

Издаётся  
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

# Строительная газета

100 лет

ГЛАВНЫЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР



МИНСТРОЯ  
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№40 (10817) 18 октября 2024

## Серьезные амбиции

Новые возможности  
и перспективы на земельном  
рынке Москвы

Беседовал Сергей ВЕРШИНИН

Густонаселенная Москва в последние годы испытывает дефицит свободных земельных участков, однако городские программы, в том числе комплексного развития территорий (КРТ) и реновации, открывают новые перспективы для девелоперов. В эксклюзивном интервью для «Строительной газеты» директор департамента земельных проектов NF Group Максим ЧЕРНЯДЬЕВ рассказал о рекордно высокой активности региональных застройщиков в столице, о том, как городские программы влияют на рынок жилой и коммерческой недвижимости, а также о том, какие проекты сегодня наиболее востребованы.



Максим Александрович, оцените текущий спрос на земельные участки в Москве и факторы, воздействующие на его динамику.

Спрос на земельные участки в Москве стабильно высокий, несмотря на ограниченный объем свободных территорий. Основными факторами, влияющими на его динамику, являются активное развитие жилого и коммерческого строительства, программ реновации и КРТ, а также то, что столичный рынок — по-прежнему самый рентабельный для девелоперов.

Каких изменений на рынке земельных участков Москвы можно ожидать в ближайшие годы в связи с программой КРТ?

Программа КРТ значительно изменит рынок земельных участков. Реорганизация промышленных зон и неэффективно используемых территорий позволит задействовать земли, которые ранее не были доступны для застройки. Это откроет новые возможности для девелоперов как в сегменте строительства жилья, так и в создании мест приложения труда. Также программа будет способствовать уплотнению застройки, что увеличит предложение и улучшит инфраструктуру в ряде районов.

с. 10

## Кому нужна поддержка

Подготовка «дорожной карты»  
развития лифтовой отрасли



Оксана САМБОРСКАЯ

«Согласно статистике, самый популярный вид транспорта в мире — это лифт!» — такой фразой было ознаменовано официальное открытие выставки «Лифт Экспо. Москва 2024».

Президент Евразийской лифтовой ассоциации Олег Никандров в приветственной речи отметил, что основная задача новой выставки — объединить представителей государственного сектора с производителями на одной площадке в конструктивном диалоге.

Началось общение с пленарной сессии «Глобальное видение возрождения отрасли. От диалога к взаимодействию». Основной вопрос, и ставший темой сессии, — «дорожная карта» развития отрасли, которая в ближайшее время должна быть подписана в правительстве, модернизация и замена лифтового парка жилищного фонда.

Первый заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Александр Ломакин напомнил, что сегодня в стране установлено и работает 575 тыс. лифтов, из которых 64 тыс. подходят к завершению своего срока эксплуатации. «Мы понимаем, что те инструменты финансирования, которые есть на сегодняшний день, надо дополнять, масштабировать для того, чтобы замену лифтов осуществлять более ускоренными темпами», — сказал Александр Ломакин.

Ряд финансовых инструментов поддержки и ускорения процедуры замены лифтового оборудования, вышедшего из строя, предусмотрен в рамках формирования нового нацпроекта «Инфраструктура для жизни». В частности, предлагается в рамках списания бюджетных кредитов позволить регионам направлять денежные средства как раз на дофинансирование этой программы. Также, напомнил замминистра,

прорабатывается возможность использовать инструменты «Инфраструктурного меню» для замены лифтов. «Вносим сейчас изменения в законодательство, связанное с ремонтом жилых домов, для того чтобы давать возможность регионам расходовать эти средства на замену лифтов, совершенствовать правила проведения закупок, чтобы можно было проводить закупки на комплекс работ, связанный с изготовлением, монтажом, последующей эксплуатацией, потому что в этой части тоже видим определенные проблемы, когда одна организация лифт изготавливает, вторая структура этот лифт монтирует, третья служба эксплуатирует. В течение срока эксплуатации возникает необходимость ремонта, тут может прийти четвертая служба, и в итоге жители не понимают, с кого же им спросить за качество выполненных работ.

с. 2



Тематические страницы «СГ»:

«Развитие регионов: Республика Татарстан» с. 13-15







# Как строится Москва

Завершился цикл «Экскурсии МКА. Путеводитель по современной архитектуре»



Сергей ВЕРШИНИН

Традиционный летне-осенний цикл экскурсий, посвященный современной архитектуре Москвы, проходил с июля по конец сентября и закончился двумя экскурсиями по метро, в рамках которых участники познакомились с новыми станциями Большой кольцевой и Троицкой линий, наземными павильонами и транспортно-

пересадочными узлами, такими как «Нижегородская».

О станции «Нагатинский затон» со ставшими уже знаменитыми мозаичными рыбами рассказал архитектор бюро Zabor Арсений Борисенко, а об отделке и технологиях новых станций Троицкой линии — архитектор «Мосинжпроект» Александр Вигдоров.

Участники увидели решения вестибюлей и транспортно-пересадочных узлов, узнали,

как работают проходческие щиты и по каким принципам выбираются названия станций, их цветовая гамма и декоративное оформление. Разобрались, почему станция «Мичуринский проспект» сделана полуподземной и как выглядит в разрезе опорная колонна в интерьере станции «Тютчевская».

В сентябре прошли также экскурсии по высотному строительству, где можно было увидеть, как уже сданные, так и еще строящиеся высотные объекты — башни Capital Towers, Hide, Famous и другие — с необычными фактурными фасадами и сложной закрученной формой. Побывали и на юго-западе Москвы с рассказом о развитии современной застройки, реконструкции советских кинотеатров на примере «Звездного», осмотром новых бизнес-центров и кластера «Ломоносов».

Всего в рамках цикла прошло 20 экскурсий, на которых москвичи познакомились с самыми разными аспектами городского развития — увидели небоскребы и спортивные комплексы, переоборудованные фабрики и музейные пространства, транспортные объекты и жилые дома, побывали в архитектурных школах и мастерских.

Цикл предоставил редкие возможности посетить новые здания, пообщаться с авторами напрямую. Участники экскурсий сходили в гости в архитектурное бюро Сергея Скуратова, поднялись на верхние этажи высотного жилого комплекса, были в здании Дворца тенниса в Лужниках и во Дворце гимнастики в квартале Russian Design District.



Традиционно цикл вызывает большой интерес как у профессиональной аудитории, так и у тех, кто просто интересуется архитектурой и современным развитием Москвы. В экскурсиях приняло участие около тысячи человек. Приезжали архитекторы из разных городов страны — Санкт-Петербурга, Челябинска, Горно-Алтайска и других.

В качестве гидов на объектах выступали архитекторы, специалисты строительной отрасли, кураторы выставок, представители девелоперских компаний и исследователи промышленного наследия. Всего к участию в цикле было привлечено более 40 спикеров.



