

СТРОИТЕЛЬСТВО

КАК ДЕВЕЛОПЕРЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ОСВАИВАЮТ РЫНКИ ДРУГИХ РЕГИОНОВ 12

НАСКОЛЬКО ПОДОРОЖАЛО В 2025 ГОДУ ЖИЛЬЕ В КРЫМУ 22

ЧТО СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ РЫНКА ИЖС В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 36

КАК МЕНЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС НА СТАВРОПОЛЬЕ 37



**Коммерсантъ
Юг России**

Среда, 25 февраля 2026 №32

(№8206 с момента возобновления издания).

Цветные тематические страницы

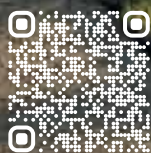
№9–40 являются составной частью газеты

«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).

Распространяется только в составе газеты

Guide

**PALAZZO
DE AGOY**
GRAND HOTEL • RESORT & SPA BY DOMINA



palazzo-de-agoy.ru

Реклама.

Строительство ведется по ФЗ-214 с применением проектного финансирования от ПАО «СберБанк». Застройщик ООО «СЗ „ЮГ“». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте <https://наш.дом.рф>

ПРЕМИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

*с доходом от 4,5 млн ₽ в год**

*расчет носит прогнозный характер и основан на бизнес-плане проекта;
итоговый результат зависит от рыночных условий и управления объектом



ТРИНАДЦАТЬ ИЗ ПОЧТИ СТА ЗАСТРОЙЩИКОВ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РАБОТАЮТ
ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОДНОГО РЕГИОНА

ФОТО: ВИКТОР КОСТИКОВ

ЗАСТРОЙЩИКИ ШАГАЮТ ЗА ГОРИЗОНТ

БОЛЕЕ 10% ДЕВЕЛОПЕРОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АКТИВНО РЕАЛИЗУЮТ ПРОЕКТЫ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОДНОГО РЕГИОНА. ЧАЩЕ ВСЕГО ВЫБОР КУБАНСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПАДАЕТ НА СОСЕДНИЕ РОСТОВСКУЮ ОБЛАСТЬ И РЕСПУБЛИКУ АДЫГЕЯ. НАИБОЛЕЕ АКТИВНО ЗА ПРЕДЕЛЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЫХОДЯТ ГК «ТОЧНО», DOGMA И ССК. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ЗАМЕДЛЕНИЕ ЭКСПАНСИИ КУБАНСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ИЗ-ЗА ОБЩЕГО СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, ОДНАКО САМИ УЧАСТНИКИ РЫНКА ЗАЯВЛЯЮТ О НАМЕРЕНИИ РАСШИРЯТЬ ГЕОГРАФИЮ ПРОЕКТОВ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

Тринадцать из почти ста застройщиков Краснодарского края работают за пределами региона, рассказала «G» директор по исследованиям Масоп Ольга Змиевская. «Это довольно высокое значение, признак сильного развитого рынка», — отметила она.

Примечательно, добавляет эксперт, что кубанские застройщики активны в своей экспансии, тогда как девелоперы из других регионов в крае — большая редкость. Уже давно на рынке работает компания «ЮСИ»

«ЭКСПАНСИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ — ЭТО ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ. И ЕСЛИ ЕЩЕ 5–10 ЛЕТ НАЗАД ВЫХОД В ДРУГИЕ РЕГИОНЫ БЫЛ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ХАРАКТЕРЕН ДЛЯ КОМПАНИЙ ИЗ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ТО ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ТРЕНД НА ЭКСПАНСИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ. В ТОМ ЧИСЛЕ ОНИ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК СТОЛИЦ»

родом из Ставрополя, проект в Сочи есть у ростовской компании «ГК Носта». В прежние годы здесь работали федеральные компании, в частности у «ПИК» был проект в Новороссийске. «Сейчас рынок Краснодарского края сложный с точки зрения градостроительных норм и к тому же высококонкурентный с рядом сильных застройщиков. Девелоперы с большим интересом смотрят в сторону побережья, но порог входа очень высок», — добавляет госпожа Змиевская.

Что касается краснодарских застройщиков, то активнее всего в экспансии проявляет себя ГК «Точно» (помимо Краснодарского края, девелопер реализует проекты в Москве, Ростовской и Тюменской областях, Республиках Крым и Татарстан, в планах компании — выход в ДНР); Dogma (работает в Московской, Калужской, Ленинградской и Омской областях); «ССК» (имеет проекты в Ростове-на-Дону, Адыгее, а также в Ленинградской и Калининградской областях).

Все три компании входят в топ-10 девелоперов РФ по объему строительства на начало 2026 года, согласно рейтингу Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ).

Ольга Змиевская обращает внимание, что, к примеру, у «СИК Девелопмент-Юг» сейчас нет активных

проектов в Краснодарском крае, но этот кубанский застройщик работает сразу в пяти других регионах: в Ростове-на-Дону, Астрахани, Екатеринбурге, Перми и Владивостоке.

«Экспансия девелоперов — это общероссийская тенденция. И если еще 5–10 лет назад выход в другие регионы был преимущественно характерен для компаний из Москвы и Санкт-Петербурга, то за последние несколько лет прослеживается тренд на экспансию региональных компаний. В том числе они выходят на рынок столиц», — делится Ольга Змиевская.

Член правления по развитию Alias Group Виктория Костикова отмечает, что если около десяти лет назад на общероссийском рынке работало порядка 200 краснодарских застройщиков, то после изменений в законодательстве их число сократилось в разы. «Это послужило триггером для повышения эффективности ведения бизнеса, и теперь наравне с федеральными девелоперами местные девелоперы имеют отлаженные стандарты и эффективные политики в области строительства, что позволяет выходить в новые регионы», — отмечает эксперт.

При этом, добавляет госпожа Костикова, экспансия краснодарских компаний в другие регионы

в большей степени сфокусирована на комфорт-и стандарт-классах, так как работа в этих сегментах в регионах, безусловно, имеет перспективы. «Наша же компания ориентирована на реализацию новых проектов бизнес-класса и выше в привлекательных локациях», — рассказывает Виктория Костикова.

Директор ГК «Точно» Анастасия Маслеха считает, что крупные застройщики стремятся выйти на региональные рынки именно для того, чтобы переосмыслить устоявшиеся подходы: «В столичных городах сегодня большая конкуренция, рынок избыточен. А в регионах мы наблюдаем неспешные темпы строительства и меньшую концентрацию качественного продукта».

Коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова считает, что важные стимулирующие факторы расширения рынка — это усиление влияния, привлечение новых клиентов и увеличение продаж. Однако ключевым стратегическим мотивом для экспансии остается диверсификация рисков. «Присутствие в нескольких регионах и сегментах позволяет снижать зависимость от колебаний спроса и рыночной конъюнктуры в отдельных локациях. В условиях цикличности рынка недвижимости дивер-

сифицированный портфель обеспечивает большую устойчивость бизнеса: снижение активности в одном регионе может компенсироваться стабильностью или ростом в другом. Именно поэтому географическая и продуктовая диверсификация сегодня становится залогом устойчивого и предсказуемого развития девелопера», — комментирует госпожа Сидорова.

С ЮГА — НА СЕВЕР Наибольший интерес для кубанских девелоперов для экспансии, по данным Масоп, представляют соседние регионы — Ростовская область и Республика Адыгея. В Ростове-на-Дону кубанские девелоперы имеют проекты общей площадью 2,3 млн кв. м, что составляет почти половину от общего объема (без учета проектов ставропольской «ЮСИ» — 2,1 млн кв. м). В Адыгее краснодарцы строят 80% жилья.

Виктория Костикова говорит, что стратегическими приоритетами холдинга на ближайшую перспективу остаются Москва и южные регионы России: «Именно на их развитии компания сосредоточит свои ресурсы».

В портфеле ГК «Метрикс Development» — проекты в Краснодарском крае, Республике Адыгея и Саратовской области. «В Адыгее реализуется проект комплексного освоения территории — ЖК "Звезды" в Майкопе. В конце 2024 года компания вышла в сегмент инвестиционной и коммерческой недвижимости: ключевые проекты — пятизвездочный курортный отель Alean Select Agro в Краснодарском крае и логистический комплекс в Саратовской области», — рассказывает Юлия Сидорова.

«В АДЫГЕЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ — ЖК "ЗВЕЗДЫ" В МАЙКОПЕ. В КОНЦЕ 2024 ГОДА КОМПАНИЯ ВЫШЛА В СЕГМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ — ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ КУРОРТНЫЙ ОТЕЛЬ ALEAN SELECT AGRO В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

По ее словам, выбор регионов и форматов основан на углубленной аналитике: в компании оценивают инфраструктурный потенциал, демографию, экономику и реальные сценарии спроса, отдавая приоритет территориям с устойчивым развитием и возможностью создания продукта с долгосрочной инвестиционной ценностью. «В наших планах — дальнейшее масштабирование в курортном и инвестиционном сегменте недвижимости Туапсинского района и на черноморском побережье. Параллельно мы рассматриваем развитие логистических комплексов как в центральной, так и в южной частях России — в регионах с устойчивым спросом и понятной экономикой проектов», — говорит госпожа Сидорова.

В ГК «Точно» рассказали, что компания строит в восьми регионах и 15 городах России — от Ялты до Москвы и Тюмени. В планах девелопера — выход в ДНР.

«К примеру, Ростову, на наш взгляд и по мнению общественности, необходимо более глобальное расширение, более глобальное строительство. И, конечно, для нас это вызов и большая ответственность, потому что Ростов-на-Дону — это город с характером, это серьезный город, в котором ценят слово и дело. Татарстан для нас — регион с большим потенциалом. Видим, как с каждым годом Казань становится ключевой и стратегически важной локацией на карте России — именно здесь реализуются масштабные проекты, сосредоточены новые технологии и инновационные решения. Считаем, что за Татарстаном будущее, он насыщен людьми, активно развивается, в республике хороший уровень жизни — это создает спрос на качественную и современную недвижимость. Здесь особые подходы к градостроительству и архитектурному облику. Суммарно мы инвести-

руем в развитие Татарстана более 300 млрд руб. В мае 2025 года наша команда пошла дальше и открыла для себя Тюмень», — поделилась госпожа Маслеха.

СК «Семья» реализует инвестиционно-туристический проект «Аманауз» в Домбае (Карачаево-Черкесская Республика). «Выбор этой локации обусловлен высоким туристическим потенциалом Домбая, устойчивым спросом на качественную курортную недвижимость и ограниченным предложением современных проектов», — говорит коммерческий директор СК «Семья» Ангелина Радько. В перспективе компания рассматривает возможность расширения географии присутствия как часть долгосрочной стратегии развития.

По словам госпожи Радько, застройщики выходят в регионы с туристическим или инвестиционным потенциалом. «Выход за пределы региона позволяет распределять риски между разными типами проектов и рынков — городским и курортным, жилым и инвестиционным. Такие проекты, как "Аманауз", позволяют компании быть менее зависимой от колебаний локального рынка жилья», — объясняет госпожа Радько.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА При выходе на новые рынки девелоперы попадают в другую конкурентную среду, сталкиваются с региональным менталитетом и особенностями экономики. Однако, по словам Ангелины Радько, существенных трудностей при выходе в другие регионы нет: «Ключевой особенностью становится удаленность управления проектами, которая требует более выстроенных процессов, усиленного контроля. Учет таких факторов, как экономика региона, конкурентная среда, целевая аудитория, важен, поскольку именно они определяют экономику проекта, его востребованность и устойчивость. Анализ региона позволяет корректно адаптировать продукт и минимизировать риски при реализации».

«При выходе на новые рынки девелоперы сталкиваются с высокой конкуренцией, экономическими и регуляторными рисками, а также с особенностями локального спроса. Каждый регион требует отдельного подхода — универсальные решения здесь не работают. Ключевое значение имеет анализ экономики региона, конкурентной среды и целевой

аудитории. Для успешного старта важно адаптировать продукт и стратегию продаж под местные реалии. Грамотно выбранный сегмент позволяет точнее выстроить коммуникации, сократить затраты на маркетинг и повысить эффективность продаж», — делится Юлия Сидорова.

Выход девелопера на рынок другого региона, как правило, подразумевает строительство социальных объектов, тщательное изучение нормативно-правовой базы субъекта РФ, его специфику, а также диалог с властями, добавляет Анастасия Маслеха. При этом кадры для запуска проекта подбираются в городе, в котором будет вестись строительство.

«Часто бывает так, что рост объемов приводит к штампованному производству. Это не наш путь. Каждый проект "Точно" имеет свою отличительную черту и свою концепцию. Можно ли при огромном объеме делать эксклюзивный продукт? Да, возможно. Мы умеем. Если посмотрите на все наши проекты, найдете только единицы точечных жилых комплексов», — делится госпожа Маслеха.

«КАЖДЫЙ ПРОЕКТ "ТОЧНО" ИМЕЕТ СВОЮ ОТЛИЧИТЕЛЬНУЮ ЧЕРТУ И СВОЮ КОНЦЕПЦИЮ. МОЖНО ЛИ ПРИ ОГРОМНОМ ОБЪЕМЕ ДЕЛАТЬ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРОДУКТ? ДА, ВОЗМОЖНО. МЫ УМЕЕМ»

Что касается целевой аудитории, то, по словам директора ГК «Точно», в каждом из регионов потребности покупателя очень схожи: «Могу сказать, что сейчас по всей стране присутствует тренд: в нем точечная застройка заведомо проигрывает. Покупатель не готов платить за квадратные метры и красивый фасад — он выбирает инфраструктуру. Клиент становится избирательным — при выборе жилья его внимание сосредотачивается на фактических характеристиках. Наиболее востребованы жилые комплексы с готовыми детскими садами, школами, благоустройством, продуманной коммерческой инфраструктурой».

ДЕЙСТВОВАТЬ ОСТОРОЖНО

Ольга Змиевская ожидает некоторого охлаждения активности застройщиков в перспективе: «Сей-

час положение в девелопменте жилья сложное из-за роста себестоимости и, соответственно, сокращения маржинальности проектов. Поэтому, с одной стороны, мы ожидаем некоторого охлаждения девелоперской активности в целом. Но, с другой стороны, в сложившихся условиях застройщики будут тщательнее отбирать перспективные проекты. В этом отношении Краснодарский край может уступать другим регионам, и крупные игроки, располагающие достаточным ресурсом, будут все чаще обращать свой взгляд в сторону других регионов России».

«Тенденция к выходу в новые регионы, по нашему мнению, сохранится, особенно для застройщиков с высокой операционной эффективностью. Это касается прежде всего сегментов комфорт- и стандарт-классов, учитывая задачи, поставленные на государственном уровне, по объемам и срокам ввода жилья», — уверена Виктория Костикова.

Ангелина Радько считает, что в краткосрочной перспективе застройщики будут действовать более осторожно из-за макроэкономических факторов. Однако в среднесрочной перспективе тренд на экспансию сохранится: девелоперы будут выходить в другие регионы точно, с тщательно просчитанными проектами.

«Сложно прогнозировать, вероятнее всего, экспансия девелоперов в другие регионы будет постепенно эволюционировать: компании станут более избирательными в выборе локаций и проектов, фокусируясь на территориях с устойчивым спросом и понятными инвестиционными условиями», — резюмирует Юлия Сидорова. ■

«В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ ДЕЙСТВОВАТЬ БОЛЕЕ ОСТОРОЖНО ИЗ-ЗА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ. ОДНАКО В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ТРЕНД НА ЭКСПАНСИЮ СОХРАНИТСЯ: ДЕВЕЛОПЕРЫ БУДУТ ВЫХОДИТЬ В ДРУГИЕ РЕГИОНЫ ТОЧНО, С ТЩАТЕЛЬНО ПРОСЧИТАННЫМИ ПРОЕКТАМИ»



ДЕВЕЛОПЕРЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РЕАЛИЗУЮТ ПРОЕКТЫ В РОСТОВСКОЙ, КАЛУЖСКОЙ, ЛЕНИНГРАДСКОЙ, ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТЯХ, КРЫМУ, ТАТАРСТАНЕ, МОСКВЕ И В ДРУГИХ СУБЪЕКТАХ РОССИИ

ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Как на Кубани реализуют проекты благоустройства и расселения ветхого жилья

В Краснодарском крае с 2019 года реализуется федеральный проект «Формирование комфортной городской среды». За это время в регионе обновили более 1 тыс. гектаров зеленых зон. Кроме того, улучшению качества жизни населения Кубани способствует реализация регионального проекта «Жилье», входящего в состав национального проекта «Инфраструктура для жизни» и предполагающего переселение жителей из непригодного для жилья фонда.

