Абрау-Дюрсо состоялся экофестиваль, собравший около трех тысяч поклонников йога-практик со всей России. Йога на сапах, йога в гамах, разнообразные практики под руководством именитых мастеров — за короткие три дня туристы, многие из которых приехали целыми семьями, спешили успеть посетить как можно больше мероприятий. По вечерам проходили концерты и народные гулянья с хороводами и играми.

Большим интересом пользовалась продукция, представленная в экомаркете: дизайнерская одежда для занятий йогой и спортом, украшения и домашняя утварь ручной работы.

Очередное яркое событие состоится на курорте уже в первых числах августа. Море эмоций и незабываемых впечатлений можно получить, посетив традиционный музыкальный фестиваль. Для гостей выступят известные артисты. Невероятная атмосфера и прекрасное настроение гарантированы!

Департамент информационной политики Краснодарского края

УДАР НИЖЕ ПОЯСА

Что нужно знать об инфекциях, передающихся половым путем

По итогам 2024 года в Краснодарском крае было зарегистрировано 2,7 тыс. случаев заболеваний инфекциями, передающимися половым путем (ИППП). Например, в Сочи в прошлом году зафиксировали 329 случаев заболевания сифилисом. Также на курорте фиксировали случаи гонореи, трихомониаза, хламидиоза, урогенитального герпеса. Тестирование на ИППП в 2024 году прошли 62,5 тыс. жителей города-курорта. Такие данные приводит пресс-служба министерства здравоохранения региона. Специалисты Клинического кожно-венерологического диспансера минздрава Краснодарского края рассказали о профилактике, диагностике таких заболеваний, а также о том, почему ни в коем случае нельзя заниматься их самолечением.

Невидимые враги

По данным Всемирной организации здравоохранения на 2025 год, в мире ежедневно происходит более 1 млн случаев заражения заболеваниями, передаваемыми половым путем, большинство из которых в настоящее время протекают бессимптомно. Такие болезни напрямую сказываются на репродуктивном здоровье людей, приводят к стигматизации, бесплодию, онкологическим заболеваниям и осложнениям в период беременности, а также повышают риск ВИЧ-инфекции. По данным ВОЗ, каждый год в мире регистрируется более 340 млн новых случаев заражения среди людей в возрасте 15–49 лет. Одним из самых распространенных заболеваний, передающихся половым путем, во всем мире является вирус папилломы человека (ВПЧ). В мире зарегистрировано более 600 млн случаев этого заболевания.

Врачи отмечают, что инфекции могут протекать как в острой, так и в хронической форме. Часто фиксируются случаи, когда инфекция протекала в течение нескольких месяцев бессимптомно и проявилась только при ослаблении иммунной защиты инфицированных пациентов.

По оценкам специалистов, на Кубани, как и по России в целом, в последние годы наблюдается достаточно напряженная ситуация с сифилисом. Среди венерических заболеваний сифилис занимает одно из первых мест. Кроме того, довольно распространен урогенитальный хламидиоз, есть тенденция к росту вирусных венерических инфекций.

У данных инфекций есть скрытые периоды развития — в первую очередь это относится к сифилису, который может незаметно для пациента развиваться в человеческом организме несколько лет. Болезнь поражает многие органы и системы организма. Трихомонадная инфекция больше привязана к мочеполовой системе человека. Несмотря на то, что возбудитель этого заболевания относится к простейшим, вместе с ним в человеческий организм могут проникнуть и другие возбудители заболеваний, передающиеся половым путем.

Вирусные венерические инфекции, такие как герпес и бородавки, тоже способны длительное время «жить» в организме.



ФОТО: FREEPIK.COM

Современные методы диагностики инфекций, передающихся половых путем, достаточно эффективны. Но назначать такие исследования должен только квалифицированный врач-дерматовенеролог

При этом герпес может часто рецидивировать, а папилломавирусная инфекция — ассоциироваться с онкологическими заболеваниями.

Когда диагностика имеет значение

Как рассказал заместитель главного врача по ОМР Клинического кожно-венерологического диспансера Алексей Лобачев, заболеваниям, передающимся половым путем, чаще всего подвержены люди в возрасте 20–35 лет — в самом активном с точки зрения половой жизни возрасте. Однако отмечаются отдельные случаи заболеваний как со стороны подростков, так и людей пожилого возраста.