АТН, МОСКВА

## Не «квадраты», а образ жизни

Элитность жилья определяют мелочи

Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

Жилье премиум-класса — отдельная ниша на рынке недвижимости. Мы знаем, что оно дорогое, красивое и максимально комфортное для его обладателей, однако в России до сих пор нет четкой классификации элитной недвижимости. Какой комплекс можно считать элитным и какие факторы играют решающую роль в определении класса — расположение в центре города, набор предоставляемых услуг, благоустройство или уникальные дизайнерские интерьеры? Что важнее: инфраструктурность комплекса или его приватность? Какой должна быть концепция элитного жилого комплекса, как выделиться и привлечь взыскательного покупателя?

На мероприятии, организованном «Коммерсантом», ведущие эксперты рынка обсудили актуальные тенденции в сегменте элитной недвижимости и поделились своим видением элитного жилого комплекса будущего.

Цены на «элитку» в России продолжают расти. Так, по данным аналитиков NF Group, средняя цена квадратного метра на первичном рынке элитной жилой недвижимости в Москве превысила 1,8 млн рублей (+12% за квартал и +20% за год). В премиум-классе средняя цена предложения достигла 1,2 млн рублей за «квадрат» (+4% за квартал и +10% за год), а в классе делюкс — почти 2,7 млн рублей (+7% за квартал и +23% за год).

Среди основных тенденций 2024 года эксперты отметили повышенный интерес к эксклюзивной недвижимости стоимостью более 200 млн рублей: за полгода количество сделок с такими объектами более чем вчетверо превысило показатели аналогичного периода 2023-го. Рост спроса на эту категорию недвижимости обусловлен ограниченностью передвижения и вывода капитала из страны, а также стремлением покупателей снизить риски и диверсифицировать свои активы за счет приобретения элитной недвижимости.

Руководитель департамента продаж компании «Донстрой» Анна Коробкова оценила емкость элитного рынка Москвы в 162 млрд рублей. «Рынок богат и продуктом, и спросом», — сказала она, отметив, что за девять месяцев года рынок элитной недвижимости столицы пополнился 13 новостройками.

Затрагивая тему критериев выбора, Анна Коробкова подчеркнула, что в ходе опроса выяснилось, что для покупателей на первом месте — парки и окружение рядом с домом, на втором — доверие к застройщику, на

третьем — архитектура жилых корпусов. «Почему же парки рядом с домом на первом месте? Ответ прост: все клиенты ценят время, все заботятся о своем здоровье, любят прогулки», — пояснила она.

Доверие к застройщику также является важным фактором принятия решения о покупке жилья у той или иной компании. «Это всегда было важно для данной категории клиентов. Люди стараются покупать в основном на этапе строительства, рассматривают разную архитектуру, и в Москве представлено много крутых проектов. Но у клиентов этой категории есть тяга к классической или неоклассической архитектуре, поэтому мы свои проекты стараемся делать не то чтобы в классике, но в понятной для этих людей стилистике», — отметила эксперт.

Если говорить про престижные локации, то, конечно, для клиента это также имеет огромное значение, однако сейчас, по мнению Анны Коробковой, это понятие во многом трансформируется и теряет свой первоначальный смысл: «Если раньше действовала формулировка locaton, locaton, locaton, связанная с престижем центральных районов Москвы, то сейчас престиж для клиента — это его возможности, в том числе его окружение. Потому что есть новые локации, в которых много новых элитных домов, — и неважно, где эта локация: для клиента она тоже престижна. Достойное окружение, шикарные виды из окна, хорошая инфраструктура — это тоже престиж».

Общественные пространства, по словам Анны Коробковой, помимо генерирования эмоций и эстетического наслаждения, должны экономить время: «Наши клиенты ценят свое время, и даже лишние 15 минут для них имеют значение, поэтому все эти новинки в общественных пространствах, которые мы придумываем в огромном количестве, должны быть понятны клиенту, чтобы он понимал, почему, когда и как он их будет использовать. И такие новые пространства, как переговорные, репетиторские, бытотрумы, гостинные, то есть все, к чему клиент уже потихонечку привыкает, — это то, без чего он уже не может, даже если не всегда это нужно», — добавила она.

«Уже на стадии формирования технического задания очень важно продумывать все жизненные сценарии эксплуатации элитного объекта, от начала до конца, от идеи до реализации: достаточно ли каких-то вспомогательных помещений, корректно ли расположен вход к лифту... Один из критериев элит-

Именно эти пять критериев, объединенные элементом локации, определяют элитность жилья». По словам Анастасии Пугачевич, красивым должно быть все, независимо от того, элитный это объект или нет. «Но в элитном объективно все обязано идеально гармонировать, когда речь идет о форме, функции или декоре. Такого рода объекты требуют глубокого погружения, не терпят небрежности и компромиссов», — отметила она, уточнив, что эстетика распространяется не только на архитектуру, но и на внутренние планировки и благоустройство.

Понятие «легенда» подразумевает, что у заказчика должно быть четкое понимание, какие ценности транслировать. «Глубинный анализ аудитории и сценарии жизни, которые закладываются в объекте, крайне важны. Когда вы получаете готовый продукт с изначально продуманным нарративом, вам гораздо легче его продвигать на рынке», — отметила архитектор.

Что касается инфраструктуры, то минимальный «суповой» набор (а элитная недвижимость все-таки расположена в центральной части города, где пространство ограничено) — это лобби, зона ожидания, игровая комната, гостиная, где можно поговорить с партнером, или пространство, которое можно адаптировать под различные мероприятия сообщества. Также востребованы фитнес-пространство и бьюти-пространство. «Пожалуй, этого достаточно. Затем продукт можно усиливать сигарными, икорными, игорными, чайными комнатами, зонами для медитации. Да, возможно, это все будет востребовано, если это уместно и актуально для конкретного объекта. И важно, чтобы резиденты и персонал комплекса не пересекались или пересекались минимально. Это закладывается на этапе концепции, на этапе проектирования», — сказала Анастасия Пугачевич.

XXXII МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

# ЗОДЧЕСТВО '24

ТЕМА: «ПРОРЫВ»

12 – 14 НОЯБРЯ

МОСКВА

ОМА АРХИТЕКТУРА

VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА BUILD SCHOOL 2024

VIII СМОТР-КОНКУРС С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ BUILD SCHOOL PROJECT 2024

# BUILD SCHOOL 2024

12-14 ноября, г. Москва, Выставочный комплекс «Гостиный двор»

# ПРЕМИЯ СВАРОГ 2024

ПРИЕМ ЗАЯВОК ДО 15 НОЯБРЯ

## ДЕВЕЛОПМЕНТ

# Серьезные амбиции



Почему наблюдается такой активный выход региональных застройщиков на рынок Московского региона?