В Краснодарском крае начиная с 2019 года благоустроили более 1500 общественных территорий. Это парки, скверы и набережные. Обновленные зеленые зоны становятся местами притяжения для жителей городов, поселков и станиц. Как заявил губернатор Кубани Вениамин Кондратьев, данную работу необходимо продолжить, и в 2026 году в крае будет благоустроено более 170 парков и скверов. На эти цели направят почти 3 млрд руб.

Так, в начале февраля этого года в станице Динской рабочие завершили капитальный ремонт центрального парка в границах улиц Ставского, Ленина и Луначарского. Там уложили плиточное покрытие, смонтировали новую систему освещения, детскую и спортивную площадки, а также зону воркаута. Кроме того, на территории парка создали закольцованную беговую дорожку.

«Во всех функциональных зонах уложили безопасное резиновое покрытие. В парке установили лавочки, перголы, шезлонги, качели. Для молодого поколения и любителей экстремальных видов спорта построили скейт-парк. Важно, что при проведении комплексного озеленения общественного пространства с высадкой деревьев и кустарников здоровые насаждения были максимально бережно сохранены», — рассказал врио министра ТЭК и ЖКХ Краснодарского края Вячеслав Шапошник.

По его словам, после обновления парк стал любимым местом отдыха и комфортных семейных прогулок для жителей станицы, проведения физкультурно-оздоровительных и массовых мероприятий.

В целом, как отмечает вице-губернатор Кубани Евгений Пергун, по федеральной программе «Формирование комфортной городской среды» нацпроекта «Инфраструктура для жизни» в Краснодарском крае в этом году обновят 174 общественные территории. «Также завершим благоустройство в муниципалитетах — победителях Всероссийского конкурса по формированию лучших проектов комфортной городской среды. На работы в Геленджике, Кореновске, Курганинске и Усть-Лабинске направлено порядка 1,2 млрд руб.», — отметил Евгений Пергун.

В 2025 году в Краснодарском крае были благоустроены 103 зеленые зоны. А с 2019 года обновили порядка 1 тыс. гектаров парков и скверов. Общая сумма финансирования составила 18 млрд руб. В зеленых зонах устанавливают детские игровые и спортивные комплексы, перголы и качели, делают современное освеще-



После обновления объектов благоустройства они становятся любимым местом отдыха и комфортных семейных прогулок для жителей

щение и подсветку, пандусы для маломобильных жителей, высаживают новые деревья и кустарники.

ЖИТЬ СТАЛО БЛАГОУСТРОЕННОЙ

Как рассказали в министерстве ТЭК и ЖКХ Краснодарского края, федеральный проект «Формирование комфортной городской среды» активно реализуется на Кубани с 2019 года. Он способствует улучшению качества жизни населения путем улучшения городской инфраструктуры и создания благоприятных условий для проживания. Реализация проекта также способствует повышению привлекательности региона для проживания и развитию туризма.

«Одним из основных параметров проекта является создание комфортной городской среды, а также благоприятных условий для проживания и досуговой деятельности граждан. Среди параметров также: развитие общественного транспорта и велосипедной инфраструктуры, озеленение и благоустройство придомовых территорий. Мы работаем над повышением уровня благоустройства, устанавливаем современное оборудование для спорта и отдыха, обеспечиваем энергоэффективность и экологию. Не секрет, что использование энергосберегающих технологий и формирование культуры бережливого отношения к ресурсам является одним из основных трендов современной комфортной жизни», — рассказывают в региональном министерстве ТЭК и ЖКХ.

Если обобщить, то проект «Формирование комфортной городской среды» реализуется с целью улучшения качества жизни населения и роста инвестиционной привлекательности края.

Общий объем финансирования мероприятий на благоустройство в рамках регионального проекта «Формирование комфортной городской среды» на 2026 год

составляет 3,73 млрд руб. Из федерального бюджета на эти цели выделяется порядка 1,98 млрд руб., из краевой казны — 1,51 млрд руб., средства местных бюджетов — 174 млн руб., а средства внебюджетных источников составляют 71,5 млн руб.

«Целевой показатель по количеству благоустроенных общественных территорий в 2025 году был установлен в количестве 103 территорий. В реализации мероприятий программы приняли участие 40 муниципальных образований, в которых было благоустроено 153 территории. Из них 68 территорий было обустроено с привлечением средств субсидий и еще 82 территории — за счет средств местных бюджетов. Также были обустроены три объекта, которые стали победителями Всероссийского конкурса создания лучших проектов комфортной городской среды. Они находятся в Кореновске, Армавире и станице Тамань. Работы на всех 150 общественных территориях в 2025 году завершены, что является перевыполнением плана на 50% от изначально установленного целевого показателя», — рассказывают в министерстве.

По уточненной информации ведомства, в период с 2019 по 2025 год в Краснодарском крае было благоустроено 1521 общественное пространство. Мероприятия программы включают в себя устройство прогулочных зон, дорожек и тротуаров, установку малых архитектурных форм (качели, лавочки, урны), организацию детских площадок, а также спортивных площадок и тренажеров, освещение и озеленение, а также создание мест для выгула домашних животных.

«Целевой показатель на 2026 год — благоустройство 174 территорий. Из них: 170 общественных территорий и четыре проекта Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской

среды. Но в связи с перевыполнением плана на 2025 год на 50 общественных территорий размер целевого показателя был уменьшен на 50 территорий, и нам необходимо в 2026 году благоустроить 120 общественных территорий и четыре проекта Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды», — рассказали в региональном министерстве ТЭК и ЖКХ.

ИЗ НЕПРИГОДНОГО ДЛЯ ЖИЛЬЯ ФОНДА

В настоящее время в Краснодарском крае реализуется федеральный проект «Жилье», который также призван улучшить условия проживания жителей региона. С 1 января 2025 года реализация мероприятий по переселению граждан из аварийного жилищного фонда осуществляется в рамках регионального проекта «Жилье», входящего в состав национального проекта «Инфраструктура для жизни».

«Постановлением губернатора Кубани от 15 сентября 2025 года № 570 утверждена адресная программа Краснодарского края «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на 2025–2028 годы». По ней в 2025 году было расселено 40 помещений. Это 1,6 тыс. кв. м. Расселение коснулось 67 человек. В соответствии с соглашением о реализации регионального проекта «Жилье» на территории Краснодарского края от 29 ноября 2024 года на 2025 год планируется переселить из непригодного для проживания жилищного фонда (нарастающим итогом с 2019 года) 4,9 тыс. человек. Фактически расселено почти 5,9 тыс. человек», — рассказали в министерстве ТЭК и ЖКХ края.

Также в ведомстве сообщили, что установлен результат регионального проекта — расселено 71,32 тыс. кв. м непригодного для проживания жилищного фонда. Фактически расселено (нарастающим итогом) — 82,66 тыс. кв. м.

«Установленный показатель и результат выполнены в полном объеме. По вопросу стратегических планов по реализации федерального проекта «Жилье» на ближайшие годы сообщаем, что в 2026 году планируется завершить реализацию мероприятий этапа 2025–2026 годов адресной программы. Также в этапе 2026–2027 годов адресной программы примут участие два муниципальных образования Краснодарского края (Нефтегорское городское поселение Апшеронского района и Черноморское городское поселение Северского района). По данному этапу необходимо переселить 232 человека из 108 квартир общей площадью 4,1 тыс. кв. м. Срок завершения этапа 2026–2027 годов — 31 декабря 2027 года», — говорят в министерстве.

Планируемый объем бюджетных средств на реализацию мероприятий — 673,8 млн руб., из них: средства публично-правовой компании «Фонд развития территорий» — 397,6 млн руб., бюджета Краснодарского края — 272,8 млн руб., средства местных бюджетов — 3,4 млн руб.

«Благоустроенная среда положительно влияет на проживающих в ней людей»

СЕГОДНЯ ОБЛИК ГОРОДОВ ПРЕОБРАЖАЕТСЯ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ ВО МНОГОМ БЛАГОДАРЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ «ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ» И «ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО СОКРАЩЕНИЯ НЕПРИГОДНОГО ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА». О ТОМ, КАК НА КУБАНИ РЕАЛИЗУЮТСЯ ПРОЕКТЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА, КАК ЭТОМУ СПОСОБСТВУЕТ КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ЧТО МЕШАЕТ ПРОЦЕССУ РЕНОВАЦИИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА КРАСНОДАРА — В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПО АРХИТЕКТУРЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ.

GUIDE: Илья Владимирович, какие вы можете назвать самые интересные проекты по благоустройству территорий в муниципалитетах Краснодарского края за последнее время?

Илья Поздняков: Проектов достаточно много, самые интересные из них стали победителями Всероссийского конкурса по созданию комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях. В прошлом году в нем победили сразу пять наших городов: Анапа, Славянск-на-Кубани, Курганинск, Апшеронск и Армавир. Они получат более 400 млн руб. из федерального бюджета. Средства пойдут на благоустройство Театральной площади в Анапе, городского парка культуры и отдыха «Юность» в Апшеронске, городского парка имени Горького в Курганинске, а также на реализацию проектов «Улица времен и событий» в Армавире и «Экотропа "Утиные плавни" на озере Толока» в Славянске-на-Кубани. Конкурсные работы, как правило, всегда более интересны и масштабны, чем прочие проекты благоустройства.

Г: Насколько, по вашему мнению, проекты благоустройства важны в формировании комфортной городской среды?

И. П.: Благоустроенная среда — это, безусловно, одна из главных составляющих комфорта проживания жителей. Очевидно, что чем лучше она проработана и сформирована, тем интереснее людям в ней находиться. Жители не замыкаются в своих квартирах, а выходят на улицу, проводят время на свежем воздухе. Я как архитектор и как житель края считаю, что благоустроенная среда положительно влияет как на проживающих в ней людей, так и на гостей города. Эффект разбитых окон работает в обе стороны, и, когда вокруг человека красота и порядок, он самопроизвольно начинает его поддерживать и транслировать далее. Поэтому благоустроенная среда — важный момент при формировании общей благоприятной и безопасной обстановки в каждом конкретном муниципалитете, и именно поэтому ей уделяется такое большое внимание со стороны федеральных, региональных и муниципальных органов власти.

Г: Насколько значимую роль играет благоустройство при формировании проектов комплексного развития территории?

И. П.: Проекты благоустройства — это одна из составных частей любого КРТ. Как правило, строительство жилых районов сегодня сопровождается созданием и обустройством зеленых зон, сформированных за границами владения будущих жильцов, а также благоустройством внутриворонной территории, имеющей ограниченный доступ и находящейся внутри жилых комплексов.

Чтобы задать стандарты качества для благоустройства, нами были разработаны методические рекомендации. Рекомендации доведены как до муниципальных образований, так и до девелоперов, чтобы застройщики понимали требования органов власти. Большинство застройщиков прислушались



ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ: «В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА МЫ УВИДИМ НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РЕНОВАЦИИ НЕСКОЛЬКИХ КВАРТАЛОВ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ КРАСНОДАРА»

и сейчас учитывают наши рекомендации при проведении работ по благоустройству.

Г: Сколько в настоящее время в Краснодарском крае уже получено разрешений на строительство в рамках КРТ?

И. П.: Всего в Краснодарском крае под комплексное развитие территории заявлено 54 площадки в 12 муниципальных образованиях. Общая площадь этих площадок — 1855 га. Общий градостроительный потенциал для реализации комплексного развития территорий — более 12,3 млн кв. м, в том числе жилой площади — более 8,9 млн кв. м.

На сегодняшний день в Краснодарском крае заключено 45 договоров КРТ общей площадью 1615 га (по инициативе правообладателей — 40 штук, в целях реализации решения — пять штук). Их общий градостроительный потенциал — более 11,5 млн кв. м, в том числе жилой площади — более 8,4 млн кв. м.

Г: Как, по вашим ощущениям, сегодня чувствует себя строительный рынок Краснодарского края?

И. П.: Знаете, у каждого периода есть свои трудности. Все, как правило, происходит циклично. Сейчас время некоторого спада покупательной способности, но это не значит, что так будет продолжаться всегда. Строительный комплекс на Кубани устойчивый и самодостаточный. Все понимают: если сейчас остановиться, потом будет уже не догнать тех, кто продолжил движение. Поэтому бизнес, немного затаившись, продолжает делать свое дело и готовится к росту рынка в будущем.

Недавно мы проводили краевое совещание с участием всех застройщиков, и по их информации никто из участников строительного рынка края в банкротство уходить не планирует, а все обязательства, взятые перед дольщиками, будут выполнены в полном объеме. О том, что работа в данном направлении продолжается, свидетельствуют показатели объема ввода в эксплуатацию жилых домов на территории

Краснодарского края. По нашим прогнозам, сформированным на основании разрешительной документации, полученной застройщиками, в 2026 году будет введено в эксплуатацию порядка 2,5 млн кв. м квартир в многоквартирных жилых домах. А в целом по итогам прошлого года в крае сдали 6,2 млн кв. м, что делает Кубань третьей среди регионов России по объему вводу жилья.

Г: Как снос и расселение аварийного жилья учитываются при формировании градостроительных планов муниципалитетов? Что строится на месте снесенных домов?

И. П.: Генпланы учитывают такие объекты как существующие. На их месте фиксируют те виды разрешенного использования и функционал, которые там есть на момент разработки генплана. Но по примеру тех объектов, которые уже были расселены и снесены, на том месте не появляется новых жилых домов, если, конечно, не рассматривать какие-то локальные индивидуальные случаи.

Как правило, территории с ветхим и аварийным жильем — это старые районы, в которых есть дефицит инфраструктуры. Поэтому, допустим, в Краснодаре на месте нескольких снесенных в центре домов создали зеленые зоны — посадили деревья, поставили лавочки, обустроили тротуары и дали дополнительный комфорт для существующей застройки.

Г: Кто должен нести ответственность за сохранение объектов культурного наследия, которые сегодня входят в жилой фонд?

И. П.: Дело в том, что дома, которые являются объектами культурного наследия, охраняются государством, их нужно сохранять. Охранные обязательства таких объектов закреплены за собственниками. Получается, что человек, живущий в историческом доме, должен содержать его в порядке и предотвращать его разрушение. Служба охраны объектов культурного наследия эти процессы отслеживает и понуж-

дает собственников к принятию мер по сохранению таких объектов. Сохранение объектов культурного наследия не входит в полномочия нашего департамента, но, полагаю, часть из них, которая является многоквартирными домами, может быть отремонтирована за счет фонда капитального ремонта, если в нем накоплено достаточное количество средств.

Г: Есть ли интерес у бизнеса к реновации центра Краснодара?

И. П.: Пару лет назад несколько девелоперов задались целью трансформировать пару кварталов в центре Краснодара. Но так как параметры развития исторического центра Краснодара определены его предметом охраны, при высокой стоимости продажи существующих объектов строительство новых становится нерентабельным. Думаю, первые попытки не позволят девелоперам заработать, это больше имиджевые проекты, чем коммерческие.

Насколько мне известно, по тем кварталам до сих пор идет процесс выкупа объектов у собственников. Так как правообладатели объектов в центре либо просят сильно завышенную цену за свои объекты, либо вовсе не желают с ними расставаться, даже если такие объекты находятся в неудовлетворительном состоянии. Ввиду того, что процедура приобретения этих объектов проходит в рамках добровольных договоренностей и никто никого ни к чему не принуждает, процесс торга бизнеса с собственниками помещений заметно затягивается. Тем не менее от планов никто не отступился, и я надеюсь, что в ближайшие два-три года мы сможем увидеть начало реализации проектов реновации нескольких кварталов в историческом центре Краснодара.

Г: Каким вы видите идеальный исторический центр Краснодара?

И. П.: Центр Краснодара не должен сильно трансформироваться, особенно во что-то футуристичное. У него есть свой аутентичный облик, который защищен предметом охраны исторического поселения. Все новые объекты должны этому документу подчиняться. Но в центре у нас находятся не только особо ценные градоформирующие объекты и объекты наследия, есть и здания, которые по-хорошему следовало бы реконструировать или полностью перестроить. Может быть, как раз примером такой «тихой реновации» станут те кварталы, о которых мы говорили чуть выше.

Я думаю, что общий фон должен сохраниться. Мы должны сохранить параметры застройки исторического центра, не должны ни в коем случае увеличивать высотность построек, не создавать высотных диссонансов при строительстве рядом с объектами культурного наследия. Несмотря на то, что проекты в центре города стоят дороже рынка, их коммерческий потенциал, на мой взгляд, все равно не исчерпан. Я думаю, что после запуска первых проектов может произойти эффект волны и появятся инвесторы, которые захотят развивать именно этот тип бизнеса.