В Краснодарском крае на показатели заболеваемости влияет большой миграционный приток как из других регионов России, так и из-за рубежа. На эти показатели также оказывает влияние большой приток туристов в высокий сезон. В курортных городах, таких как Анапа, Сочи, Новороссийск, заболеваемость всегда выше, чем, например, в Краснодаре.

89,6 *случая на 100 тысяч населения составил суммарный показатель заболеваемости ИППП в России в 2024 году*

По данным Минздрава РФ

«Сифилис и гонорея являются социально значимыми заболеваниями, которые в первую очередь зависят от социальных факторов. В крае также встречаются такие половые инфекции, как уреаплазмоз, микоплазмоз, хламидиоз, трихомониаз, урогенитальные бородавки. За первое полугодие 2025 года по сифилису и гонорее в крае наблюдается некоторое снижение заболеваемости — примерно на 10%»,— отмечает Алексей Лобачев.

Важная роль в лечении ИППП отводится лабораторной диагностике. Однако определять необходимые исследования, трактовать их результаты и назначать нужное лечение может только врач-дерматовенеролог. В Краснодарском крае хорошо налажена система лабораторной диагностики, которая позволяет проводить скрининг и диагностировать не только манифестные, но и латентные формы заболеваний. В частности, такие обследования проводят во время профосмотров и диспансеризации.

Современные методы диагностики ИППП достаточно эффективны и включают в себя микроскопическое исследование, посев (культуральный метод), ПЦР (полимеразная цепная реакция), ИФА (иммуноферментный анализ). Методы исследования определяются врачом, исходя из анамнеза и конкретных жалоб пациентов.

Как отмечает Алексей Лобачев, при отсутствии диагностики и своевременного лечения результатом могут стать как воспалительные заболевания органов малого таза, в том числе приводящие к импотенции и бесплодию, так и поражение целого ряда внутренних органов и жизненно важных систем организма. Иногда — необратимые.

Лечить может только врач

Наряду с эффективной диагностикой ИППП врачи-дерматовенерологи назначают и современное лечение. Как рассказал Алексей Лобачев, сегодня все больше появляется новых антибиотиков, противовирусных препаратов для лечения ИППП. Увеличивается спектр активности таких препаратов, появились средства, которые больше не требуют стационарного лечения. Если ранее пациенты, больные сифилисом, должны были лечиться в стационаре и им требовались многократные инъекции круглосуточно, то сегодня пациента с таким заболеванием госпитализировать необязательно. Все необходимые процедуры можно получить в условиях дневного стационара или амбулаторного лечения. Лечение проводится по клиническим рекомендациям Российского общества дерматовенерологов и врачей-косметологов по каждой такой патологии с учетом индивидуальных особенностей организма пациента и возможной непереносимости конкретных препаратов.

С учетом большого перечня фармакологических препаратов врачи отмечают устойчивость возбудителей заболеваний к некоторым антибиотикам. «В настоящее время мы участвуем в проекте, в рамках которого проводим лабораторную диагностику и исследования устойчивости к антибиотикам возбудителей заболеваний для центрального института дерматовенерологии и косметологии в городе Москве на предмет региональных особенностей возбудителей ИППП»,— рассказал Алексей Лобачев.

Впрочем, главное — это профилактика таких заболеваний. Как отмечает Алексей Лобачев, прежде всего нужно тщательно выбирать половых партнеров, использовать контрацептивы, не вступать в интимную близость в состоянии алкогольного или наркотического опьянения. Ни в коем случае не заниматься самодиагностикой и самолечением. При первых симптомах или даже при подозрениях на наличие заболевания непосредственно обращаться к врачу-дерматовенерологу. Спектр обследования и выбор метода лечения может определять только квалифицированный врач.

Какова ситуация с ИППП в мире

В 2022 году государства — члены ВОЗ поставили цель: сократить ежегодное число случаев заражения сифилисом среди взрослых в 10 раз к 2030 году: с 7,1 млн до 0,71 млн. Однако количество новых случаев сифилиса среди людей в возрасте 15–49 лет лишь растет: в 2022 году оно увеличилось на более чем 1 млн в 2022 году и, по данным на 2024 год, составляет 8 млн. В 2022 году от сифилиса скончались 230 тыс. человек. ВОЗ также отмечает рост заболеваемости сифилисом у беременных женщин (1,1 млн) и врожденным сифилисом (523 случая на 100 тыс. новорожденных в год) во время пандемии COVID-19.