С 2020 года мы действительно фиксируем значительный рост активности региональных девелоперов на рынке: если в 2020-м их доля в общем объеме инвестиций составляла 18%, то в I полугодии 2024 года этот показатель достиг рекордных 39%. Такая тенденция объясняется рядом факторов. Во-первых, несмотря на

общую волатильность строительного сектора и рост цен на стройматериалы, себестоимость строительства в субъектах РФ и в Московском регионе остается пропорциональной, но покупательная способность в Москве и Подмосковье существенно выше, чем в среднем по стране. Это объясняется высокими ценами на недвижимость в столице, которые, в свою очередь, повышают маржинальность проектов и делают столичный рынок особенно привлекательным для крупных игроков из других городов.

Есть ли еще причины, стимулирующие региональные компании выходить на московский рынок?

Одним из ключевых факторов является накопленный ими опыт в реализации масштабных проектов. Региональные девелоперы, зарекомендовавшие себя на местных рынках, видят в Московском регионе не только потенциал для масштабирования бизнеса, но и возможность получения более высокой прибыли. С начала 2020 года до середины 2024-го региональные застройщики инвестировали в девелоперские площадки более 213 млрд рублей — 27% от общего объема сделок за этот период. Это подтверждает их уверенность в перспективах столичного рынка.



с.1 Влияет ли программа реновации на рынок земельных участков в Москве? Есть ли перспективы для новых застройщиков?

Программа реновации существенно влияет на рынок, так как предоставляет застройщикам новые площадки для строительства, особенно в центральных и развитых районах города, где обычно сложно найти свободные участки. Реновация привлекает не только крупные девелоперские компании, но и открывает перспективы для средних игроков, которые могут участвовать в отдельных проектах и заниматься реорганизацией небольших территорий. Уверен, что региональные компании — новые застройщики — также будут принимать участие в реализации программы реновации.

Что сейчас самое сложное с точки зрения реализации программы реновации?

Программа реновации — это сам по себе сложный и интересный процесс, в котором переплетаются интересы жителей и городских властей, поэтому как наиболее значимое изменение я бы выделил переход от подрядной схемы к приобретению готового продукта. Как это отразится на динамике программы реновации и уровне удовлетворенности жителей, участвующих в ней, покажет время.

Обозначьте основные проблемы девелоперов при поиске и покупке земельных участков в Москве и дефиците свободных земель в столице.

Главной проблемой остается нехватка свободных земельных участков, особенно в центре, что приводит к высокой конкуренции среди застройщиков и к росту цен на землю. Другими сложностями являются длительные сроки согласования проектов, высокие требования к инфраструктуре, а также необходимость сноса или реорганизации на территории участков существующих объектов. Девелоперы вынуждены искать новые подходы, включая сотрудничество с городскими властями в рамках КРТ.

Продолжается ли рост цен на земельные участки в Москве, и что является его основными драйверами?

Цены на земельные участки в Москве продолжают расти. Это обусловлено несколькими факторами: ограниченным предложением свободных площадок, повышением спроса со стороны девелоперов, а также активным развитием программы реновации и КРТ. Дополнительное давление на цены оказывают инвестиционные ожидания относительно увеличения стоимости недвижимости и высокая конкуренция между застройщиками за участки в привлекательных районах. Кроме того, стоимость земельных участков зависит от их расположения, наличия инфраструктуры и готовности к застройке.

Можно ли выделить наиболее востребованные сегодня проекты в области жилищного и коммерческого строительства на московских земельных участках?

Наиболее востребованы проекты многофункциональных комплексов, сочетающие жилую, коммерческую и социальную инфраструктуру. Также актуальны проекты комфорт-класса с парками, детскими садами и спортивными объектами, расположенными внутри жилых комплексов. В свою очередь, в коммерческом сегменте наблюдается спрос на офисные и складские помещения, особенно в периферийных районах с хорошей транспортной доступностью. Девелоперы стараются интегрировать коммерческие площадки в жилую застройку, что привлекает покупателей.

Какие перспективы вы видите для развития новых жилых и коммерческих зон в рамках КРТ и реновации, учитывая дефицит земель?

КРТ и реновация предоставляют девелоперам уникальные возможности для реализации крупных проектов, компенсируя дефицит свободных земель. В рамках этих программ застройщики могут получить доступ к участкам, расположенным в уже развитых районах с высоким спросом. Это особенно актуально для комплексного освоения территорий, где можно создать новые жилые районы с современной инфраструктурой. Перспективы видны в развитии промышленных зон и старых жилых кварталов, где возможна реконструкция с повышением плотности застройки.

В чем заключаются основные сложности и риски, с которыми сталкиваются девелоперы при реализации проектов на участках, выделенных в рамках КРТ?

Основные сложности при реализации проектов в рамках КРТ связаны с высокой степенью бюрократизации, долгими сроками согласования проектов и выполнением социальных обязательств перед жителями, так как это может затянуть сроки строительства и увеличить затраты. К тому же девелоперы сталкиваются с необходимостью развития существующей инфраструктуры и улучшения транспортной доступности, что требует значительных дополнительных инвестиций.

Что поможет решению проблемы нехватки земельных участков в Москве? Есть ли примеры успешных решений на других крупных рынках?

При нехватке земельных участков могут быть полезны несколько мер. Во-первых, необходимо продолжать реорганизацию промышленных зон и неэффективно используемых территорий. Во-вторых, государство может стимулировать создание и развитие инфраструктурных проектов, которые открывают новые возможности для застройки. Также стоит рассматривать опыт зарубежных городов, например, Токио и Лондона, где активно развиваются проекты по уплотнению застройки, включающие использование наземных и подземных пространств, а также интеграцию общественного и коммерческого использования в рамках единого комплекса.

## ЖКХ

Алексей ЩЕГЛОВ

Недавно в Московской торгово-промышленной палате состоялось совместное заседание Комитета МТПП по вопросам разрешения долговых споров и укрепления платежной дисциплины субъектов предпринимательской деятельности и Комитета МТПП по предпринимательству в сфере ЖКХ; поддержка и сопровождение мероприятия были оказаны юридической группой «Яковлев и партнеры». Темой заседания стала очередная попытка ответить на сакраментальный вопрос: «Добросовестный бизнес в ЖКХ: возможен или нет?». Свой вариант ответа присутствовавшим предложил председатель Комитета МТПП по вопросам разрешения долговых споров и укрепления платежной дисциплины субъектов предпринимательской деятельности Дмитрий Жданухин, сосредоточившись на анализе практики ведения предпринимательской деятельности в ЖКХ и особенно на ситуациях, несущих угрозу кредиторам.