Беседовал Дмитрий Михеенко

РАЗОШЛИСЬ ПО ДОМАМ

В 2025 ГОДУ ОБЪЕМ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СОКРАТИЛСЯ НА 13% В СРАВНЕНИИ С ПРЕДШЕСТВУЮЩИМ ГОДОМ. СНИЖЕНИЕ АКТИВНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОТРАЗИЛОСЬ НА ОБЪЕМЕ СТРОИТЕЛЬСТВА, КОТОРЫЙ, ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, УМЕНЬШИЛСЯ НА 4%. ДЕВЕЛОПЕРЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ДВУХКОМНАТНЫХ КВАРТИР И СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С УВЕЛИЧЕНИЕМ ДОЛИ СЕМЕЙНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ПО НАБЛЮДЕНИЯМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ СТАЛИ ЧАЩЕ ПРИОБРЕТАТЬ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОЖИВАНИЯ, А НЕ ДЛЯ ПЕРЕПРОДАЖИ. АНДРЕЙ КУЦЕНКО

В 2025 году объем сделок на рынке жилья (без учета апартаментов) в Краснодарском крае сократился на 13% год к году. Об этом Guide сообщила директор по исследованиям консалтинговой компании Масоп Ольга Змиевская.

«Если 2024 год был периодом адаптации к новым условиям ипотечного рынка, то в 2025-м мы наблюдаем переход к осознанному спросу. Покупатель стал более требовательным: теперь выбирают не просто квадратные метры, а образ жизни и качество среды», — говорит основатель ГК «Арт Групп» Артур Мартиросян.

Он отмечает «четкий тренд» на увеличение площади приобретаемого гражданами жилья. «Если раньше значительную долю продаж занимали инвестиционные студии, то в 2025 году лидерами стали двух- и трехкомнатные квартиры. Это связано с тем, что люди все чаще приобретают жилье для собственного проживания, а не для перепродажи», — пояснил спикер.

Эксперт по цифровому маркетингу и технологиям в недвижимости компании «ОБД-Инвест» Константин Крячко придерживается аналогичного мнения. «В тренде компактные однокомнатные и полноценные двухкомнатные лоты», — говорит он.

В пресс-службе федерального девелопера (ФД) «Неометрия» рассказывают, что в Сочи и Новороссийске основной спрос приходится на однокомнатные лоты. Доля таких квартир в общей структуре продаж компании в Сочи последние два года составляет 60%, в Новороссийске — 50%. В то же время в Краснодаре девелопер зафиксировал рост спроса на двухкомнатные квартиры. Если в 2024 году их доля в продажах составляла 42%, то в 2025 году она выросла до 51%.

Как отмечают в ФД «Неометрия», рост популярности двухкомнатных квартир отражает увеличение в структуре спроса доли семейных покупателей. Во второй половине 2025 года компания зафиксировала рост объема сделок. Это произошло на фоне новостей об изменении условий семейной ипотеки и возможном повышении процентной ставки по таким кредитам. С 1 февраля 2026 года российские власти запретили оформлять две льготные ипотеки на одну семью. Раньше право на льготный кредит было у каждого из супругов. Теперь в программе семейной ипотеки обязательными созаемщиками должны выступать оба взрослых члена семьи.

По словам Артура Мартиросяна, в 2025 году портрет покупателя «окончательно закрепился в семейном сегменте»: «Сегодня наш основной клиент — это семьи с детьми, которые активно используют государственные программы поддержки, такие как семейная ипотека». При этом покупатель стал «глубже изучать продукт». «Теперь семьи смотрят не только на планировку квартиры, но и на инфраструктуру для детей: наличие современных игровых площадок, близость детских садов, школ и безопасность закрытых дворов. Мы видим, что родители стали больше ценить экологичность района и наличие зон для прогулок. Для них важно, чтобы за пределами квартиры была качественная среда, где ребенок может безопасно развиваться, а взрослые — отдыхать», — рассказывает господин Мартиросян.



МЕНЬШЕ И ДОРОЖЕ За 2025 год объем строительства в Краснодарском крае сократился на 4%, до 6,5 млн кв. м. Ольга Змиевская связывает отрицательную динамику со снижением покупательской активности и удорожанием проектного финансирования. Эксперт замечает, что наиболее заметное падение произошло в Краснодаре (–9%) и Сочи (–21%). В то же время рост показали Анапа (+21%) и Новороссийск (+45%).

В 2025 году в сравнении с 2024-м объем ввода жилья в Краснодарском крае упал на 11%, сообщила Ольга Змиевская. «В Сочи сегменты бизнес- и улучшенного комфорт-класса сталкиваются с острым дефицитом качественных новых объектов, а в категории массового комфорт-класса запуск новых проектов практически прекращен. Предложение смещается в сторону более дорогих и высокомаржинальных проектов. В рамках текущей градостроительной политики приоритет отдается не жилым комплексам, а проектам в санаторно-курортной сфере и гостинично-апартаментном бизнесе», — рассказывают в пресс-службе ФД «Неометрия». Там добавляют, что в Краснодаре для строительства жилья в оборот активно вовлекаются бывшие промышленные территории.

За 2025 год цена квадратного метра на первичном рынке Краснодарского края в среднем выросла менее чем на 2%. К концу прошедшего года она составила 173 тыс. руб. «Во многом сдержанная динамика — это следствие структурных изменений, в частности снижения доли дорогого Сочи», — поясняет Ольга Змиевская. По ее информации, в Новороссийске прирост цены

составил 22%, в Сочи — 12%, в Краснодаре — 9%. На вторичном рынке региона цены показывали стабильную динамику, замечает эксперт.

По данным ФД «Неометрия», средневзвешенная цена на новостройки в Краснодарском крае с января по декабрь 2025 года выросла на 13%. В Краснодаре увеличение составило 14%, в Новороссийске — 12%, в Сочи — 8%. «Значительное повышение стоимости произошло во второй половине года, в августе (+9%). На это могли повлиять прогнозы по снижению ключевой ставки и стабильное количество сделок на рынке в течение первого полугодия», — рассказывают в пресс-службе компании.

УМЕРЕННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ По мнению Константина Крячко, рынок жилой недвижимости адаптируется к текущим экономическим условиям. «Покупатели все больше ориентируются на оптимальное соотношение цены и качества, уделяя меньше внимания вторичным характеристикам», — замечает эксперт.

В компании Масоп ожидают, что в 2026 году произойдет постепенное снижение ставки рефинансирования и восстановление доступности рыночной ипотеки. Ольга Змиевская со ссылкой на прогнозы ЦБ рассказывает, что уменьшение будет умеренным и не сможет обеспечить существенного прироста сделок. Условия по семейной программе, вероятно, будут ужесточаться. Это приведет к сокращению ориентированной на нее группы покупателей, констатирует госпожа Змиевская.

Она полагает, что в текущем году рост количества сделок составит 3–5%. «Цены будут подталкивать

НА КУБАНИ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА В 2025 ГОДУ БОЛЬШЕ ВСЕГО СОКРАТИЛИСЬ В СОЧИ — НА 21% В СРАВНЕНИИ С 2024 ГОДОМ

вверх инфляция», — говорит спикер, отмечая отсутствие рыночных факторов роста.

В «Неометрии» считают, что в 2026 году рынок первичной недвижимости будет ограничен высокой стоимостью кредитования и новыми условиями по семейной ипотеке. При этом спрос будет поддерживать миграционная и инвестиционная привлекательность Краснодарского края. «Застройщики продолжат адаптацию к рыночным условиям за счет развития рассрочек, субсидирования ипотечных ставок и других специальных программ, что позволит поддерживать объемы продаж», — рассказывают в компании. Там отмечают, что в этом году изменение цен на рынке новостроек, скорее всего, будет сдержанным: «Существенный рост цен маловероятен, однако в востребованных локациях возможна точечная положительная динамика».

В ГК «Арт Групп» прогнозируют сохранение высокой активности в сегменте семейной ипотеки. «Также будет расти доля различных программ рассрочек от застройщиков — это станет основным инструментом покупки», — говорит Артур Мартиросян. Рост цен, по его словам, будет в рамках инфляции. «Краснодарский край и Республика Адыгея остаются лидерами по миграционной привлекательности в России: запрос на жизнь в мягком климате вблизи моря и гор никуда не исчез, и это фундаментальный фактор, поддерживающий рынок», — добавляет спикер. ■

Ключ к прибыли: в Сочи стартовала передача квартир собственникам ЖК «ФЛОРА»

Покупатели все чаще делают выбор в пользу готовых квартир в новостройках, что подтверждается ростом доли таких сделок с 15 до 20%. Этот тренд отражает стремление минимизировать инвестиционные риски и быстрее выйти на этап получения дохода.

Приобретение жилья в сданном объекте со сформированной инфраструктурой позволяет не только снизить неопределенность, но и использовать сезонный фактор, выходя на рынок курортной недвижимости Сочи в наиболее благоприятный момент — непосредственно перед началом летнего туристического сезона.

Инвестиционная привлекательность Сочи

По оценкам специалистов, Сочи сохраняет статус одного из самых востребованных курортных рынков страны: на город приходится порядка 20% совокупного спроса на курортную недвижимость в России.

Интерес со стороны покупателей и инвесторов формируется благодаря сочетанию природных и инфраструктурных факторов: расположению на черноморском побережье у подножия Кавказских гор, мягкому климату, удобной транспортной логистике и высокому уровню городского сервиса. Это создает стабильный спрос как на жилье для собственного проживания, так и на объекты, ориентированные на получение арендного дохода.

Ключевым элементом инвестиционной привлекательности Сочи остается турпоток. Он напрямую влияет на доходность арендного бизнеса, обеспечивая высокую загрузку объектов размещения. Так, в 2025 году Сочи посетили 8 млн туристов, а к 2030 году, по прогнозам, этот показатель может вырасти до 10 млн человек.

На фоне устойчивого спроса и ограниченного предложения аналитики ожидают рост цен на курортную недвижимость в 2026 году в диапазоне 5–15%. Дополнительным фактором станет сокращение объемов новых проектов, выводимых на рынок, а также возможное смягчение денежно-кредитной политики.

«В этих условиях покупатели, ориентированные на долгосрочную стратегию, все чаще



Жилой комплекс «Флора»
Фото: ФД «Неометрия»

выбирают готовые квартиры в благоустроенных районах, что позволяет сразу выйти на рынок аренды и получать стабильный доход. В том числе в сегменте краткосрочной аренды, где Сочи остается одним из лидеров по доходности: около 12% годовых без учета роста стоимости самой недвижимости», — отмечают эксперты федерального девелопера «НЕОМЕТРИЯ» (ключевой актив Alias Group).

Яркий пример такого подхода — жилой комплекс «ФЛОРА», реализованный ФД «НЕОМЕТРИЯ». Здесь стартовала передача квартир собственникам финальной очереди на улице Искры. Федеральный девелопер завершил строительство всех очередей комплекса на 1719 квартир и приступил к фактической передаче жилья.

В фокусе локация, логистика, инфраструктура

Как показал опрос, для 56% покупателей основными критериями выбора жилья остаются локация, транспортная доступность и вид из окна. Арендаторы, в свою очередь, все чаще обращают внимание не только на стоимость, но и на комфорт повседневной жизни, а также развитую инфраструктуру.

В ЖК «ФЛОРА» эти условия реализованы комплексно. Финальная, четвертая очередь проекта — это двенадцатизэтажный дом комфорт-класса общей площадью более 25 тыс. кв. м. Объект находится в самом зеленом и экологически чистом районе Сочи — Кудепсте, окруженной лесами Сочинского национального парка. Близость моря и гор позволяет собственникам и гостям жить на лоне природы и при этом пользоваться всеми благами городской инфраструктуры: на первых этажах комплекса можно купить

продукты и свежую выпечку, выпить кофе в уютном кафе, посетить салон красоты, аптеку.

В пешей доступности находятся школы и крупнейший на юге России детский сад «Самшит» на 550 мест, открытый в 2025 году ФД «НЕОМЕТРИЯ» как часть проекта комплексного развития территории. В рамках КРТ девелопер реализовал и другие инфраструктурные решения — капитальный мост через реку Кудепста и благоустроенную набережную, что повысило уровень комфорта и привлекательность района.

Квартиры с видом на будущее

Финальная очередь ЖК «ФЛОРА» включает 448 квартир с продуманными планировками — от компактных студий до функциональных форматов для семей с детьми. Такое разнообразие делает проект универсальным: жилье подойдет как для постоянного проживания, так и для сдачи в аренду.

На текущий момент на рынке представлены квартиры площадью от 20,9 до 64,2 кв. м по цене от 9,4 млн руб. При этом основной объем лотов уже реализован, что наглядно подтверждает высокую ликвидность проекта и устойчивый спрос со стороны покупателей.

Отдельного внимания заслуживают квартиры на двенадцатом этаже с улучшенными архитектурными характеристиками: увеличенными оконными проемами и высотой потолков, что не только придает ощущение пространства, но и позволяет максимально использовать естественное освещение. Панорамное остекление открывает впечатляющие виды на море, горы и реку с прогулочной набережной.

Территория комфорта

На территории ЖК «ФЛОРА» созданы условия для комфортного досуга жителей и гостей: предусмотрены прогулочные аллеи, зоны

отдыха с ландшафтным озеленением, лаунж-пространства и теневые навесы с многоуровневым освещением.

Для детей оборудованы современные игровые комплексы, холмы с зацепами и батуты, песочницы под навесом. Любители активного образа жизни оценят workout*-площадки, места для спортивных игр и столы для настольного тенниса. Владельцев домашних питомцев порадует площадка для выгула собак с оборудованными тренажерами.

Все под контролем

В комплексе реализована концепция «двор без машин», что делает внутреннее пространство безопасным и комфортным. Для автовладельцев предусмотрен подземный паркинг на 320 машино-мест с прямым доступом на лифте. Круглосуточное видеонаблюдение и собственная охранная организация обеспечивают контроль и безопасность на всей территории комплекса.

Почему именно сейчас?

«Покупка квартиры в готовом проекте исключает ключевые риски новостроек, такие как перенос сроков сдачи, рост себестоимости или неопределенность с подключением инженерных сетей. В то же время наличие готового актива перед высоким туристическим сезоном дает возможность начать арендный бизнес сразу после получения ключей», — говорят эксперты ФД «НЕОМЕТРИЯ».

Таким образом, ЖК «ФЛОРА» — завершённый инвестиционный продукт, позволяющий снизить риски, оперативно оформить право собственности, чтобы войти в высокий сезон с активом, готовым к эксплуатации и получению дохода.

* от англ. workout — тренировка



Жилой комплекс «Флора»
Фото: ФД «Неометрия»

КИРПИЧ ПОТЕРЯЛ ВЕС

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В 2025 ГОДУ СОКРАТИЛИСЬ СПРОС НА ТОВАРЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА, ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ТАКОЙ ПРОДУКЦИИ, А ТАКЖЕ КОЛИЧЕСТВО ЮРЛИЦ В ЭТОМ БИЗНЕСЕ. СРЕДИ ГЛАВНЫХ ВЫЗОВОВ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ОХЛАЖДЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, УЖЕСТОЧЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НЕДОСТУПНОСТЬ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ. ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА СНИЖАЕТСЯ, НО ТРУДНОСТИ ЗАСТАВЛЯЮТ ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ — РЫНОК СТАНОВИТСЯ МЕНЕЕ МАССОВЫМ, НО БОЛЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ.

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Краснодарском крае количество покупок товаров для строительства и ремонта в 2025 году сократилось на 4% в сравнении с 2024 годом, сообщили Guide в аналитическом центре «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД».

Отрицательную динамику показывают и объемы производства стройматериалов. Так, по виду экономической деятельности «добыча прочих полезных ископаемых» за 11 месяцев 2025 года предприятия региона отгрузили продукции на 7,9 млрд руб., или 90,6% год к году, а прочей неметаллической минеральной продукции — на 107,9 млрд руб., или 93,2% к аналогичному периоду предшествующего года. Такие данные предоставили в министерстве промышленной политики Краснодарского края со ссылкой на информацию службы статистики.

В Краснодарстате уточнили, что отгрузка кирпича у средних и крупных кубанских предприятий сократилась на 37,3% (до 133,8 млн условных кирпичей), цемента — на 13,3% (до 5,6 млн т), а товарного бетона — на 13,9% (до 1,1 млн кубометров).

Среди главных причин сокращения спроса и объемов производства товаров для строительства и ремонта эксперты называют охлаждение рынка недвижимости в связи с отменой льготных ипотечных программ и повышение ключевой ставки ЦБ, что сделало заемные средства практически недоступными для населения и бизнеса.