Эксперты также выявили распространение гонореи с множественной лекарственной устойчивостью: в 2023 году из 87 стран, в которых проводилось исследование, в девяти отмечен рост уровня резистентности гонореи к цефтриаксону.

Кроме того, эксперты ВОЗ отмечают не вполне удовлетворительную ситуацию по ВИЧ и гепатиту. Так, в 2022 году было выявлено 1,2 млн новых случаев гепатита В и около 1 млн — гепатита С. Расчетное число смертей от вирусных гепатитов выросло с 1,1 млн в 2019 году до 1,3 млн в 2022-м. Хотя число новых случаев ВИЧ и сократилось с 1,5 млн в 2020 году до 1,3 млн в 2022-м, смертность остается высокой. В 2022 году в связи с ВИЧ умерло 630 тыс. человек, из них 13% — дети младше 15 лет.

По данным доклада ВОЗ «Реализация глобальных стратегий сектора здравоохранения по ВИЧ, вирусному гепатиту и инфекциям, передающимся половым путем»

Департамент информационной политики Краснодарского края

WMT
клиника
высоких
технологий

ЛЕЧЕНИЕ
АДЕНОМЫ ПРОСТАТЫ



БЕЗ ОПЕРАЦИИ*

ЗА 15 МИНУТ

БЕЗ НАРКОЗА

WMTMed.ru

8 (861) 203-33-82

* Манипуляция с применением седации со средней длительностью 15 минут

РЕКЛАМА. ООО КДЦ «ПЕРСОНА-МЕД». ЛИЦЕНЗИЯ ЛО41-01126-23/00337687 ОТ 23.12.2019 Г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

CHATEAU TAMAGNE

• ЦЕНТР ЭНОЛОГИИ •







Познавай.
Вдохновляйся.
Люби.





Центр энологии Chateau Tamagne — мощный винодельческий центр и уникальный туристический объект. Это единство стиля, современных технологий и лучших традиций Таманского полуострова. Вы прогуляетесь по масштабному производству и узнаете, как создаются одни из самых популярных российских вин.

Центр энологии Chateau Tamagne попадает в самое сердце и остается в нем навсегда.

Краснодарский край, ст. Тамань, ул. Карла Маркса, 1
8 (989) 839-57-00, chateautamagne.ru

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГО
ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ 18+

ПРОСТОРЫ
КРЫМА

+7 (365) 627-77-90
просторыкрыма.рф

1,5 % жить у моря

с семейной ипотекой



Реклама. Федеральный закон № 214. Застройщик — общество с ограниченной ответственностью «СЗ „Просторы Крыма“». Проектная декларация опубликована на сайте наш.дом.рф. Не является публичной офертой. Полная стоимость кредита: от 4,5 % до 9,982 %. Ипотека с государственной поддержкой предоставляется семьям с одним ребенком до 6 лет, с двумя и более детьми младше 18 лет, а также семьям с ребенком-инвалидом. Период действия программы — до 31 декабря 2030 года. Минимальная сумма кредита — 300 000 рублей, максимальная — 6 000 000 рублей. Срок кредитования — от 12 месяцев до 30 лет. Первоначальный взнос — от 20,1 %. Ипотеку предоставляет публичное акционерное общество Сбербанк, генеральная лицензия № 1481 от 11.09.2015. Полные условия ипотечного кредитования — на сайте sberbank.ru. Подробности — в отделе продаж.
*Рядом Черное море — 1 400 метров, Азовское море — 25 км.

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ. ИЗУЧИТЕ ВСЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТА (ЗАЙМА).

СОБРАНИЕ

ДОМ-РЕЗИДЕНЦИЯ

САМЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ЭЛИТ-КЛАССА РОССИИ

ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ URBAN U 2025

Реклама

ул. Социалистическая, 118

8 (863) 204-61-89

dom-sobranie.ru

Подробности по QR-коду

Застройщик ООО «СЗ «Альянс Групп». Проектная декларация на сайте: наш.дом.рф. Подробная информация: alyance-group.ru.
* Победитель в номинации «Самый инвестиционно-привлекательный проект премиум- и элит-класса» по версии URBAN 2025

АЛЬЯНС
группа компаний