По его словам, недобросовестное предпринимательство в секторе нередко носит серийный характер. При этом работающие в подобном стиле бизнесмены часто используют в своих схемах подставных лиц (номиналов), выполняющих роль открытых владельцев компании. И хотя такие предприниматели любят скрываться за различными вывесками, зачастую они «не сменяются от одной компании к другой» и предпочитают накапливать задолженность — не лавинообразно, а постепенно. Бывает, что до определенной стадии они даже работают над своей репутацией путем создания различных объединений, в которые привлекаются серьезные партнеры, то есть создают себе имидж добросовестных участников деловых отношений. Но потом на определенном этапе происходит запуск контролируемого банкротства, причем в подобных случаях в номиналы ставятся те, кого «совсем не жалко», и обычно такими подставными лицами бывают люди «в сложной жизненной ситуации». Спикер дал советы кредиторам, столкнувшимся с неплатежами. Например, им стоит проверить, есть ли в регионе, где работает их компания, лица, состоящие в связи с номиналом, то есть реальные бенефициары банкротств. Такие связи обычно видны через компании, где эти лица представлены.

Можно также посмотреть, кто из арбитражных управляющих-номиналов участвовал в других проектах недобросовестных предпринимателей. Конечно, у ресурсников всегда есть риск, что на место постепенно накапливающего долги предпринимателя придет еще более недобросовестный, но тем не менее, нужно быстрее запускать все юридические процессы, заранее определив для себя ту критическую массу долгов, при накоплении которой следует действовать незамедлительно, а также более активно привлекать к решению долговых споров профессионалов, готовых работать на результат или выкупать проблемные долги.

Далее к модерации мероприятия приступил руководитель направления правового сопровождения споров в сфере коммунального хозяйства и управления недвижимостью юридической группы «Яковлев и партнеры» Сергей Сергеев. Свое выступление он предварил кратким экскурсом в историю ответственного ЖКХ, которому в этом году исполняется 375 лет, если вести отсчет с царского указа 1699 года. Такая преамбула понадобилась ему для того, чтобы глубже разобраться в системе организации коммунального хозяйства и четче ответить на вопрос о том, кто отвечает в настоящее время за управление многоквартирными домами (МКД). Докладчик отметил, что с 1991 года систему ЖКХ стараются вернуть к рыночным отношениям и на разных уровнях идут разговоры о нормах добросовестной деятельности в этой сфере. Тем не менее, в настоящее время сектор имеет некую гибридную форму, являющаяся следствием

# Спорим с выгодой

## Эксперты обсудили наиболее эффективные практики взимания долгов в ЖКХ



не слишком эффективного взаимодействия государства, бизнеса и собственников. И единого ответа, как строить дальше отношения в ЖКХ, пока нет ни у власти, ни у экспертного сообщества.

Заместитель коммерческого директора по работе с ключевыми клиентами Doma.ai Олеся Лещенко проанализировала рынок управления МКД и представила три варианта его реформирования, причем каждый из них предполагает усиление роли региональной власти. По мнению Олеси Лещенко, наиболее оптимальным представляется вариант трансформации управления МКД по четвертому — «сбалансированному» — сценарию, в который «взято лучшее» из трех вариантов.

Заместитель гендиректора научно-исследовательского Центра муниципальной экономики, главный редактор журнала «ЖКХЭксперт: экономика и право» Вероника Межеская выступила с докладом на тему «Экономически обоснованный тариф за жи-

лищные услуги — миф или реальность?». Она привела определение термина «экономика МКД» и заострила внимание аудитории на тех основных параметрах, на которых следует строить эффективные экономические процессы в МКД. По ее мнению, экономически обоснованный тариф на ЖКУ должен соответствовать стандарту эксплуатации. Спикер разъяснила, какие элементы стандартизации разработаны и приняты, отметила, что переход к экономически обоснованной плате должен быть постепенным, и детально рассказала об опыте такой работы в Калуге. В конце доклада Вероника Межеская объяснила, как перейти к индивидуальной экономике МКД, подчеркнув, что «миф о невозможности установок экономически обоснованного тарифа должен быть окончательно развеян».

Замдиректора департамента девелопмента ГК «КОРТРОС» по вопросам эксплуата-



Павел СКЛЯНЧУК, заместитель председателя Совета молодых политологов Российской ассоциации политической науки (РАПН): «Основная проблема ЖКХ состоит в том, что в отрасли нет консолидации интересов, то есть ресурсники, энергетики, управляющие компании и так далее — сегодня сами по себе. Вдобавок имеет место нехватка открытых данных, и даже дополнительно не известны до конца степень износа объектов, размер и структура задолженности. В пассив следует добавить и негативную репутацию сферы ЖКХ, из-за чего в нее нет кадрового притока. Поэтому, чтобы к ЖКХ изменилось отношение, отрасль должна правильно себя позиционировать»

ции говорила о путях обеспечения прибыльности эксплуатации объектов после заселения. Сегодня ситуация такова, что на общем собрании собственники вправе решать, как будет эксплуатироваться дом, но подавляющему большинству это безразлично, кворум собрать непрост. «Я бы предложила законодательно обязать собственников присутствовать на таком собрании», — заявила она. Спикер затронула и кадровые проблемы ЖКХ: «Нужно работать с отраслью на системном уровне, потому что мы не затащим на эти зарплат и при такой репутации хороших специалистов. А это в 20-летней перспективе может привести к катастрофе».

Были высказаны и другие соображения и идеи по развитию практики урегулирования задолженностей в ЖКХ. В заключение мероприятия Дмитрий Жданухин призвал присутствовавших подавать заявки на участие в премии «Мастер разрешения долговых споров».



## ИПОТЕКА



## По льготным рельсам

Как ипотека с господдержкой изменила рынок недвижимости и на каком топливе он будет ехать теперь



Александр ПЕРЕВОЗНИКОВ, руководитель отдела по работе с новостройками компании ТУМУ

Рынок недвижимости продолжает перестраиваться после отмены программы льготной ипотеки под 8%. Новым драйвером должна была стать ипотека под 6% для семей с детьми, но эта программа изначально не планировалась такой масштабной, и после слишком быстрого разгона за три месяца банки практически исчерпали лимиты по ней. Как же может трансформироваться в ближайшее время льготная ипотека?

### Льготы вошли в привычку

За четыре года, что в разном виде действовала ипотека с господдержкой, доля сделок с привлечением жилищных займов на первичном рынке выросла с 60% в начале 2020 года до 85-90% на пике — с середины 2022-го по начало 2024-го, после чего в январе-марте опять сократилась — примерно до 70%, а в начале лета на рынке наблюдался ажиотаж на фоне новостей о сворачивании программы.

При этом за четыре года у людей появилась устойчивая привычка оформлять кредиты именно на льготных условиях. По оценке «ДОМ.РФ», льготная ипотека сформировала спрос примерно на 40% всех запусков новых многоквартирных проектов с апреля 2020-го по июнь 2024-го. Теперь программа закрылась, но потенциальные покупатели жилья пока к этому не готовы и снова ищут альтернативу ипотеке под 8% — похоже предложение от застройщиков или другие программы с пониженными ставками.