Генеральный директор ООО «Комбинат стеновых материалов Кубани» Дмитрий Гризодубов говорит, что возглавляемое им предприятие (производит и продает газобетонные блоки автоклавного твердения под торговой маркой «ВКБлок») в прошлом году старалось балансировать между производительностью и рыночным спросом, но рынок, по наблюдениям эксперта, просел примерно на 10%.

Собственник ГК «Славянский дворъ», генеральный директор ООО «Идеал-Керамика» Сергей Слепуха отмечает, что люди стали откладывать ремонт до лучших времен. «Приходится оптимизироваться. Объем производства нашей компании в 2025 году снизился ощутимо. Мы вполнину сократили ассортимент, делаем упор не на количественный, а на качественный эквивалент. Стараемся работать точно, максимально индивидуально с каждым клиентом, чтобы выстраивать долгосрочные взаимоотношения с партнерами. Бизнес стал совершенно другим», — констатирует эксперт.

Объемы производства АО «Силикат» (компания производит и поставляет силикатный кирпич и крупноформатные силикатные изделия для строительства и облицовки под собственной торговой маркой «Силит») в 2025 году сократились на 15–20% в сравнении с 2024 годом. «Это не обвал, а коррекция. Девелоперы и частные застройщики дольше принимают решения, увеличился горизонт планирования, сократилось количество "быстрых" сделок», — рассказывает генеральный директор АО «Силикат» Григорий Лашин.

ПЛИТКА ПОКАЗАЛА РОСТ В 2025 году медианная цена покупки товаров для строительства



В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ КОЛИЧЕСТВО ЮРЛИЦ СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ЗА ГОД СОКРАТИЛОСЬ НА 2,1%

и ремонта в Краснодарском крае составила 11,1 тыс. руб., что на 13% выше уровня прошлого года. Оборот рынка в регионе увеличился на 9%. Такие данные «G» предоставили в аналитическом центре «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД».

«Оборот сектора обеспечивает в основном ценовая составляющая. В топ продаж вошли строительные сухие смеси, средства для покраски и косметических работ (клей, краски, обои), ручной и электроинструмент, материалы для напольного и настенного покрытия. Покупательский трафик обеспечивают, как правило, ремонтные нужды владельцев новых квартир и потребности в ремонте арендной жилплощади (на фоне роста стоимости аренды жилья) в крупных городах», — рассказывают аналитики «Чек Индекса».

В сравнении с 2024 годом продукция компании «Идеал-Керамика» в среднем подорожала на 25–30%. Сергей Слепуха поясняет, что реальная инфляция в России достигает 30%, а не официально заявленные 12–15%. Кроме того, на отпускных ценах сказалось то, что с 1 января 2025 года компании, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН), оборот которых за предшествующий год превысил 60 млн руб., обязаны оплачивать в бюджет НДС в размере 20%. «А с 2026 года налог увеличился до 22%. Поэтому цены пришлось пересмотреть», — говорит предприниматель.

По его словам, больше всего подорожала керамическая плитка. «До начала СВО глина закупалась на украинском карьере, этих запасов на заводах хватило на пару лет, но сегодня они иссякли. Кроме того, предприятия испытывают острый дефицит полимеров, глазури, которую традиционно закупали в Турции, Польше, Германии, Испании, Италии. На поиск аналогов потребовалось время, и обходятся они дороже, что также сказывается на отпускной цене нашей продукции», — поясняет Сергей Слепуха.

Дмитрий Гризодуб одной из главных проблем считает увеличение логистических затрат, где рост стоимости ГСМ и запчастей для перевозчиков влечет удорожание и их услуг. Это отражается на стоимости продукции для конечного покупателя.

БИЗНЕС ЗАТЯГИВАЕТ ПОЯСА По данным на 1 января 2026 года, в регионе 516 юридических лиц производят стройматериалы (на 2,1%, или 11 организаций меньше в сравнении с 1 января 2025 года), 2,5 тыс. юрлиц специализируются на оптовой торговле такой продукцией (на 2,2%, или 56 организаций меньше) и 376 (на 1,1%, или 4 организации меньше) — на розничной торговле товарами для строительства и ремонта. Такие данные «G» предоставили в Краснодарстате.

Среди главных проблем отрасли Григорий Лашин назвал дефицит квалифицированных кадров. «Производственные специальности требуют системной подготовки, а не быстрого найма по случаю. На рентабельности бизнеса также сказывается значительное удорожание электроэнергии и логистики. Для решения проблем нужны программы поддержки модернизации производств; развитие региональных инфраструктурных проектов; коррекция нормативных требований к материалам и строительным решениям», — считает эксперт.

Рентабельность бизнеса заметно снизилась, соглашается Сергей Слепуха. Он рассказывает, что в отрасль приходит много людей из других сфер деятельности. Их приходится интегрировать в процессы предприятия и обучать практически с нуля. На это уходит от трех до шести месяцев. «А времени нет. Продукцию нужно было произвести и реализовать, условно говоря, вчера, чтобы сегодня платить зарплату, налоги, обеспечивать обслуживание техники и так далее», — поясняет Сергей Слепуха.

Кроме того, по его словам, бизнесу не хватает оборотных средств, так как кредиты обходятся очень дорого. «Если раньше заводы предоставляли нам отсрочки по платежам, то сейчас мы работаем по предоплате. На некоторых заводах сокращается количество производственных линий, так как им тоже не хватает ресурсов, сырья, денег. Соответственно, увеличиваются сроки производства», — отмечает предприниматель.

РЫНОК ТРЕБУЕТ ПЕРЕНАСТРОЙКИ

Рынок товаров для строительства и ремонта проходит период перестройки, считает Григорий Лашин. «Где-то спрос может снизиться, где-то — сместиться в другие форматы. Но строительство не остановится: есть жилье, инфраструктура, промышленность, плюс большой пласт реконструкции и обновления существующего фонда. Скорее, к 2030 году мы увидим перераспределение — вырастет доля материалов, которые дают понятную экономику, скорость монтажа и высокое качество, проверенное временем», — допускает эксперт.

По его наблюдениям, спрос смещается в сегмент индивидуального жилищного строительства (ИЖС). «Краснодарский край — регион с устойчивым интересом к ИЖС. Здесь важны не объемы, а стабильность и предсказуемость поставок. Другой тренд — запрос на "честный материал". Клиенты стали лучше разбираться в продукции: геометрия, марка прочности, морозостойкость — больше не абстрактные слова для покупателя», — рассказывает Григорий Лашин.

Дмитрий Гризодубов отмечает, что клиенты стараются снизить затраты на строительные материалы. «Нам, как производителю "монопродукта", сложно разнообразить предложение для рынка, но мы стараемся продвигать энергоэффективные решения, выпуская продукцию с различными характеристиками по плотности и прочности», — добавляет эксперт.

Клиент стал более избирательным, говорит Сергей Слепуха. «Хочет купить высококачественный товар по низкой цене. Так не бывает, но мы ищем решения, чтобы максимально сбалансировать стоимость и качество нашей продукции», — подчеркивает предприниматель. Это, по его словам, заставляет российских производителей повышать качество продукции, более старательно работать над ее дизайном.

«Все чаще появляются новые компании, которые, отслеживая мировые тренды, запускают собственные производства строительных, отделочных материалов. Они создают конкурентоспособную продукцию с интересным дизайном. В современных экономических условиях это смелое решение, но российский бизнес, на мой взгляд, с задачей импортозамещения справляется», — отмечает Сергей Слепуха.

Григорий Лашин считает, что в ближайшие годы роль отечественных производителей продолжит расти. «Рынок станет менее массовым, но более профессиональным. В конечном итоге выиграют те, кто умеет считать, планировать и работать качественно в нормативном поле», — заключает гендиректор АО «Силикат». ■

НОВЫЕ СЕЗОНЫ 2

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

СТАРТ ПРОДАЖ

РЕКЛАМА



НВМ группа компаний

📍 ул. Средняя, 1/4

Застройщик ООО "СЗ "ИЗУМРУДСТРОЙ-1" ИНН: 2311257958.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

* 2411

СТАТУС ТРЕБУЕТ ПРОСТРАНСТВА

В КРАСНОДАРЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ДЕФИЦИТ ПРЕСТИЖНОГО ЖИЛЬЯ. БОЛЬШИНСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ, НАЗЫВАЕМЫХ ЭЛИТНЫМИ, ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ НОРМАМ ОТНОСЯТСЯ К БИЗНЕС-КЛАССУ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО РАЗВИТИЕ ЭТОГО СЕГМЕНТА СДЕРЖИВАЕТ ОТСУТСТВИЕ ПОДХОДЯЩИХ ЛОКАЦИЙ — ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ ТРЕБУЮТ БОЛЬШИХ ПЛОЩАДЕЙ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ ГОРОДА. ПРИ ЭТОМ СПРОС НА ПРЕСТИЖНОЕ ЖИЛЬЕ В КУБАНСКОЙ СТОЛИЦЕ СТАБИЛЕН.

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Краснодаре под «престижным жильем» чаще всего подразумевают не просто высокую цену за квадратный метр, а определенный стандарт жизни, рассказывает Guide собственник агентства недвижимости «Свои на юге» Наталия Старунская. «Это особое сочетание характеристик: топовые локации (Центральный, Фестивальный и Юбилейный микрорайоны), архитектурные решения, сервис, премиальные материалы, благоустроенная территория и безопасность. Часто сюда относят и клубные дома, и видовые квартиры на верхних этажах в проектах "комфорт плюс" с улучшенной отделкой. Но важно понимать: настоящая "элитка" — это не просто дорого, это продуманно. Это жилье с концепцией, где живут люди, ценящие комфорт, эстетику и приватность», — поясняет эксперт.

Заместитель директора по маркетингу ЖИЦ «Каян» Юлия Мошкина отмечает, что рынок престижного жилья в Краснодаре носит локальный и фрагментарный характер. «Большинство предложений, называемых элитными, по федеральным стандартам относятся к верхнему бизнес-классу», — уточняет эксперт.

По словам руководителя отдела аналитики ГК «Точно» Валерии Цыганок, на фоне общероссийского рынка престижной недвижимости предложение в Краснодаре характеризуется ограниченной глубиной и узким ассортиментом: в настоящий момент сегмент премиум-класса фактически отсутствует. «Текущая рыночная структура сводится преимущественно к проектам бизнес-класса, что отличает Краснодар от крупных мегаполисов (Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи) и создает значительный потенциал для запуска девелоперами элитных проектов, но только при условии восстановления рыночной конъюнктуры и роста платежеспособного спроса», — рассказывает собеседница «G».

Для Краснодара элитные жилые комплексы — редкость, подтверждает директор по исследованиям консалтинговой компании Масон Ольга Змиевская. По словам эксперта, за 2025 год единственный сданный объект этого сегмента — клубный дом «Graff Суворов». «До этого еще в 2022 году был сдан Role Clef. К элитному сегменту можно отнести и апартаментный комплекс Skala (менее 1% рынка). То есть этот рынок очень узкий, с потенциальной емкостью до 50 сделок в год (речь про первичный рынок) и потенциальной ценой 350–450 тыс. руб./кв. м. Главная причина дефицита предложения в этом сегменте рынка недвижимости — сложность с подбором подходящей площадки», — рассказывает собеседница «G». Она поясняет, что элитное жилье

должно иметь премиальное расположение. Это предполагает и наличие соответствующего окружения, и умеренный трафик, и видовые характеристики. «С учетом высокой плотности застройки центральной части города и градостроительных ограничений найти такой участок сложно», — констатирует Ольга Змиевская.

При этом рынок бизнес-класса в Краснодаре отличается сбалансированным предложением и высокими стандартами, утверждает директор департамента продаж компании «Инсити девелопмент» Ксения Гагарина. Она говорит, что по сравнению с другими городами в кубанской столице особенно заметен акцент на озеленение, современные технологии и приватность. Среди критериев отнесения того или иного объекта недвижимости к данному сегменту Ксения Гагарина назвала закрытую благоустроен-

Изменение стоимости в 2025 году по сравнению с 2024 годом связано прежде всего со стадией реализации проекта, добавляет коммерческий директор СК «Семья» Ангелина Радько. Так, в 2024 году ЖК «Все Свои VIP» находился в стадии ввода в эксплуатацию, а в 2025 году дом уже сдан, соответственно, цены изменились. «При этом говорить о единой средней стоимости некорректно. В разные периоды действовали индивидуальные условия и акции, а стоимость формировалась в зависимости от формата квартиры, ее характеристик и условий сделки. Самыми дорогими остаются квартиры с увеличенной площадью, видовыми характеристиками и ограниченным количеством аналогов. Стоимость объекта определяют локация, статус готового дома, уникальность проекта и качество среды проживания», — отмечает коммерческий директор компании.



ПРОЕКТЫ БИЗНЕС-КЛАССА ОБЛАДАЮТ ПРОДУМАННОЙ АРХИТЕКТУРНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ

ную территорию, качественные материалы отделки, системы безопасности и умного дома, ограниченное количество квартир.

Валерия Цыганок добавляет, что проекты бизнес-класса обладают продуманной архитектурной концепцией с индивидуальным дизайном фасадов и благоустройством территории. Для них также характерны закрытая охраняемая территория с контролем доступа. Большое внимание уделяется развитой внутренней инфраструктуре — лобби с зоной ожидания, консьерж-сервису, кладовым.

НЕ ВСЕМ ПО КАРМАНУ По данным аналитиков ГК «Точно», жилье бизнес-класса в Краснодаре за год подорожало на 3%. Средняя цена сделки в 2024 году составила 213,5 тыс. руб., а в 2025-м — 219,7 тыс. руб. за 1 кв. м. При этом средняя площадь реализованного лота снизилась с 47,8 кв. м в 2024 году до 41 кв. м в 2025-м, что может свидетельствовать о смещении спроса в сторону более компактных форматов, допускает Валерия Цыганок. Она добавляет, что в различных локациях динамика стоимости отличается. Например, в проекте «Патрики» средняя цена в 2024 году составляла 225 тыс. руб. за 1 кв. м, а к 2025 году выросла на 1,5%.

Эксперт по недвижимости, риелтор Владимир Трунов говорит, что одним из самых дорогих лотов на первичном рынке недвижимости кубанской столицы является пятикомнатная квартира в районе парка «Краснодар». Жилье площадью 180 кв. м, без отделки, продают за 73,2 млн руб. При этом еще летом 2024 года ее выставляли за 60 млн руб. Один из самых дорогих лотов на вторичном рынке, добавляет собеседник «G», — десятикомнатная квартира площадью 330 кв. м с дизайнерским ремонтом, эксклюзивной мебелью и премиальной техникой в районе Чистяковской рощи. Стоимость объекта — 160 млн руб.

«С частными домами еще интереснее — есть немало вариантов, цена которых превышает полмиллиарда рублей. Это, например, вилла в средиземноморском стиле площадью 1,5 тыс. кв. м, расположенная на 20 сотках земли в одном из лучших районов города. На территории есть спа-комплекс, дендрарий, кинотеатр, бильярдная, винный погреб и еще многое другое», — рассказывает Владимир Трунов.

СОСТОЯТЕЛЬНЫМ ИНТЕРЕСНО

По наблюдениям Юлии Мошкиной, спрос на престижное жилье в Краснодаре в 2025 году по сравнению с 2024 годом оставался устойчивым и в ряде случаев рос. Дефицит проектов ограничивал количество сделок, однако интерес со стороны состоятельных покупателей сохранялся.

«Рост спроса связан с желанием сохранить капитал в недвижимости, снижением доступности ипотеки и общим интересом к южным регионам. Часть потенциального спроса смещалась в курортные города Краснодарского края. Большинство сделок проходило без использования заемных средств», — рассказывает эксперт.

В компании «Инсити девелопмент» в 2025 году по сравнению с 2024 годом наблюдается стабильный рост продаж недвижимости в сегменте бизнес-класса. Ксения Гагарина считает, что тенденция отражает растущий интерес к качественным объектам в центральных районах города. В одном из них девелопер реализует проект бизнес-класса Дом «Эндемик». Начало 2026 года также показывает положительную динамику продаж, говорит эксперт.

«Основные покупатели — это практичные состоятельные люди, которые ценят время, комфорт и безопасность. Многие приобретают такое жилье для собственного проживания, выбирая локации с развитой инфраструктурой, парками и транспортной доступностью. Также отмечается интерес со стороны инвесторов, поскольку недвижимость в центральных районах исторически отличается стабильной ликвидностью и высоким спросом на аренду, а ожидаемое в ближайшее время снижение ключевой ставки делает такие вложения еще более перспективными», — утверждает Ксения Гагарина.

Среди трендов она отметила повышенный интерес к возможности кастомизации пространства, энергоэффективности и первоклассному сервисному обслуживанию.

По наблюдениям Владимира Трунова, около двух третей покупателей престижной недвижимости составляют собственники среднего и крупного бизнеса, топ-менеджеры и руководители.

Наталия Старунская добавляет, что в основном это семейные люди 35–45 лет с детьми, переезжающие из других городов. Кроме того, среди покупателей есть граждане, получившие значительные выплаты (военные или наследство), а также предприниматели и удаленные специалисты, рассматривающие Краснодар как новую точку опоры и роста бизнеса.

«В моей практике все чаще семьи, которые раньше рассматривали только "хорошую дорогую вторичку", приходят к выводу, что престижное жилье это не про роскошь, а про надежность. Это возможность один раз решить жилищный вопрос и больше к нему не возвращаться. Особенно это важно для клиентов, которые "переросли" проживание в домах массмаркета и стремятся переехать на новый уровень. Для них "элитка" — это про спокойствие во всем и сервис под ключ. Возможность передать это статусное жилье детям — тоже немаловажный аргумент. Краснодар взрослеет как рынок. И сегмент престижного жилья — показатель этой зрелости», — считает эксперт. ■



Редкий вид для инвестиций

В центре Краснодара строится уникальный ЖК бизнес-класса Дом «Эндемик»

Рынок жилья в Краснодаре выходит на «плато стабильности», уверены аналитики, прогнозируя в 2026 году рост продаж квадратных метров. Этому способствуют плавное снижение ключевой ставки Центробанка, а также новые условия по программе семейной ипотеки. Еще одним немаловажным трендом на рынке является рост инвестиций в недвижимость. Данная тенденция, по словам экспертов, объясняется фактором оттока денежных средств с банковских вкладов и депозитов, где пропорционально снижению «ключа» снижается доходность, и вложение их в квадратные метры — актив, который в любых экономических условиях будет приносить прибыль.

По данным консалтинговой компании Mason, в 2025 году объем строительства в Краснодаре вырос на 4% и достиг 5,7 млн кв. м. По стоимости жилья это один из самых дорогих рынков новостроек в стране — 161 тыс. руб. за кв. м. Прирост за год составил 7%. В то же время спрос на первичную недвижимость в столице Кубани за прошлый год снизился на 17% по сравнению с 2024 годом.

Как отмечают аналитики, меньше всего от снижения количества сделок пострадали объекты бизнес-класса и премиум-сегмента, где покупатель не зависит от ипотечных ставок и льготных жилищных программ. Сделки в премиальных жилых комплексах чаще всего совершаются за наличный расчет, что и делает рынок более устойчивым к колебаниям экономики.

Выбор жилых объектов бизнес-класса на рынке столицы Кубани достаточно ограниченный, отмечают эксперты рынка. Центр города практически застроен, а жилье этого сегмента, как правило, сосредоточено либо в центре, либо в районах города с развитой социальной, коммерческой и транспортной инфраструктурой, а также пешей доступностью. В то же время жилье бизнес-класса пользуется стабильным спросом, на него всегда есть покупатель — в большей части инвестор.

Отличительными параметрами объектов бизнес-класса являются: камерность, закрытость, индивидуальные решения в планировках и дизайне, современная система безопасности (бесключевой доступ, фейс-айди, въезд

на территорию по интерактивным камерам, которые считают номера), небольшое число жителей, комфортные парковки, уютная придомовая территория.

«Сейчас наш покупатель выбирает эксклюзив, современность, дополнительные функции у территории, у жилья, у месторасположения. Все хотят, чтобы можно было закрыть повседневные потребности: выйти погулять, проехать на велосипеде или пешком сходить в торговый центр, совершить покупки», — комментирует руководитель финансовой дирекции ГК «ИНСИТИ» Яна Газарян.

Единственный в своем роде

Ярким примером жилья бизнес-класса в Краснодаре можно назвать ЖК Дом «Эндемик» от компании ИНСИТИ девелопмент. К эндемикам относят редкие и исчезающие виды флоры и фауны, что, по мнению федерального девелопера, применимо и к строительному объекту, поскольку Дом «Эндемик» смело можно назвать редким краснодарским видом жилой недвижимости.

На сегодняшний день это один из немногих домов бизнес-класса в центре кубанской столицы. Несмотря на центральную локацию (район кинотеатра «Аврора»), Дом «Эндемик» является жилым объектом в его классическом звучании: самобытным, уютным и безопасным. Он расположен в престижной локации, имеет полностью закрытую территорию, отличается повышенным комфортом и выразительным дизайном, что изящно подчеркивает высокий статус резидентов объекта недвижимости.

В непосредственной близости от жилого комплекса — парковые зоны, бульвары, Чистяковская роща, два детских сада (№164 и №122), три гимназии (№23, №33 и «ИМСИТ»), медицинский центр «Евромед», СПА и фитнес-центры, заправки, Финансовый университет при правительстве РФ и филиал академии ФК «Краснодар».

В ЖК Дом «Эндемик» пять подъездов, переменная этажность составляет от 7 до 12 этажей. В доме всего 234 квартиры. Один из подъездов дома полностью состоит из помещений офисно-коммерческого назначения.

Архитектура комплекса бизнес-класса выполнена в европейском стиле

В состав комплекса входит многофункциональное четырехэтажное здание, на цоколе и первых двух этажах которого располагаются коммерческие помещения, а на третьем, четвертом этажах и эксплуатируемой кровле находится дополнительный паркинг, что особенно актуально для жилого дома в центре перегруженного автотранспортом Краснодара.

В ЖК обеспечена безопасность жителей: круглосуточное видеонаблюдение, современная система пожаротушения, которая точно определяет очаг возгорания, что минимизирует риски. Во дворе предусмотрена современная детская площадка, выполненная из безопасных материалов. Внешний облик ЖК — уникальная конструкция с отделкой фасада натуральным камнем, выполненная в элегантных, сдержанных тонах.

Выгодный для инвестиций

Квадратные метры бизнес-класса, по словам экспертов, — наилучшее решение для инвестиций в недвижимость. Во-первых, даже несмотря на нестабильный спрос, аналитики прогнозируют рост стоимости жилья в Краснодаре в 2026 году на уровне 15–20%. Во-вторых, бизнес-класс — это еще и качественная недвижимость, которая не теряет стоимость с годами.

Во всех подъездах ЖК Дом «Эндемик» выполнен дизайнерский ремонт и удобная навигация. В каждом из подъездов работают два лифта — грузовой и пассажирский — категории «бизнес». Квартиры в доме сдаются в предчистовой отделке, что делает возможным объединение площадей и кастомизацию планировок. Фасадные остекления лоджий и окон выполнены алюминиевым профилем. Установлены металлопластиковые окна. Также смонтированы металлопластиковые балконные двери.

В квартирах с панорамным остеклением сделано металлическое ограждение лоджий. Металлическая входная дверь оборудована системами повышенной безопасности. Кроме того, учтена возможность установки видеодомофона. Во всех квартирах установлены умные

счетчики, которые дистанционно передают данные об использованных коммунальных ресурсах в сервисную компанию.

Внешний вид ЖК Дом «Эндемик» полностью соответствует его высокому статусу. Вентилируемый фасад обеспечивают декоративный облицовочный камень, клинкерная плитка, керамогранит, металлические ламели и стекло. Также в отделке фасада применены современные технологичные материалы. Чтобы не портить внешний вид дома, кондиционеры установлены в холодные кладовые или навесные корзины. Это, по мнению архитекторов объекта, позволит сохранить эстетический облик фасада. Также предусмотрены единые дренажные системы на фасаде под сток кондиционеров.

В ЖК Дом «Эндемик» представлены просторные студии площадью 49 кв. м, а также однокомнатные (от 46 до 69 кв. м), двухкомнатные (от 73 до 90 кв. м) и трехкомнатные (106 кв. м) квартиры. На каждом этаже — не более шести квартир, что обеспечивает максимальные приватность и комфорт резидентам.

Компания ИНСИТИ девелопмент предлагает покупателям рассрочку на пять лет без удорожания, понимая сегодняшние непростые экономические условия, высокую ключевую ставку и невозможность привлечения клиентами дополнительных денег.

По словам Яны Газарян, желающим приобрести квартиры в Доме «Эндемик» не стоит медлить — после ввода дома в эксплуатацию цены вырастут примерно на 20–30% по сравнению со стартом продаж. «Это не ипотечная история, поэтому здесь не нужно ждать. После ввода дома, как это обычно бывает у всех застройщиков, произойдет рост цены. Сейчас будет активный сезон продаж, поэтому мы рекомендуем поспешить как в бизнес-классе, так и, наверное, вообще с приобретением каких-то инвестиций», — резюмирует эксперт.

Реклама
Застройщик ООО СЗ «ИНСИТИ ПОБЕДА»,
проектная декларация на сайте наш.дом.рф
Рассрочку предоставляет застройщик



ПОЛУОСТРОВ В «КВАДРАТЕ»

СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ В ПРОШЛОМ ГОДУ УПАЛ НА 4%, А ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ НА 17%. РОСТ СТОИМОСТИ АПАРТАМЕНТОВ — 13% ЗА ГОД. БОЛЬШЕ ВСЕГО, ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, ДОРОЖАЕТ СЕГМЕНТ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ГДЕ СПРОС НЕ ЗАВИСИТ ОТ ФАКТОРА ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК. В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ ЖИЛЬЯ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ОЖИВЛЕНИЕ К КОНЦУ 2025 ГОДА В СВЯЗИ СО СНИЖЕНИЕМ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ И ИЗМЕНЕНИЕМ УСЛОВИЙ ПО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКЕ, КОТОРАЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ДО 80% ВСЕХ ПРОДАЖ. В 2026 ГОДУ УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРОГНОЗИРУЮТ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС НА КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ В КРЫМУ И РОСТ ЦЕН НА 15–20%. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

В Крыму общий объем строительства к концу 2025 года превысил отметку в 3 млн кв. м. Об этом Guide сообщили в консалтинговой компании Masop. По данным аналитиков, сейчас регион занимает 12-е место среди субъектов России по объему возводимой жилой и апартаментной недвижимости.

«На сегмент апартаментов в Крыму приходится четверть строительства. Спрос упал всего на 4% относительно прошлого года, что в целом позволяет судить об устойчивости рынка. Цены на жилье в среднем по региону выросли на 17%, на апартаменты — на 13%. За последние годы Крым стал одним из наиболее активно растущих рынков. Ввиду длительного периода низкой девелоперской активности накопленный нереализованный потенциал у региона высокий», — говорит директор по исследованиям Masop Ольга Змиевская.

По словам ведущего аналитика «Циана» Елены Бобровской, в 2025 году в Крыму введено в эксплуатацию суммарно 1,5 млн кв. м жилья, что на 300 тыс. кв. м больше, чем годом ранее (в 2024 году —

1,2 млн кв. м). Для сравнения: в 2021 году на полуострове сдали 700 тыс. кв. м жилой недвижимости.

При этом, по данным эксперта, в настоящее время на ИЖС приходится 75% всего ввода жилья, на девелоперов — 25%. Так, в 2025 году населением было сдано 1,1 млн кв. м, застройщиками — 400 тыс. кв. м, в 2024 году — 900 и 300 тыс. кв. м, а в 2021 году — 400 и 300 тыс. кв. м соответственно.

ЦЕНЫ РАСТУТ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ Как рассказала «G» руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ

Супермаркет недвижимости» Елена Чегодаева, по итогам 2025 года средняя цена квадратного метра на рынке недвижимости Крыма составила 288,3 тыс. руб. По ее данным, в массовом сегменте «квадрат» жилья стоит в среднем 157 тыс. руб., в бизнес-классе — 290,8 тыс. руб., в премиум-классе — 453,6 тыс. руб., в элитном сегменте — 593 тыс. руб.

По данным госпожи Чегодаевой, за год стоимость жилья в Крыму выросла на 24,8%. Особенно сильно она подорожала в премиальном сегменте — на 28%. В комфорт-классе прирост составил 20%. При этом средневзвешенная стоимость апартаментов сегодня

в 1,7 раза больше, чем квартир: 401,4 тыс. руб. за кв. м и 236,8 тыс. руб. соответственно. К курортному сегменту относится экспозиция высокобюджетного жилья от бизнес-класса до элитного сегмента. При этом на долю апартаментов на этом рынке приходится больше трети предложения, сообщает эксперт.

Генеральный директор ГК «Развитие» Сергей Гончаров считает, что Крым сегодня — привлекательный регион с амбициозными целями. По его словам, за четыре года рынок недвижимости полуострова увеличился более чем в три с половиной раза. Согласно данным портала ЕРЗ, в ноябре 2021 года в регионе строилось около 850 тыс. кв. м недвижимости, в 2022-м — уже 1,2 млн кв. м, а к октябрю 2025 года — 3,03 млн кв. м.

«В 2025 году на рынке недвижимости Крыма заметно изменилась структура продаж. Популярность набирают однокомнатные квартиры и студии — они занимают 41 и 14% соответственно. Довольно высоким остается спрос и на апартаменты — 24,6% в общей доле продаж. Заметно выросла и стоимость апартаментов. Медианная цена за квадратный метр

ВВОД ЖИЛЬЯ В КРЫМУ

Год	Всего	Население	Застройщики
2025	1,5 млн кв. м	1,1 млн кв. м	0,4 млн кв. м
2024	1,2 млн кв. м	0,9 млн кв. м	0,3 млн кв. м
2021	0,7 млн кв. м	0,4 млн кв. м	0,3 млн кв. м

По данным «Циан»

в 2025 году достигла 410,4 тыс. руб. (+22% за год), а средняя сумма договора выросла до 15,8 млн руб., что на 25,4% выше, чем годом ранее», — рассказывает господин Гончаров.

Коммерческий директор ГК «Монолит» Виталий Суханов также констатирует, что в 2025 году рынок недвижимости Крыма показал устойчивый рост цен. Средняя стоимость квадратного метра в массовом сегменте жилья, по данным эксперта, составила от 130 тыс. до 135 тыс. руб. — в экономклассе и от 165 тыс. до 175 тыс. руб. — в комфорт-классе. В курортном сегменте, по словам господина Суханова, цена за квадратный метр варьируется от 240 тыс. до 250 тыс. руб. «За год рост стоимости в эконом-классе составил 20–22%, в комфорт-классе — 4–6%, а в рекреации — 2–3%», — говорит участник рынка.

На первичном рынке жилья Крыма в среднем стоимость квадратного метра выросла на 10% за год, примерно на столько же увеличилась и стоимость «квадрата» на вторичном рынке, сообщает руководитель девелоперских проектов ГК «Квартал» Юрий Цукер. По его данным, в новостройках Крыма стоимость квадратного метра составляет около 200 тыс. руб., на вторичном рынке — около 175 тыс. за кв. м.

СПРОС ЗА СЧЕТ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ Как отмечает Юрий Цукер со ссылкой на данные Дом.РФ, около 60% предложения в Крыму приходится на новостройки комфорт-класса. Спрос, по его словам, распределяется неравномерно — в декабре минувшего года наблюдался скачок интереса к жилым комплексам, наиболее подходящим под семейную ипотеку. Это, считает эксперт, связано со скорым изменением условий льготной жилищной госпрограммы.

«Курортная же недвижимость и апартаменты практически не зависят от ипотеки, и в Крыму на них спрос в 2025 году рос быстрее, чем в среднем на недвижимость по полуострову. Например, в районе Сак и Евпатории по итогам года цена на апартаменты выросла примерно на 50%», — говорит топ-менеджер ГК «Квартал».

Госпожа Чегодаева отмечает, что недвижимость в Крыму является довольно востребованной именно с инвестиционной точки зрения. «Рынок Сочи уже давно стал "перегретым", и прироста там не наблюдается. Крымская недвижимость будет расти ускоренными темпами после нормализации геополитической ситуации в стране. В 2025 году на фоне существенного изменения условий по выдаче семейной ипотеки с февраля 2026 года в ноябре-декабре на рынках жилья наблюдался ажиотажный спрос. Поэтому доля ипотеки выросла и составила порядка 68–70%. Большая доля ипотечных сделок приходится на семейную ипотеку (до 80%). Средневзвешенная ипотечная ставка составила 6,2%, а средняя сумма кредита — 4,7 млн руб. По сравнению с прошлым годом количество выданных ипотечных кредитов выросло на 40%», — рассказала руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ Супермаркет недвижимости».