Пока во временные лидеры вышла семейная ипотека, на которую в августе пришлось почти половина заявок, оформленных через SaaS-платформу ТУМУ. Также растет интерес к IT-ипотеке и другим льготным программам — таким, как Дальневосточная и Арктическая ипотека. Но эти программы все же узконаправленные, массовыми никогда не являлись и вряд ли станут. По данным ТУМУ, в обычное время на них приходилось не более 1-2% одобренных заявок, в июле-августе на фоне отмены льготной ипотеки — около 6%. Думаю, это был пик популярности этих программ.

Лимиты на выдачу семейной ипотеки банки уже почти исчерпали. Прием заявок приостановили Сбер, Уралсиб и Россельхозбанк, на момент подготовки этого текста заканчивались лимиты у ВТБ, об ограничениях в условиях заговорили в МКБ. Скорее всего, в октябре семейная ипотека, по сути, свернется, по крайней мере, пока на нее не будут выделены новые лимиты от государства.

Возможно, на этом фоне рынок опять приостановится, как это было в июне-июле. Кто-то успел тогда вскочить в последний вагон и оформить жилищный кредит под 8%, другие не успели и затем выжидали, чтобы понять, что будет дальше и можно ли рассчитывать на новые льготы. Каждая такая остановка неизбежно влияет на динамику продаж, осложняет девелоперам и банкам возможность планировать работу, вызывает неопределенность и неуверенность у покупателей.

В июле количество заявок на ипотеку упало на 52% по сравнению с июнем 2024 года и на 46% по сравнению с июлем 2023-го. В августе спрос немного восстановился за счет семейной ипотеки, но восстановить ситуацию на рынке только с ее помощью невозможно: такого потенциала у программы нет.

Дополнительно на ситуацию влияет ключевая ставка, которая летом была повышена до 18%: к началу июля ставки по одобренным кредитам по стандартным программам составили уже 19,5-20%. По сравнению с льготной ипотекой разница не просто заметная, а радикальная, и для многих потенциальных покупателей жилья такие ставки являются заградительными. В конце сентября ЦБ поднял ставку еще на 1% и предупредил о возможном повышении в октябре. Впрочем, любая ставка выше 16%, по сути, является заградительной, так что новое повышение вряд ли что-то существенно изменит.

На фоне происходящего люди откладывают покупку на неопределенное время или пытаются подстроить заявку под одну из существующих льготных программ. По подсчетам аналитиков ТУМУ, активное ядро покупателей — тех, кто готов приобрести жилье по текущим ставкам, уменьшилось после завершения программы льготной ипотеки на 70%. С середины 2022 года до начала 2024-го доля сделок с ипотекой в новостройках доходила до 85-90%. И в подавляющем большинстве случаев покупатели пользовались именно программой льготной ипотеки.

Ставку заложили в квадратный метр. Застройщики, которые видят негативную динамику по заявкам на ипотеку и понимают настроения покупателей, не спешат снижать цены, даже если у них есть такой потенциал. Пересмотреть финансовую модель уже запущенного проекта не так просто. Впрочем, вероятно, некоторым застройщикам придется пойти и на этот шаг. Другой вариант — разработка альтернативы, которая будет работать с привычкой потребителя искать льготную ипотеку. За последние годы многие ведущие девелоперы стали более активно участвовать в рынке ипотечного кредитования и предлагать собственные программы именно по этой причине. Однако тут деньги взять дополнительно можно только из одного источника, и субсидирование ставки постепенно включается в цену квадратного метра. В конце концов, девелоперам нужно будет нащупать точку, где сойдется чувствительность к величине ставки и ежемесячному платежу и к стоимости квадратного метра.

В ближайшие год-полтора рынок, скорее всего, будет экспериментировать: для стимулирования продаж начнут появляться новые программы от застройщиков с субсидированными ставками или использоваться прямые скидки на уровне 5-20%. Возможно, часть застройщиков пересмотрит финансовые модели проектов, которые только гото-



вятся к выходу на рынок, чтобы лучше адаптироваться к скачкам спроса на фоне новостей. Но все это не стоит ждать в скором времени — изменения будут происходить в течение если не лет, то месяцев. И, опять же, они будут существенно зависеть от того, как станет эволюционировать льготная ипотека.

### Не революция, а эволюция

Тут мы вступаем на скользкий путь предположений. По тому, как будет трансформироваться льготная ипотека и какими окажутся новые программы, конкретики по-прежнему немного. Однако определенные предположения и ожидания у рынка есть.

Так, семейная ипотека, очевидно, призвана была стать решением сразу двух приоритетных задач государства: поддержки рынка недвижимости и стимулирования рождаемости. Поэтому именно на эту программу, а также на похожие будет, вероятно, делаться основной акцент в ближайшее время. На мой взгляд, семейную ипотеку можно дополнить расширенной линейкой программ — с разными ставками в зависимости от количества и возраста детей. Например, одна программа может быть направлена на молодые семьи, чтобы они быстрее завели детей. Следующая — для семей с тремя-четырьмя детьми. Еще одна — для семей, где еще больше детей (условно, чем больше детей, тем ниже ставка и выгоднее условия). Другой вариант — развитие материнского капитала; например, многодетным семьям позволил бы улучшить ситуацию с жильем сертификат, который покрывал бы 30-50% стоимости многоквартирной квартиры.

Также вероятно дальнейшее развитие узконаправленных программ — аналогичных тем, что сейчас уже действуют для IT-специалистов или для покупки недвижимости в регионах Дальнего Востока и Арктики. Не раз звучали предложения по ипотеке для врачей, учителей и соцработников. Однако для государства такие программы могут оказаться более затратными, чем программы Дальневосточной и Арктической ипотеки, потому что количество потенциальных покупателей и возможный спрос будут выше.

Льготная ипотека разрабатывалась как антикризисная мера, и она свою задачу выполнила. Многие смогли купить свое первое жилье или улучшить жилищные условия, а первичный рынок получил поддержку в сложные времена. Ясно, что дальше таких условий не будет, и рынку недвижимости — и покупателям, и продавцам — нужно перестраиваться. Вероятно, будут разрабатываться точечные программы, может быть, на уровне отдельных регионов или с довольно обширным списком критериев — как было с сельской ипотекой. Также, скорее всего, поддержка покупателей из Москвы и Санкт-Петербурга будет не в приоритете — это уже показали на примере исключения двух столиц из программы ипотеки для IT-специалистов. В общем, поживем — увидим.