В то же время, по оценкам Юрия Цукера, снижение выдачи ипотеки в 2025 году в Крыму составило 20%. «Подъемные платежи по ипотеке в прошлом году были только по льготным ипотечным программам — в первую очередь семейной ипотеке. За однокомнатную квартиру в Феодосии площадью 41 кв. м и стоимостью 8,61 млн руб. с первоначальным взносом чуть более 30% покупатель будет платить 40 тыс. руб. в месяц. Вполне подъемная цена для семьи, подходящей под льготные условия», — приводит пример эксперт. По его словам, доля рыночной ипотеки в Крыму, как и по всей стране, незначительная, а ежемесячный платеж по кредиту на общих условиях зачастую превышает 100 тыс. руб. даже для студии.

ПОЛУОСТРОВ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ Сергей Гончаров отмечает, что все статистические показатели подтверждают стабильную заинтересованность клиентов в жилье на полуострове. «Да, рынок недвижимости Крыма переживает структурную перестройку: часть покупателей при-

ходят за студиями и однокомнатными квартирами, в большей степени из-за позитивных экономических тенденций — снижение ключевой ставки. При этом стоимость и инвестиционная привлекательность апартаментов также растут — это отражает интерес со стороны тех, кто рассматривает их не только как жилье, но и как выгодные инвестиции», — рассказывает эксперт.

В то же время Виталий Суханов констатирует: спрос на недвижимость в Крыму растет, а уровень обеспеченности жилой площадью на человека отстает от среднего по России. По словам собеседника «G», данный показатель для Крыма составляет 21,9 кв. м, при среднем аналогичном показателе по стране — 29,4 «квадрата».

«КУРОРТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ И АПАРТАМЕНТЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАВИСЯТ ОТ ИПОТЕКИ, И В КРЫМУ НА НИХ СПРОС В 2025 ГОДУ РОС БЫСТРЕЕ, ЧЕМ В СРЕДНЕМ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ПОЛУОСТРОВУ. НАПРИМЕР, В РАЙОНЕ САК И ЕВПАТОРИИ ПО ИТОГАМ ГОДА ЦЕНА НА АПАРТАМЕНТЫ ВЫРОСЛА ПРИМЕРНО НА 50%»

«В жилом сегменте в целом по полуострову наиболее востребованы студии и однокомнатные квартиры площадью 30–40 кв. м и стоимостью от 4 до 7,5 млн руб. В сегменте рекреации наибольшей популярностью пользуются студии от 25 до 35 кв. м стоимостью 7–8 млн руб. Лидируют по спросу такие локации, как Судак, Саки, Евпатория, Симферополь, Севастополь, Феодосия, а также ЮБК (Ялта и Алушта). Максимальный рост цен (более чем в полтора раза) прогнозируется в Судак и на западном берегу Крыма (50–60%), что связано с развитием рекреационных объектов. Главным драйвером рынка остается развитие рекреационного сегмента и внутренний спрос», — рассказывает коммерческий директор ГК «Монолит».

Наиболее привлекательным для покупки выглядит Южный берег полуострова, считает Сергей Гончаров. Большим спросом, по его данным, пользуются объекты в Ялте, Алуште, Феодосии и не только. «В 2025 году инвесторы все чаще стали приобретать объекты на стадии строительства. Такая стратегия позволяет входить в проект по более выгодной цене и рассчитывать на рост стоимости к моменту сдачи жилья в эксплуатацию. Так, в наших пяти проектах в Крыму средний рост цен составил 24% за год», — говорит гендиректор ГК «Развитие».

По словам Елены Чегодаевой, спрос по типологии квартир в Крыму можно разделить на два больших запроса: для собственного проживания и для инвестиций. «Для проживания больше всего пользуются популярностью форматы 2е ("евродвушки") средней площадью 43–47 кв. м и небольшие "евротрешки" до 60 кв. м. Для инвестиций — студии и небольшие

"евродвушки" площадью до 40 кв. м», — говорит эксперт.

Господин Гончаров считает, что 2026 год — благоприятное время для приобретения апартаментов. В частности, по его словам, инвестиции на ранних этапах строительства могут стать одной из наиболее эффективных стратегий для сохранения капитала и получения стабильного дохода. Дополнительным фактором остаются планы дальнейшего развития инфраструктуры полуострова.

«К 2025 году в Крыму уже прошли значительные изменения — от восстановления базовых инженерных и транспортных систем до создания современных общественных пространств и курортной среды. На этом фоне новые девелоперские проекты становятся частью масштабной трансформации региона, а недвижимость приобретает не только потребительскую, но и долгосрочную инвестиционную привлекательность. Меняется и логика спроса. Сегодня курорт — это не просто размещение. Современный турист и инвестор ищет не столько жилой объект, сколько качество жизни и впечатлений. Гостиница без комфортного спра-сервиса, жилой комплекс без развитой общественной инфраструктуры, курортный поселок без современных медицинских и спортивных услуг теряют в конкурентоспособности. Быстрое и эффективное развитие бизнеса в Крыму возможно теперь только через обмен экспертизой, создание взаимодополняющих сервисов и распределение рисков», — говорит Сергей Гончаров.

Юрий Цукер также отмечает, что в Крыму существует большой рынок посуточной аренды. Однако, по его словам, наблюдается нехватка качественного предложения и высокая сезонность. В целом отмечается рост спроса — +18% за год. Средняя стоимость квартиры в долгосрочную аренду — порядка 35 тыс. руб.

По данным агентств недвижимости, аренда жилья в Крыму варьируется от 4 тыс. до 150 тыс. руб. в месяц, при средней стоимости около 44,7 тыс. руб. Если перевести цены на квадратный метр, то аренда варьируется от 171 до 2188 руб. Наиболее предпочтительными для съема жилья остаются Ялта и весь Южный берег Крыма, поскольку это и отдых, и развитая инфраструктура.

РЫНОК БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ СТАВКИ В 2026 году первичный рынок недвижимости в Республике Крым будет зависеть от уровня ипотечных ставок, поскольку на ипотеку приходится до 80% продаж, констатирует Елена Чегодаева. По ее словам, небольшая часть продаж будет и дальше проходить по рассрочке, наиболее востребованными будут длинные рассрочки с минимальным ежемесячным платежом. «Спрос на крымскую недвижимость не упадет, и средняя цена квадратного метра вырастет на 15–20% за год», — прогнозирует эксперт.

Виталий Суханов уверен, что программа семейной ипотеки и снижение ключевой ставки стимулируют активность на рынке недвижимости Крыма, но влияние их пока ограничено из-за избытка предложения.



СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА

жилая недвижимость, Крым, 2025 год



В ЦЕЛОМ ПО РЕГИОНУ
288,3 тыс. руб.

МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ
157 тыс. руб.

БИЗНЕС-КЛАСС
290,8 тыс. руб.

ПРЕМИУМ-КЛАСС
453,6 тыс. руб.

ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ
593 тыс. руб.

По данным компании «НДВ Супермаркет недвижимости»

«На 2026 год мы прогнозируем рост рынка примерно на 25%. Цены в Судак могут вырасти более чем в 1,5 раза, в Саках и Евпатории — на 50–60%, в Симферополе и Севастополе — 30–40%, в Феодосии — 40–50%, а на ЮБК ожидается более сдержанный рост 25–30%», — говорит эксперт.

Сергей Гончаров считает, что миссия девелоперов в Крыму — создание фундамента, каркаса для развития инфраструктуры. Во-первых, по его словам, необходимо спроектировать и построить физическое пространство, которое станет идеальной платформой для ведущих игроков из смежных отраслей. А во-вторых, отмечает он, следует помочь интегрировать различные сервисы, как отельный и ресторанный бизнес, так и медицину, спорт и общественные пространства.

«Собрать такую многокомпонентную модель в одиночку сложно. А при эффективной коллаборации — это хорошая стратегия для снижения рисков. Дополнительный импульс для развития создает и прогноз по увеличению турпотока. Принятая программа развития предполагает к 2030 году рост числа туристов до 14 млн человек — это примерно на 7 млн больше, чем в 2025-м. Для удовлетворения спроса региону потребуется свыше 20 тыс. новых номеров в отелях и апарт-отелях. А такие объемы все чаще реализуются именно в партнерском формате», — говорит господин Гончаров.

Он подчеркивает, что сегодня многие новые проекты в Крыму изначально запускаются в коллаборациях. При таком взаимодействии, считает эксперт, значительно снижаются риски: инвесторы получают объект с готовым набором услуг, бизнес-партнеры — предсказуемый трафик и синергию с другими сервисами, снижая операционные издержки, а регион — жилые кластеры с развитой инфраструктурой, новые рабочие места, налоговые поступления и не только. «Курортная недвижимость давно продает не метры, а сценарии жизни», — резюмирует девелопер. ■

ТОЧКА СБОРКИ: КУБАНЬ, 2026

В крае подвели итоги первого в новом году акселератора «Воронки инновационных стартапов»

Фонд развития инноваций Краснодарского края подвел итоги первого в новом году акселератора программы «Воронка инновационных стартапов». Она успешно реализуется на Кубани уже пятый сезон, увеличивая выручку участникам. В этом году организаторы акселератора сделали ставку на малые технологические компании, переформатировали работу с наставниками инноваторов, создав упор на их живое общение. И не ошиблись.

ГЕОГРАФИЯ И ЦИФРЫ

В пятом сезоне проекта «Воронка инновационных стартапов» организаторы особое внимание направили на создание и развитие малых технологических компаний (МТК). Стратегический акцент на них в этом году было решено сделать в связи с быстрым развитием высоких технологий и потребностью в поддержке стартапов в перспективных отраслях.

«Главная задача — создать условия для успешного роста МТК и их выхода на новые рынки. Фонд предлагает специализированное экспертное сопровождение для МТК в рамках акселераторов «Воронки», обеспечивая каждой МТК доступ к консультациям ведущих отраслевых экспертов», — рассказывают в Фонде.

Из 70 заявок, поданных на участие в интенсивной 10-недельной программе первого акселератора, в расширенную программу прошли 25 наиболее перспективных проектов, а до финальных презентаций перед экспертами дошли 22 команды. Участниками программы стали предприниматели из девяти муниципальных образований края: Краснодара, Анапы, Новороссийска, Белореченского, Гулькевичского, Динского, Северского, Тимашевского и Усть-Лабинского районов. Общая выручка их проектов за время акселерации превысила 1,2 млн руб., продемонстрировав не только технологический, но и коммерческий потенциал.

Бесплатная 10-недельная акселерационная программа Фонда развития инноваций Краснодарского края — это интенсивный курс обучения и роста для технологических проектов. Поддержка от экспертов и представителей компаний позволяет участникам существенно расширить свои каналы продаж, оперативно проверять гипотезы и уверенно развивать бизнес под руководством опытного наставника.

Эволюция «Воронки»: НОВЫЙ СЕЗОН, НОВЫЙ ФОКУС

«В этом сезоне «Воронки» мы сделали акцент на живом общении участников стартапа с наставниками (трекерами) офлайн, обеспечивая большее количество встреч и максимальную продуктивность взаимодействия. Кроме того, организуются групповые обсуждения для генерации свежих идей и активного обмена опытом среди команд-участников», — рассказывает глава Фонда Ольга Лукашева.

В рамках акселератора прошло 20 консультаций с ведущими экспертами по тех-



Участники акселератора обсуждают детали проекта

нологической разработке, бизнес-развитию, финансам, маркетингу и юридическому сопровождению.

В образовательную часть программы также включены специальные блоки по получению статуса МТК, что в будущем открывает для выпускников доступ к дополнительным мерам государственной поддержки.

НОВЫЕ ГЕРОИ: ТОП-3 ПРОЕКТА ПЕРВОГО АКСЕЛЕРАТОРА 2026 ГОДА

Стартовавший новый сезон акселератора уже рождает новых звезд. По итогам первого акселератора 2026 года эксперты выделили тройку проектов-лидеров.

Среди прочих они обратили внимание на проект по производству стеклорезных станков. Разработка предполагает установку на станок кольцевой пилы с алмазным напылением для фигурной резки стекла, а также создание станков для огранки. В Фонде развития инноваций края говорят, что этот проект являет собою пример «зрелого» сбалансированного стартапа. Команда показала рост по всем метрикам: успешно закрыла цикл от прототипа до первых продаж, наладила производство и привлекла партнеров. Сейчас проект, по мнению экспертов, демонстрирует сильную бизнес-модель с одновременным развитием как технологической, так и коммерческой составляющих.

Еще одним ярким проектом стала программа для финансового учета и управленческого контроля в строительных организациях ERP Stteam. При этом данный софт рассчитан на компании численностью от 3 до 1 тыс. человек. Программа позволяет составлять сметы, контролировать ход работ, финансы, подотчетные средства, вести учет материалов на складе, проводить закупки по тендерам, управлять проектами и задачами, использовать CRM для работы с контрагентами. Система непрерывно отслеживает все входящие и исходящие финансовые потоки в организации, сопоставляет их и дает финансовую картину в каждый момент времени.

В целом она позволяет принимать правильные управленческие решения. Проект совершил настоящий технологический прорыв: уровень готовности технологии вырос на 100% — с 4 до 8 баллов. Сейчас на повестке конвертация технологического потенциала в рост бизнеса и масштабирование модели.

Самый динамичный старт показала Цифровая платформа для управления проектами в сфере архитектуры и дизайна ALLUNO. Она призвана решить ключевые проблемы дизайнеров и архитектурных студий: упорядочить коммуникации и данные, фиксировать все согласования и правки, упростить контроль сроков, бюджета и задач, автоматизировать документооборот и визуализировать весь процесс в тайм-лайне проекта.

Команда проекта совершила успешный стратегический разворот на основе обратной связи от клиентов, благодаря чему уровень готовности технологии вырос с 1 до 5 баллов. Путь от идеи к рабочему прототипу и первым продажам был пройден в рекордные сроки. Главным вызовом остается трансформация операционного прогресса в инвестиционную привлекательность.

Сумма грантовых средств, привлеченных при содействии Фонда развития инноваций Краснодарского края, превысила 418,2 млн руб.

Эффективность «Воронки» подтверждает и опыт выпускников прошлых сезонов. Например, разработчик SAAS-сервисов (автоматизация малого бизнеса, автоматизированный маркетинг, обучение) ООО «Рекплейс», прошедший акселерацию в 2024 году, не только нарастил выручку, но и привлек грант Фонда содействия инновациям в 15,5 млн рублей. Сейчас проект развивается и работает за пределами домашнего региона. Образовательная платформа для домашнего обучения школьников «Олвуд» после программы получила грант на развитие. А проект «Турбо-дом» по производству оборудования для турбокомпрессоров удвоил выручку и заключил контракт с крупным промышленным партнером.

ИНФРАСТРУКТУРА ВОЗМОЖНОСТЕЙ: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ АКСЕЛЕРАТОРА

Завершение акселератора — не финиш, а начало нового этапа. Фонд развития инноваций предлагает выпускникам целый комплекс постпрограммной поддержки. Участники смогут обратиться за содействием в привлечении грантовых средств на развитие проекта, а также разместить информацию о своем стартапе на портале инновационного кластера Краснодарского края.

Одна из самых полезных опций — возможность получения льготного микрозайма «Старт» от краевого Фонда микрофинансирования. Выпускники акселераторов Фонда развития инноваций (окончившие программу не более двух лет назад) могут получить заем от 100 тыс. руб. до 3 млн руб. по беспрецедентной ставке — 0,1% годовых. Это уникальное условие, которое делает финансирование доступным для начинающих технологических предпринимателей.

Также выпускники могут воспользоваться услугами Центра поддержки технологий и инноваций при Фонде, который предоставляет консультации по патентованию и защите интеллектуальной собственности, а также помогает найти специалистов в команду и партнеров на портале инновационного кластера Краснодарского края.

ИННОВАЦИИ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

На вопрос о сферах, в которых рождаются прорывные проекты кубанских инноваторов, в региональном Фонде развития инноваций отвечают: «Во всех».

«Строительство, промышленность, финтех, биоэкономика, туризм, АПК, обучение и образование, креативные индустрии, экология, медицина», — перечисляет их глава Фонда Ольга Лукашева. — Половина из них чаще всего — это цифровые продукты для развития отрасли или решения актуальной проблемы и ускорения бизнес-процессов. Например, в первый акселератор этого сезона вошли проекты из IT применительно и к креативным индустриям, и к индивидуальной жилой застройке, есть платформы для туризма, для объединения отраслевых сообществ, например, психологов. Вместе с тем есть и проект по производству станков для резки стекла, роботизированные системы. В результате самые настойчивые, трудолюбивые и удачливые инноваторы добиваются не только развития своего проекта, но и получения достойной прибыли», — говорит она.

Обновленная «Воронка» с ее фокусом на МТК и живом наставничестве становится еще более точным инструментом для выращивания технологических лидеров Кубани. Программа доказывает, что точечная поддержка на ранних этапах, подкрепленная мощной постаكселерационной инфраструктурой, это и есть та самая эффективная «точка сборки», из которой вырастают компании, способные конкурировать не только в крае, но и далеко за его пределами.

Квадраты, приносящие прибыль

Как Про.Бизнес развивает пространство, где ваше дело будет уверенно расти



северо-западной части города недалеко от центра. Район характеризуется высокой деловой активностью, так как рядом находится много бизнес-центров и соответствующей инфраструктуры.

Это формирует стабильный поток потенциальных клиентов и делает локацию особенно привлекательной для бизнеса. Всего — семь этажей (шесть надземных и один подземный). Помещения отделаны под ключ. Пешеходный трафик локации составляет порядка 5,2 тыс., автомобильный — около 70 тыс. Оборудованы 25 парковочных мест. Арендаторам предлагают гибкие форматы аренды — от отдельных кабинетов до целых этажей и даже всего здания, с возможностью адаптации помещений под задачи арендатора.

Комфорт, сервис и гибкие условия

Все объекты Про.Бизнес оснащены современными инженерными системами, выполнены с использованием качественных материалов и отвечают актуальным требованиям к коммерческой недвижимости. Профессиональная команда администраторов и технического персонала обеспечивает бесперебойную работу объектов и оперативную поддержку. А подобрать подходящее помещение помогут опытные менеджеры.

Краснодар продолжает укреплять позиции на рынке коммерческой недвижимости, отмечают эксперты. По данным Росстата, на начало 2025 года в городе зарегистрированы 52 тыс. индивидуальных предпринимателей и более 18,5 тыс. компаний с ограниченной ответственностью. За год в Краснодаре открылись свыше 3,5 тыс. новых предприятий, что свидетельствует о стабильном предпринимательском подъеме.

Город привлекает предпринимателей развитой транспортной инфраструктурой, включающей международный аэропорт, железнодорожные и автомобильные пути, а также значительным потребительским рынком — более 1,2 млн жителей по официальным данным. По прогнозам, к 2030 году население Краснодара может вырасти почти до 3 млн человек. Стратегическое расположение на юге России, близость к Черному морю создают дополнительные преимущества для бизнеса. На поддержку предпринимателей направлены государственные инициативы по развитию малого и среднего бизнеса, включая создание бизнес-кластеров. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость города в 2025 году превысил 8 млрд руб.

Устойчивый рост в городе показывает и сегмент общественного питания. За 2025 год в Краснодаре открыто около 150 новых точек общепита, а общая площадь объектов увеличилась на 12%, до 320 тыс. кв. м. На рынке представлены различные форматы — от кофеен и фастфуда до премиальных ресторанов, ориентированных на местных жителей и туристов. Развитие гастрономических ярмарок, фестивалей и тематических мероприятий способствует росту туристического потока и спроса на услуги питания.

Компания Про.Бизнес отмечает, что ключевым фактором успеха объектов является их расположение. Торговые и бизнес-центры размещены в районах с высокой плотностью застройки, активным пешеходным и автомобильным трафиком, удобными подъездными путями и развитой транспортной сетью, что обеспечивает стабильный поток посетителей и комфорт для сотрудников.

Про.Бизнес — пространство, где ваш бизнес растет уверенно

Компания Про.Бизнес — это профессиональная управляющая компания с устойчивой



репутацией и многолетним опытом работы на рынке коммерческой недвижимости Краснодара. В управлении Про.Бизнес находятся современные торговые и бизнес-центры, расположенные в наиболее перспективных и востребованных районах города.

Каждый из объектов компании — это продуманная бизнес-среда, ориентированная на результат. Коммерческие комплексы оснащены большими парковками, как на улицах, так и внутри зданий. Про.Бизнес заботится о комфорте арендаторов и предлагает в помощь команду профессиональных администраторов и обслуживающего персонала, которые готовы обеспечить бесперебойную работу и максимальный комфорт вашего дела.

БЦ «Красных Партизан»

Один из наиболее интересных и перспективных объектов Про.Бизнес — БЦ «Красных Партизан», который находится на ул. Красных Партизан, 84,— это офисное здание класса А общей площадью 4117,16 кв. м. Данный объект выгодно выделяется своим расположением в развитом и престижном микрорайоне

Про.Бизнес — ваш надежный партнер

Про.Бизнес сопровождает арендаторов на всех этапах — от подбора помещения до ежедневной эксплуатации. Если вы ищете коммерческую недвижимость в перспективных районах Краснодара, с высокой проходимостью, продуманной инфраструктурой и профессиональным управлением, объекты компании Про.Бизнес станут правильным выбором. Развивайте свой бизнес вместе с надежным партнером в городе с большим будущим!



ПРО.БИЗНЕС
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

тел.: **8-928-432-00-23**





В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ РАЗНОРАБОЧИЕ,
ЭЛЕКТРОМОНТАЖНИКИ, СЛЕСАРИ И СВАРЩИКИ

ФОТО: АЛЕКСАНДР ГАЛШЕРИН

ЗАБЕРУТ С РУКАМИ

СРЕДИ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА ТРУДА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВЛАСТЕЙ, И УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ РОСТ КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ, ОБОСТРЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ЗА СПЕЦИАЛИСТОВ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ПОВЫШЕНИЕ ПРЕДЛАГАЕМОГО УРОВНЯ ЗАРПЛАТЫ. НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧИЕ И ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ. АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ

В Краснодарском крае по состоянию на 23 января 2026 года в службу занятости населения работодателями заявлено 50,4 тыс. вакансий, включая 7,2 тыс. вакансий в сфере строительства (на аналогичную дату 2025 года — 5,1 тыс. вакансий). В числе наиболее востребованных специалистов — монтажники по монтажу стальных и железобетонных конструкций, арматурщики, электрогазосварщики, бетонщики, плотники, каменщики, монтажники технологических трубопроводов, маляры, прорабы, монтажники, электросварщики ручной сварки и другие. Такие данные Guide сообщили в министерстве труда и социального развития региона.

По данным ведомства, работодатели в сфере строительства предлагают в среднем 96,7 тыс. руб., что на 26,2% больше, чем годом ранее. Так, средняя зарплата арматурщика достигает 250 тыс. руб., электромонтажника по освещению и осветительным сетям — 190 тыс. руб., начальника отдела — 160 тыс. руб. Главному геодезисту предлагают 155 тыс. руб., слесарю по контрольно-измерительным приборам и автоматике — 145,5 тыс. руб., монтажнику технологических трубопроводов — 142,7 тыс. руб., инженеру по надзору за строительством — 140 тыс. руб.

Среди основных тенденций рынка труда в строительной сфере в министерстве отмечают рост объема предложения от работодателей, усиление конкуренции и, как следствие, повышение предлагаемого уровня заработной платы.

По данным hh.ru Юг, в профсфере «Строительство, недвижимость» в 2025 году в Краснодарском крае опубликовано более 58,4 тыс. вакансий (48% от вакансий по ЮФО), в Ростовской области — свыше 34 тыс. (28% по ЮФО). Медианная зарплата на Кубани составила 112,1 тыс. руб. (+13,7 тыс. руб. к 2024 году), а на Дону — 106 тыс. руб. (+11,3 тыс. руб. к 2024 году).

В среднем на одну вакансию в Ростовской области приходилось 4,8 активных резюме, а в Краснодарском крае — 5,5 (при норме от 4 до 8 резюме на вакансию), что, по словам экспертов hh.ru, свидетельствует о достаточно сбалансированном рынке труда, где у работодателей есть возможность выбора.

В прошлом году в Краснодарском крае чаще всего искали разнорабочих — 9,9 тыс. вакансий, электромонтажников — 6,9 тыс., агентов по недвижимости — 5,2 тыс., инженеров производственно-технического отдела (ПТО) — 4,7 тыс., слесарей — 4,6 тыс. В Ростовской области наиболее востребованы разно-

рабочий — 7 тыс. предложений, электромонтажник — 4,2 тыс., а также слесарь — 3,3 тыс., сварщик — 3 тыс., инженер-конструктор — 2,5 тыс. вакансий.

ЗАРПЛАТЫ ОПЕРЕДИЛИ ЭКОНОМИКУ

Как отмечает директор hh.ru Юг и ЦФО Марина Качанова, 2025 год открыл новые реалии рынка труда. «Спрос постепенно смещается в сторону специалистов, сочетающих цифровую грамотность с глубокими отраслевыми или профессиональными знаниями, а ценность прикладных, рабочих профессий еще больше укрепляется. Рабочие специальности не просто сохраняют востребованность, они демонстрируют удивительную устойчивость к различным переменам. Более того, в текущих условиях эти профессии переживают настоящий ренессанс, строительные компании предлагают не только стабильность, но и конкурентоспособный, а зачастую и опережающий рост доходов. Высококвалифицированные специалисты и рабочие становятся новым "золотым запасом" экономики», — комментирует госпожа Качанова.

Как считает соучредитель СК «Краснодарин» Ираклий Блажков, дефицит кадров в строительстве острый, но не катастрофический. Компании конку-

рируют за людей, особенно за квалифицированных рабочих и инженерно-технический персонал, а рост зарплат за 2025 год заметно опережал средний по экономике. По словам собеседника «G», это связано с ростом объемов строительства по стране в целом и на Кубани в частности. Кроме того, ужесточение миграционной политики вызвало отток с рынка труда иностранцев, обострив кадровый голод. Это заставило работодателей повысить зарплату тем, кто остался.

«В дефиците прежде всего квалифицированные рабочие: монолитчики, бетонщики, электромонтажники, сварщики, сантехники, отделочники, гипсокартонщики. Среди инженерно-технического персонала рынку не хватает инженеров ПТО, инженеров-конструкторов, специалистов по технадзору, грамотных прорабов и проектных менеджеров, особенно с опытом работы в современных цифровых системах управления (BIM, ERP)», — констатирует Ираклий Блажков.

На острый дефицит квалифицированных рабочих специалистов также обращает внимание директор по персоналу ГК «Точно» Маргарита Вдовина. «На Кубани кадровый вопрос в строительстве остается одним из ключевых. Регион активно застраива-

ется, при этом темпы запуска и реализации проектов опережают возможности рынка труда. Для крупных девелоперов дефицит кадров — это фактор, который необходимо учитывать уже на этапе стратегического планирования проектов. Конкуренция за квалифицированных специалистов усиливается, особенно в сегменте комплексной жилой застройки», — говорит эксперт.

По словам госпожи Вдовиной, такие позиции, как руководитель проекта, заместитель директора по строительству, закрываются достаточно сложно, и основная причина — отсутствие подтвержденной квалификации, а не отсутствие спроса.

«Рынок демонстрирует относительное перенасыщение специалистами без подтвержденного практического опыта. Для отрасли в целом и для нас в частности принципиальным становится не количество кандидатов, а их профессиональная зрелость», — говорит собеседница «G».

Как считают в отделе по работе с персоналом СК «Семья», кадровая ситуация в строительстве остается напряженной: дефицит специалистов сохраняется, но рынок в целом адаптировался к текущим условиям. Количество соискателей начального уровня профподготовки в ряде направлений даже превышает спрос.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К решению кадрового вопроса опрошенные изданием участники рынка подходят системно. «Мы выстраиваем долгосрочное планирование потребности в персонале, развиваем внутренний кадровый резерв, инвестируем в обучение и адаптацию сотрудников. Большое внимание уделяется управленческим компетенциям руководителей на местах — именно от них во многом зависит устойчивость команд на стройплощадках. Наша задача — не просто закрывать вакансии, а формировать стабильные команды под рост компании и портфеля проектов», — прокомментировала Маргарита Вдовина.

Ираклий Блажков кадровые потребности закрывает сочетанием трех подходов: ядро команды, проверенные подрядчики и системная работа с качеством. «На ключевые управленческие и клиентские позиции (продукт, продажи, сервис) мы формируем собственный "скелет" команды: здесь критичны не только



ФОТО: АЛЕКСЕЙ САНТИН

компетенции, но и разделение ценностей проекта. Строительно-монтажный блок во многом закрываем за счет подрядчиков, но работаем с ними в долгосрочном формате: фиксируем стандарты качества, сроков и коммуникации, привязываем мотивацию к результату и удовлетворенности клиента, а не только к объему работ», — говорит господин Блажков.

Как отмечает наставник и тренер в сфере недвижимости Ирина Кизим, рынок жилья Ростовской области относится к числу наиболее конкурентных. В классах «бизнес» и «комфорт» представлено значительное количество проектов, что обеспечивает покупателям широкий выбор. В связи с этим командам продаж для эффективной реализации своего товарного запаса и создания более выигрышной позиции на рынке критически необходимо, помимо создания качественного наполнения продукта, оказывать своим клиентам еще более качественный сервис. Каждый член команды должен быть подкован как технически, понимая, из чего состоит его предложение в разрезе всех используемых материалов и техноло-

НА ЮГЕ РОССИИ ОПЫТНЫМ РАБОЧИМ ПРЕДЛАГАЮТ НЕ ТОЛЬКО СТАБИЛЬНОСТЬ, НО И ВЫСОКУЮ ЗАРПЛАТУ

гий, так и коммуникативно, умея в разном формате переговоров с покупателями и партнерами выяснить скрытые и явные пожелания, подобрать подходящие предложения и профессионально аргументировать их выгоду для покупателя.

«На своем опыте многолетней практики могу сказать, что, к сожалению, крайне мало специалистов действительно на высоком уровне знают технические характеристики своего проекта, особенности архитектуры, внутренней отделки, имеют структурированный алгоритм презентации продукта и при этом могут понятным для покупателя языком донести эту информацию в подходящий момент переговоров. Повышение профессиональной компетентности сотрудников может быть достигнуто как в условиях корпоративного обучения от педагога с соответствующим практическим опытом, так и самостоятельно, если в штате присутствует потенциальный кандидат для

организации учебного процесса», — прокомментировала Ирина Кизим.

ЛЮДИ — ГЛАВНЫЙ КАПИТАЛ В ближайшие годы конкурентоспособность девелоперов будет все сильнее зависеть от того, насколько эффективно они умеют работать с человеческим капиталом, считает Маргарита Вдовина. Среди ключевых трендов на рынке труда в строительстве эксперт отметила переход от точечного найма к стратегическому управлению персоналом, рост значимости бренда работодателя и репутации компании на рынке, повышение требований к универсальности и ответственности специалистов, усиление роли корпоративной культуры и вовлеченности сотрудников, а также цифровизацию процессов как в строительстве, так и в HR.

В СК «Семья» среди основных тенденций отмечают рост ценности практического опыта, усиление роли обучения и фокус работодателей на долгосрочных трудовых отношениях.

Ираклий Блажков в числе основных трендов 2026 года назвал смещение фокуса от максимального количества проектов к маржинальности и управляемым рискам. Застройщики чаще перезапускают формат, режут площади, оптимизируют продукт под платежеспособность покупателя. Также все более актуален растущий тренд на сервисные апартаменты в курортных зонах с возможностью активного заработка. Укрепляются ИЖС и форматы малой этажности как стратегическое направление. Спрос поддерживается желанием людей жить за городом и целями государства по обеспеченности жильем к 2030–2036 годам.