По итогам трех кварталов в республике введено 2,885 млн квадратных метров жилья, в том числе 15 262 индивидуальных дома общей площадью 2,06 млн квадратных метров



Общий уровень выполнения работ по программе «Наш двор» в республике составляет 99%. Дорожные работы выполнены на 99%, работы по наружному освещению — на 100%, по оборудованию дворов — на 98%

# Республика Татарстан



Строительная газета

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

www.stroygaz.ru



## Все, что нужно для жизни

Республика Татарстан энергично решает проблемы жилищного строительства и модернизации ЖКХ

Андрей КОСТЕНЕЦКИЙ

На протяжении ряда лет Республика Татарстан относится к числу передовых, динамично развивающихся регионов Российской Федерации. Эффективная политика в сфере привлечения инвестиций, модернизация существующих и создание новых предприятий, использование передовых технологий — таковы составляющие успеха. Сегодня в республике действуют индустриальные парки и промышленные зоны, валовой региональный продукт имеет положительную динамику и превышает темпы роста данного показателя в большинстве регионов.

Строительный комплекс Татарстана является одним из важнейших секторов в структуре экономики, ему принадлежит порядка 7% в валовом региональном продукте.

Как сообщили в Министерстве строительства, архитектуры и ЖКХ Республики Татарстан, по одному из принципиальных показателей — объему подрядных работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», по итогам полугодия фиксируется рост на 25% по сравнению с предыдущим годом. В финансовом выражении он составил порядка 316 млрд рублей в сопоставимых ценах.

Произошло существенное наращивание объема оказанных услуг и организации жилищно-коммунального комплекса: в соответствии с прогнозом он составил до 30 млрд рублей, или почти плюс 6% к первому полугодью 2023 года.

По объему ввода жилья Татарстан по итогам 8 месяцев (январь-август) занимает первое место в Приволжском федеральном округе

и четвертое — в России после Московской области, Краснодарского края и Ленинградской области. План на 2024 год — 3,15 млн кв. метров жилья. На середину сентября введено 2,797 млн кв. метров жилья, что составляет порядка 88,8% от годового плана.

Республика Татарстан обладает мощной базой промышленности строительных материалов — одной из самых развитых в РФ.

Производственную деятельность по выпуску продукции строительного назначения осуществляют 425 республиканских предприятий. Объем отгруженной продукции предприятиями промышленности стройматериалов за прошедший год составил 51 млрд рублей, прогноз на 2024 год — 51,5 млрд рублей.

Опираясь на развитую производственную платформу, стройиндустрия республики продолжает свое развитие, укрепляется и совершенствуется. Ярким тому подтверждением являются возведение новых заводов, отдельных производственных линий и модернизация уже существующих предприятий.

Только за последние пять лет в республике введено в строй и модернизировано 49 предприятий, из них в 2022 году — 9 новых производств, в 2023 году — 10 предприятий. В 2024 году запланирован ввод в действие шести новых производств (линий).

Помимо строительства жилья и объектов социально-культурной сферы в Татарстане активно развивается промышленное строительство. Так, в 2024 году в городе Менделеевске ведется работа по созданию первой очереди промышленного парка «Менделеевск 2.0» площадью 14 гектаров.



Рустам МИННИХАНОВ, глава (раис) Республики Татарстан:

«Актуальным на сегодня остается вопрос качества возводимого жилья. Оно должно соответствовать определенным требованиям, потому что в противном случае все это отражается на настроениях граждан. В республике активно идет работа по реализации проектов комплексного развития территорий. Министерству, главам районов и Государственному жилищному фонду следует усилить работу в этом направлении, обеспечить повышение эффективности использования территорий поселений и городских округов. Строится большой объем многоквартирного жилья, надо обращать внимание и на наличие социальной и транспортной инфраструктуры»

www.stroygaz.ru

## РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

## Все, что нужно для жизни

с.13 → Завершены проектные работы по объекту «Строительство инженерной и дорожной инфраструктуры для III очереди промышленного парка «Развитие» в городе Набережные Челны» площадью 24,1 гектара. В текущем году в Зеленодольском районе завершено строительство инженерной и дорожной инфраструктуры индустриального парка «СММ/ЛЦ».

В 2024 году строительство, капитальный ремонт и реконструкция объектов социально-культурной сферы в республике осуществляются в рамках реализации 44 республиканских программ, 6 национальных проектов, 3 государственных программ и внепрограммных мероприятий. Всего планируется выполнить работы по строительству и капитальному ремонту 3 621 объекта на сумму 131,6 млрд рублей. Из них 230 объектов реализуются по национальным проектам и государственным программам.

На протяжении ряда лет в Татарстане большое внимание уделяется объектам образования. Так, в текущем году было введено 8 новых школ и 2 дополнительных учебных корпуса в общей сложности на 9 460 ученических мест. До конца года планируется достроить еще один учебный корпус на 375 мест для начальных классов в Кукморском муниципальном районе республики. Отремонтированы 78 школ, 32 детских сада, 94 пищеблока в общеобразовательных школах, 18 зданий общежитий, 8 ресурсных центров и 4 здания высших учебных заведений. Запланировано строительство 10 новых детских садов на 2 200 мест.



Начиная с 2020 года, по поручению раиса республики Рустама Минниханова реализуется республиканская программа по благоустройству дворовых территорий. За период 2020-2023 годов в рамках программы выполнены работы по обустройству 4 339 дворовых территорий на общую сумму 34 млрд рублей.

В 2024 году запланировано к обустройству 836 дворовых территорий в 30 муниципальных районах республики и в городах Казань и Набережные Челны на сумму 10 млрд рублей из республиканского бюджета.

Продолжается работа по обустройству общественных пространств, давно ставших визитной карточкой региона: начиная с 2015 года в республике появилось 395 новых парков и

скверов с повышенной комфортностью. В этом году планируется придать новое художественно-эстетическое содержание еще 64 объектам.

В целях обеспечения населения качественными коммунальными услугами, уменьшения износа и аварийности коммунальной инфраструктуры в сфере ЖКХ реализуется ряд программ по строительству водопроводных сетей, бурению артезианских скважин, возведению водонапорных башен. В текущем году ведется строительство 108,6 км водопроводной сети, 21 водонапорных башен, 26 артезианских скважин.

В целом программа модернизации очистных сооружений и капитального ремонта систем водоотведения в 2024 году охватывает 11 объектов.

Осуществляется модернизация коммунальной инфраструктуры с привлечением средств Фонда развития территорий. На 2023-2024 годы запланировано обновить 67 объектов. На сегодня общий объем выполнения строительно-монтажных работ составляет 95%.

### Марат АЙЗАТУЛЛИН, министр строительства, архитектуры и ЖКХ РТ:

«В последние годы в республике уделяется большое внимание реализации программ, направленных на повышение качества жизни населения. В том числе и в сфере жилищно-коммунального хозяйства, которая затрагивает каждого жителя республики.

Учитывая темпы износа сетей, раисом Республики Татарстан Рустамом Нургалеевичем Миннихановым принято беспрецедентное и стратегически важное решение о запуске с 2025 года новой республиканской программы модернизации коммунальной инфраструктуры. Сегодня Министерством строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства РТ совместно с муниципалитетами уже начаты работы по формированию данной программы»



инфраструктуры. Сегодня Министерством строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства РТ совместно с муниципалитетами уже начаты работы по формированию данной программы»

Андрей КОСТЕНЕЦКИЙ

Госэкспертиза Республики Татарстан последовательно, шаг за шагом реализует значимые задачи развития строительной отрасли, принимает активное участие в реализации масштабных инфраструктурных проектов региона. Учреждение входит в тройку лидеров среди государственных экспертиз России по количеству выданных заключений.

### В интересах государства

Уверенную поступь лидера подтверждают ключевые цифры: с 2015 года Госэкспертизой республики выдано более 40 тыс. заключений (в среднем порядка 4 000 заключений в год), а вклад в экономику средств бюджета Республики Татарстан составляет 200 млрд рублей.

Темпы работы не снижаются: за 9 месяцев 2024 года по объектам федерального и республиканского назначения выдано 2 403 заключения.

Структура отраслевой принадлежности объектов разнообразна: большая часть рассмотренных документов относится к жилищно-гражданскому строительству, остальные — к объектам коммунального хозяйства, транспорта, образования, сельского хозяйства, здравоохранения и энергетики.

В 2024 году в Республике Татарстан проходят значимые мероприятия: Международный экономический форум «Россия — исламский мир», Игры будущего, спортивные игры стран БРИКС, и наконец, в октябре пройдет саммит БРИКС с участием глав го-



## В тройке лидеров

Госэкспертиза Татарстана держит высокую планку

сударств. Уровень проводимых международных мероприятий задает темп развития всему. Госэкспертиза РТ без преувеличения является драйвером строительной отрасли республики, отвечая не только за безопасность объектов, но и за достоверность их сметной стоимости, в том числе за счет использования технологий информационного моделирования и перехода на ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости.

### Год заказчика в строительной отрасли

2024 год в стройотрасли был объявлен Годом заказчика. Госэкспертиза РТ уделяет особое внимание выстраиванию конструктивного трехстороннего диалога между заказчиком, проектировщиком и экспертизой. «Сегодня недостаточно просто провести проверку проектной документации на соответствие требованиям действующего законодательства. Перед экспертизой ставятся задачи, связанные с повышением эффективности строительства, принимаемых решений, управлением сроками реализации объектов и их стоимостью», — отметил директор Госэкспертизы республики Рафар Шакиров.

Одна из важных задач для Госэкспертизы РТ — взаимодействие с профессиональным сообществом. Ведомство является членом Ассоциации экспертиз России (АЭР). В рамках Года заказчика были проведены обучающие семинары, эксперты учреждения приняли участие в ключевых мероприятиях от-

расли для обмена опытом с коллегами. На постоянной основе проводятся технические советы с заказчиками и проектировщиками с целью разъяснения и обсуждения сложных вопросов при процедуре проведения государственной экспертизы.

За девять месяцев текущего года были проведены знаковые мероприятия, в том числе Стратегическая сессия для строительного комплекса Республики Татарстан и для участников Ассоциации экспертиз России, рабочие встречи с делегациями Казахстана, Киргизии, Пермского края и Санкт-Петербурга. «Мы не останавливаемся на достигнутом результате, постоянно обмениваемся опытом с коллегами и внедряем лучшие практики в свою работу», — отметил Рафар Шакиров.

В сентябре в Казани прошла VIII Международная конференция по развитию института строительной экспертизы с активным участием Госэкспертизы РТ. Зарубежный пул участников конференции представили экспертные организации стран — членов СНГ.

### Кузница кадров

Подведомственный Учебный центр Госэкспертизы РТ отметил 90-летие со дня образования. Его слушатели — специалисты отрасли, представители госзаказчиков разных регионов страны, инвесторы, заказчики-застройщики, подрядные, строительные и проектные организации, учреждения высшего профессионального образования. Здесь ежегодно под руководством преподавателей-практиков, работающих экспертами более 20 лет, обучаются 900 специалистов.

За год на базе Учебного центра проводится более 100 мероприятий, где наряду с классической формой образовательных проектов реализуются площадки для коммуникации разных категорий участников инвестиционно-строительного комплекса. На протяжении 11 лет проводится конкурс «Лучший сметчик», призванный популяризировать важную для отрасли профессию.

ГОСЭКСПЕРТИЗА  
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

## РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

www.stroygaz.ru



### Справочно

Основная деятельность ООО «Ак таш» — строительство жилой недвижимости, объектов общественного и промышленного назначения. Являясь партнером правительства Республики Татарстан, компания на постоянной основе участвует в реализации государственных программ.

Результаты работы предприятия — кварталы комфортных, благоустроенных многоэтажных домов с современной инфраструктурой на казанских улицах и проспектах, ансамбль построек на улице Спортивной в городе-спутнике Иннополисе.

ООО «Ак таш» — активный участник реализации госпрограмм по социальной ипотеке. В прошлом году завершено строительство жилых домов в микрорайоне М-14 столицы Татарстана, где 765 счастливых семей обрели новое комфортное жилье.

На сегодня в «Ак таш» трудятся 1 900 специалистов. Учитывая многопрофильность предприятия, часть из них работает в сфере производства широкого ассортимента материалов для капремонта: железобетонных изделий, нерудных материалов, фракций керамзита, стеновых материалов, тротуарной плитки, брусчатки. Также предприятие выпускает 25 тыс. высококачественных строительных металлоконструкций и металлоизделий в год.

По словам генерального директора, высококвалифицированный персонал, оснащенность механизмами и инструментом, хорошая база материально-технического снабжения, наличие допусков практически на все виды строительно-монтажных, отделочных и инженерных работ делают компанию серьезной генподрядной организацией, способной вести строительство объектов любого назначения «под ключ» с высоким качеством работ.

Нацеливаясь на широкий фронт работ, предприятие не сбавляет темпы и трудится в привычном стабильном режиме. «Любая поручаемая работа выполняется продуманно, спорно, напористо», — подчеркнул Газинур Ахметов. — Несмотря на возрастающие сложности в решении масштабных задач, оптимизма нашим строителям не занимать».

Владимир ЧЕРНОВ

Компания «Ак таш» начала свою производственную деятельность в 2007 году, пройдя путь от скромного предприятия до крупной компании, выступающей генеральным подрядчиком при возведении многоэтажных домов, объектов общественного и промышленного назначения. Опираясь на современный производственный потенциал, используя новейшие технологии, компания выполняет полный спектр строительных работ.

«Безупречное качество работ в строго заданные сроки — наш главный приоритет», — рассказал генеральный директор ООО «Ак таш» Газинур Ахметов, — что позволяет укреплять деловую репутацию. В современном мире стремительно меняющихся технологий неизбывными остаются вечные ценности: сначала компания работает на имя, а потом имя работает на компанию».

С момента основания Некоммерческой организации «Государственный жилищный фонд при президенте Республики Татарстан» ООО «Ак таш» является ее партнером. В рамках госзаказов выстроен ряд жилых и социально значимых объектов в Казани и в других городах и районах республики. «Для нас главное — оправдать ожидания потребителей, ведь для большинства людей приобретение жилья — ключевое событие в жизни. Социальная ответственность — важное подспорье в нашей работе. Добросовестное отношение к реализации проектов становится философией компании», — заявил Газинур Ахметов.



# Этапы созидания

Знак качества от ООО «Ак таш»



Подписку на электронную/  
печатную версию издания

Строительная  
Газета

можно оформить на сайте [www.stroygaz.ru](http://www.stroygaz.ru) в разделе «Подписка», по адресу электронной почты [info@stroygaz.ru](mailto:info@stroygaz.ru) или по телефону +7 (495) 987-31-49

### С КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКОЙ

можно оформить через электронный подписной каталог ООО «УП Урал-Пресс» на сайте [www.ural-press.ru](http://www.ural-press.ru)

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ  
ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ  
РОССИИ

Подписные индексы

Официальный каталог

АО «Почта России»

Для индивидуальных

подписчиков:

■ П2012 – на полгода

■ П3475 – на год

ПОДПИСКА –  
ГАРАНТИЯ  
ПОЛУЧЕНИЯ  
ВСЕХ НОМЕРОВ  
ГАЗЕТЫ

Для предприятий  
и организаций:

■ П2011 – на полгода

■ П3476 – на год





## ПРОЕКТ

Читайте в следующем номере «СГ»: Повышение безопасности труда в строительстве

Оксана САМБОРСКАЯ

Определился подрядчик на разработку проектной документации по реставрации здания Московского драматического театра имени М. Н. Ермоловой. Как сообщил руководитель столичного Департамента по конкурентной политике Кирилл Пуртов, им стала столичная реставрационно-строительная компания. Победителю конкурса в течение 14 месяцев необходимо выполнить ряд проектных работ, среди которых проведение анализа текущего состояния объекта и составление перечня мероприятий по его сохранению.

Подрядчик должен подготовить проект и смету реконструкции здания. Главная задача — восстановление фасада и реставрация интерьеров с адаптацией под современные требования, а также проведение инженерно-технических работ. Проектную документацию необходимо разработать с применением технологии информационного моделирования. Из базы госзакупок следует, что общий бюджет работ — 133,6 млн рублей.

Театр имени М. Н. Ермоловой располагается в старинном здании с долгой и непростой историей. Первый дом — городскую усадьбу Долгоруких — по нынешнему адресу (улица Тверская, 5/6) возвели в 1802 году, но за несколько следующих десятилетий она не раз реконструировалась и первоначальный вид потеряла.

В 1875 году дом перешел в собственность потомственного почетного гражданина М. И. Алексеева, а в 1886 году — Лидии Аркадьевны Постниковой, жены купца 1-й гильдии Дмитрия Андреевича Постникова. Она решила перестроить дом под пассаж — популярный в то время тип торгового здания. Проект пассажа принадлежит архитектору С. С. Эйбушицу. Здание было кардинально реконструировано: высота увеличена до трех этажей, а на территории бывшего парадного двора было возведено новое строение со стеклянными перекрытиями обходных галерей по системе инженера В. Г. Шухова. Торжественное открытие пассажа, получившего по имени владелицы название Постниковского, состоялось 8 ноября 1887 года. В 1889 году окна первого этажа фасада по Тверской улице были переделаны на витринные по проекту архитектора С. Ф. Воскресенского.

Однако как торговое предприятие пассаж был не слишком успешен. Галереи Постниковой не имели проходов на соседние улицы, что создавало для покупателей определенные неудобства. Помимо магазинов в здании также размещались конторы, мастерские, меблированные комнаты «Брюссель», синематограф «Паризьен», но и они не приносили владельцам желаемого дохода.

В 1909 году Постникова продала пассаж. Новый хозяин предпринял ряд преобразований — увеличил число магазинов, а на верхних этажах задних корпусов пассажа разместил гостиницу «Астория». В 1910-1913 годах архитектор Иван Злобин вновь перестраивает фасад здания — таким мы его и знаем сегодня — в центральной части появилась арка с рустованными колоннами, завершением строения служил металлический купол в стиле барокко, балконы по бокам дома украсили скульптурами атлантов.

После 1917 года некоторые помещения отдали под квартиры, часть занял Высший совет народного хозяйства РСФСР.

В 1929 году помещения первого этажа переоборудовали под зрительный зал, и с этого времени началась театральная история здания. Несколько лет здесь работал Театр обозрений — один из многочисленных театров миниатюр, существовавших в те годы в Москве.



# Век и 33 обморока

## Здание Театра имени М. Н. Ермоловой ждет масштабная реставрация

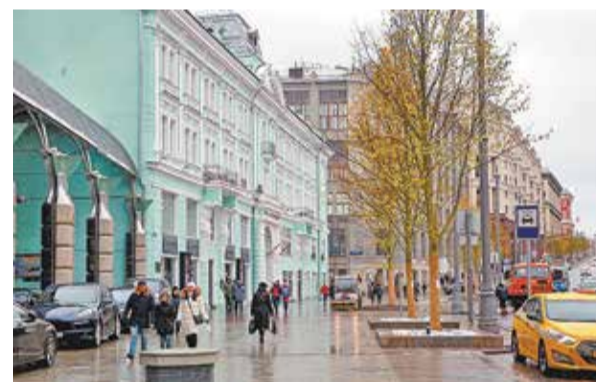


В 1932 году в здание театра въезжает Государственный театр имени Вс. Мейерхольда (ГосТИМ). Именно здесь знаменитый режиссер выпустил четыре новые постановки. Во время спектакля «33 обморока» артисты 33 раза падали в обморок. В основу сюжета легли четыре чеховских водевиля. Но 8 января 1938 года был в последний раз сыгран спектакль «Ревизор», и театр Мейерхольда прекратил существование.

В 1938-1946 годах в здании размещались балетный коллектив под руководством Виктории Кригер и Театр эстрады и миниатюр.

С 1946 года здание Постниковского пассажа занимает Московский драматический театр имени М. Н. Ермоловой.

Существовали планы сноса здания и строительства на его месте второй очереди многоэтажной гостиницы «Интурист», однако им не суждено было сбыться, а само здание гостиницы снесли в 2002 году.



### Кстати

Театру имени М. Н. Ермоловой в следующем году исполняется 100 лет. В 1925 году выпускники студии при Малом театре под руководством Елены Лешковской, Сергея Айдарова и Николая Костромского создали передвижной театр. С разрешения известной драматической актрисы Малого театра Марии Ермоловой, труппа стала использовать в названии ее имя.