Кроме того, собеседник «G» отметил рост доли цифровизации и технологий искусственного интеллекта (ИИ) в девелопменте: от аналитики спроса и динамического ценообразования до управления стройкой и клиентским сервисом, что позволяет работать меньшими командами и лучше контролировать издержки. Среди других тенденций — усиление кадрового дефицита и давления себестоимости. «Нехватка специалистов, рост цен на материалы и услуги подрядчиков останутся ключевыми рисками, особенно для проектов с тонкой экономикой», — подытожил Ираклий Блажков. ■

ТОП ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ В ПРОФСФЕРЕ «СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕДВИЖИМОСТЬ», КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, ЯНВАРЬ 2026

Профессиональная роль	Медиана ЗП 2025, руб.	Медиана ЗП 2024, руб.	Прирост, руб.
Агент по недвижимости	360 900	236 500	124 400
Брокер	251 900	301 900	–50 000
Сварщик	164 500	132 800	31 700
Главный инженер проекта	157 700	139 300	18 400
Руководитель строительного проекта	150 000	137 600	12 400
Геодезист	138 600	132 800	5 800
Прораб, мастер СМР	136 400	119 400	17 000
Маляр, штукатур	127 600	88 500	39 100
Машинист	121 400	118 500	2900
Инженер ПТО, инженер-сметчик	121 000	102 700	18 300
Монтажник	118 200	83 900	34 300
Архитектор	110 300	91 200	19 100
Инженер-конструктор, инженер-проектировщик	101 700	90 000	11 700
Руководитель проектов	100 500	99 800	700
Электромонтажник	90 500	75 600	14 900
Разнорабочий	83 100	64 600	18 500
Инженер по эксплуатации	79 900	72 400	7 500
Слесарь, сантехник	74 300	63 400	10 900
Инженер по охране труда и технике безопасности, инженер-эколог	72 700	68 200	4 500

По данным hh.ru Юг

ТОП ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ В ПРОФСФЕРЕ «СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕДВИЖИМОСТЬ», РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЯНВАРЬ 2026

Профессиональная роль	Медиана ЗП 2025, руб.	Медиана ЗП 2024, руб.	Прирост, руб.
Агент по недвижимости	178 000	150 000	28 000
Сварщик	167 400	130 800	36 600
Брокер	165 000	110 000	55 000
Геодезист	150 000	142 400	7 600
Прораб, мастер СМР	150 000	127 500	22 500
Руководитель строительного проекта	149 500	140 400	9 100
Главный инженер проекта	146 800	126 800	20 000
Монтажник	126 500	97 800	28 700
Маляр, штукатур	126 200	91 300	34 900
Инженер ПТО, инженер-сметчик	117 000	101 500	15 500
Машинист	115 600	116 900	–1 300
Руководитель проектов	98 300	94 800	3 500
Разнорабочий	95 900	80 700	15 200
Электромонтажник	93 500	86 700	6 800
Инженер-конструктор, инженер-проектировщик	92 800	79 400	13 400
Слесарь, сантехник	80 100	70 800	9 300
Инженер по эксплуатации	79 500	70 300	9 200
Архитектор	76 700	76 900	–200
Инженер по охране труда и технике безопасности, инженер-эколог	70 000	59 100	10 900

По данным hh.ru Юг

БИЗНЕСУ И КАРТА В РУКИ

На Кубани действует дорожная карта поддержки субъектов МСП и инвесторов

В непростое экономическое время меры поддержки малого и среднего бизнеса становятся как никогда актуальными. Для того чтобы субъектам МСП было проще в них ориентироваться, краевой департамент развития бизнеса и внешнеэкономической деятельности подготовил дорожную карту мер господдержки, а Агентство по привлечению инвестиций предоставляет ресурс сопровождения инвестпроектов от идеи до практической реализации.

На сегодняшний день в Краснодарском крае действует свыше 210 инструментов государственной поддержки малого и среднего бизнеса на общую сумму 51,1 млрд руб. Существующие преференции основаны на запросах бизнеса, их число и объем ежегодно растут. Все субсидии собраны на Инвестпортале Краснодарского края в календарь мер поддержки (www.investkuban.ru).

Как отмечают в краевом департаменте развития бизнеса и внешнеэкономической деятельности, важно не только наличие самих инструментов поддержки, но и их доступность для предпринимателя — от первой заявки до получения конкретного результата. Для этого системно упрощаются процедуры, расширяется линейка мер, а бизнес сопровождается на всех этапах развития, чтобы предприниматели Кубани могли уверенно масштабировать свои проекты.

По словам самих предпринимателей, им бывает сложно разобраться во всем спектре существующих мер господдержки, поэтому необходим проводник, который поможет подобрать именно те инструменты, которые необходимы конкретному субъекту МСП и которые смогут поддержать его здесь и сейчас.

Все на одном портале

На Инвестиционном портале Краснодарского края, который содержит в себе все меры поддержки, существующие в регионе, размещено около 1000 готовых предложений по недвижимости и площадкам — они направлены на подбор оптимального места для реализации проекта в целях развития бизнеса.

Портал систематически обновляется. Там содержатся меры поддержки от институтов развития, фондов, Агентства по привлечению инвестиций — все то, что институты развития предлагают в части помощи субъектам МСП, в том числе финансовые субсидии, разнопрофильные и разноотраслевые меры поддержки, налоговые льготы и прочее.

В настоящее время происходит процесс трансформации инвестиционного портала, и в течение ближайших месяцев на нем работает конструктор мер поддержки. Субъекты МСП смогут подобрать под себя наиболее удобные варианты.

По информации регионального департамента развития бизнеса, одной из самых востребованных мер поддержки у инвесторов за последние три года стало возмещение части затрат на оплату процентов по кредитным договорам по инвестиционным кредитам в размере от 30 млн до 1 млрд руб. на реализацию инвестпроекта на территории края. Ранее инвесторам возмещали часть затрат на оплату процентов по кредитным договорам из расчета: процентная ставка, уменьшенная на 6%, а в случае льготного кредитования — на 4%. В 2025 году, когда ключевая ставка ЦБ достигла



На конференции в Краснодаре субъектам малого и среднего бизнеса рассказали о мерах поддержки предпринимателей

нынешних значений, компенсировать стали в размере 30% от фактически понесенных затрат.

Этот механизм стал особо востребован в крае, поскольку данная мера поддержки направлена на улучшение экономической ситуации в действующих современных условиях и снижение чрезмерной нагрузки на бизнес. Юридическими лицами для реализации новых инвестиционных проектов создаются новые рабочие места, что способствует снижению безработицы и социальной напряженности на территории Краснодарского края.

Что касается отраслевых мер поддержки, то их максимальное количество на Кубани обеспечивает министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности края.

Вход через «единое окно»

Инвестиционный портфель Краснодарского края — один из самых диверсифицированных в России. Тренды меняются из года в год, бизнес трансформируется, поэтому задача профильных подразделений краевой администрации — идти в ногу со временем. Во всех субъектах РФ существует региональный инвестиционный стандарт, одним из элементов которого является создание Агентства по привлечению инвестиций (apikk.ru).

Команда Агентства оказывает бесплатную всестороннюю поддержку инвесторам в части продвижения инвестиционного потенциала Краснодарского края, консультации по вопросам инвестиционного планирования, привлечения дополнительных финансовых ресурсов, развития инвестиционной инфраструктуры, подбора площадок и вариантов размещения под требования проекта, подготовки информационно-аналитических материалов под запрос инвестора, сопровождения на всех стадиях реализации инвестиционного проекта, а также привлечения резидентов в формируемые промышленные парки.

На сегодняшний день Краснодарский край занимает шестое место в Национальном инвестиционном рейтинге, а также восьмое место среди российских регионов по объему инвести-

ций, удерживая в этом показателе безусловное лидерство среди субъектов Южного федерального округа. Инвестиционными преимуществами Краснодарского края являются высокий уровень обеспеченности минерально-сырьевыми ресурсами, развитая информационная и финансовая инфраструктура, уникальные природно-климатические условия, емкие рынки сбыта и квалифицированного труда, развитая транспортная инфраструктура, высокий агропромышленный потенциал, выгодное географическое положение, опыт в реализации проектов международного значения и, безусловно, комплексная система государственной поддержки.

Агентство по привлечению инвестиций функционирует в Краснодарском крае уже три года. За это время оно утроило портфель инвестпроектов, которые состоят на сопровождении. В организации особо отмечают, что все услуги Агентства для субъектов МСП — бесплатны. В Агентство можно обратиться по любому каналу связи. Специалисты не только проконсультируют по действующим мерам государственной поддержки, которые подходят именно под конкретный проект, но и помогут составить дорожную карту и перейти к реальным действиям по реализации проекта.

На сегодняшний день Агентство по привлечению инвестиций сопровождает 234 проекта. Их общая стоимость — почти 1 трлн руб. При успешной реализации данных инвестпроектов в Краснодарском крае будет создано свыше 40 тыс. новых рабочих мест.

В Агентстве инвесторам помогают найти территорию, финансы или меры поддержки, с которыми каждый конкретный проект можно будет реализовать. В настоящее время есть достаточно серьезная база земельных участков, и на момент встречи с потенциальными инвесторами в рамках запроса специалисты подбирают варианты территорий под критерии предпринимателя.

В Агентстве отмечают, что процесс обращения с инвестицией прост: достаточно назначить встречу и заполнить краткую анкету.

В ней будут указаны требования к земле, инфраструктуре, округам, муниципалитетам, логистике и прочему. Руководствуясь этой информацией, сотрудники отдела привлечения инвестиций будут совместно с инвестором подбирать земельные участки, ездить на их осмотр, встречаться с ответственными лицами из муниципальных образований. Инвестору не потребуется искать выходы на заместителей глав муниципалитетов — всю ответственность на себя берет агентство, в том числе ответственность, связанную с аудитом площадок, которые заинтересуют инвестора, а также аудитом документов терпланирования, аудитом инфраструктуры, которая возможна или уже существует на данной территории.

При сопровождении инвестпроектов предприниматели получают команду экспертов, имеющих большой накопленный опыт. Инвесторам нет необходимости привлекать финансовые ресурсы на частных консалтеров. Сегодня практически каждый проект, который соответствует критериям масштабного, сопровождается Агентством по привлечению инвестиций.

Как отмечают в Агентстве, проблемы у большинства обратившихся субъектов предпринимательской деятельности, как правило, одинаковые. Это несоответствие документов терпланирования и зонирования, сложности с подключением к инженерным сетям, высокая стоимость подключения, логистическая изолированность, долгие сроки рассмотрения заявок и обращений. С каждым индивидуальным случаем работает команда Агентства.

На начальном этапе взаимодействия в части сопровождения проекта создается дорожная карта, которая согласовывается с двух сторон. Вместе со специалистами Агентства инвестор намечает контрольные мероприятия, начиная от внесения изменений в документы территориального планирования (генплан, ПЗЗ, вид разрешенного использования) и заполнения заявки на получение технических условий. В каждой точке запуска проекта есть специалист, который окажет поддержку и доведет инвестора к практическим результатам.

В организации также отмечают, что иногда возникают практически неразрешимые на его уровне ситуации. В таких случаях у Агентства есть полномочия прибегнуть к помощи уровня вице-губернаторов, особенно если речь идет о взаимодействии с крупными монополистами.

Существует специальное мобильное приложение по сопровождению проекта. Получая логин и пароль, инвестор видит, какая точка у него намечена на дорожной карте, а какая — уже пройдена. При помощи приложения можно запросить документы, назначить встречу, пообщаться со специалистом, который курирует проект. В приложении нет ботов — на связи реальные специалисты. Нет лимита запросов, а команда инвестора может состоять не только из одного эксперта, а из нескольких человек. В Агентстве отмечают, что инвестору не обязательно приходить на ранней стадии реализации проекта, это возможно сделать на моменте возникновения вопроса или проблемы.

«Спрос на строительные и архитектурные направления продолжит расти»

Исполняющий обязанности ректора Кубанского государственного технологического университета Игорь Лагереv — о трансформации строительной отрасли и интересе к прикладным профессиям

Строительная отрасль переживает этап серьезной трансформации. В том числе и в Краснодарском крае. Рост объемов строительства сопровождается дефицитом кадров, как архитекторов и инженеров, так и квалифицированных рабочих специалистов. Исполняющий обязанности ректора Кубанского государственного технологического университета Игорь Лагереv в интервью рассказал о растущем спросе на специалистов, изменениях в образовательной программе и интересе абитуриентов к профессиям архитектора и строителя.

— **Сегодня строительная отрасль активно развивается. Какие ключевые вызовы стоят перед рынком?**

— Сегодня строительная отрасль нуждается более чем в 200 тысячах специалистов, из которых более 10 тысяч нужны строительному комплексу Кубани. При этом увеличиваются требования к качеству городской среды, энергоэффективности зданий и срокам реализации проектов.

Еще один важный вызов — технологическое обновление отрасли. Строительство становится высокотехнологичной сферой, где активно внедряются цифровые решения, новые материалы и автоматизация процессов. Это требует специалистов с новым набором компетенций.

— **В этом году ваш университет открывает набор на направление «Архитектура» на уровне СПО и бакалавриата. Чем продиктовано это решение?**

— По данным отраслевых исследований, спрос на архитекторов сегодня растет значительно быстрее, чем предложение специалистов. Особенно остро этот дефицит ощущается в динамично развивающихся регионах, где реализуются масштабные проекты жилищного и инфраструктурного строительства. Это повышает нагрузку на профессиональное сообщество, увеличивает стоимость проектирования и влияет на сроки реализации объектов.

Поэтому открытие направления «Архитектура» — это ответ на реальные потребности строительного комплекса и экономики региона. Современному рынку требуются специалисты нового типа — архитекторы, которые способны не только формировать выразительный образ здания, но и глубоко понимать инженерные решения, технологию строительства и экономику проекта.

У нас сильная инженерная база. Мы сохраняем традиции архитектурной школы, но усиливаем их технической составляющей. Архитектор должен проектировать не абстрактные концепции, а реальные объекты, которые можно качественно и эффективно реализовать. Понимание конструкций, нагрузок, материалов и строительных технологий позволяет минимизировать ошибки на этапе реализации и делает проекты более устойчивыми.

Архитектор с инженерной подготовкой эффективнее работает в междисциплинарной команде — с конструкторами, инженерами ОВК, электриками и прорабами, что ускоряет принятие решений и снижает количество конфликтов.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КГУТУ

При этом для нас принципиально важно сохранить баланс. Инженерная грамотность не должна вытеснять художественную составляющую. Напротив, она создает основу для более смелых и при этом реализуемых решений. Современный архитектор — это синтез проектной фантазии и технической точности. Именно такой профиль сегодня наиболее востребован отраслью.

— **Одной из значимых инициатив университета в этом году является создание технопарка рабочих строительных специальностей, который начнет свою работу уже осенью этого года. Расскажите, какую задачу он будет решать?**

— Создание технопарка направлено на решение одной из ключевых проблем строительной отрасли — дефицита квалифицированных рабочих кадров и разрыва между образовательной подготовкой и реальными требованиями рынка. Мы рассчитываем, что эта площадка позволит значительно повысить качество подготовки специалистов и сократить сроки их профессиональной адаптации.

Технопарк будет ориентирован на практикоориентированное обучение и формирование компетенций, востребованных работодателями. Образовательные программы будут гибко формироваться совместно с представителями строительного бизнеса с учетом актуальных запросов отрасли. В подготовке специалистов будет использоваться современное оборудование, а учебный процесс максимально приблизит к условиям реального строительного производства, включая применение цифровых технологий и BIM-моделирования.

Особенностью технопарка станет многоуровневая система подготовки. Здесь смогут обучаться как начинающие специалисты, так и действующие работники отрасли, которые заинтересованы в повышении квалификации или освоении новых технологий. Планируется внедрение модульных программ обучения, интенсивных практических курсов, мастер-классов и производственных смен.

Отдельное внимание уделяется взаимодействию с работодателями. Совместно с партнерами будут реализовываться целевые образовательные программы, практическая подготовка студентов и их дальнейшее трудоустройство. Такой формат позволяет готовить специалистов, полностью готовых к работе на современных строительных объектах.

Кроме того, технопарк станет площадкой для апробации инновационных решений. В частности, планируется проведение испытаний новых строительных материалов, в том числе применяемых в аддитивных технологиях, а также обмен практическим опытом между образовательной средой и индустрией. Мы рассматриваем технопарк как современную отраслевую платформу, которая будет способство-

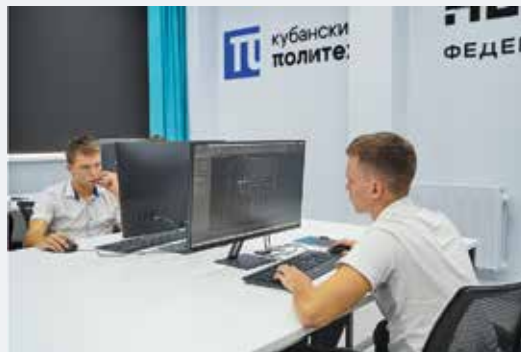


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КГУТУ

вать развитию строительной сферы региона и формированию кадрового резерва нового уровня.

На данный момент идет активная реализация проекта вместе с нашими партнерами: Ассоциацией застройщиков Краснодарского края и Республики Адыгея, ГК «Победа», СЗ «ИНСИТИ-Строй», ГК «Лендекс», «АФК Девелопмент».

— **Сегодня застройщики активно внедряют BIM-технологии, цифровые платформы управления строительством, элементы «умных городов». Университет как-то адаптирует образовательные программы под эти тренды?**

— В ответ на стремительную цифровизацию строительной отрасли, где ТИМ-технологии, облачные платформы управления и концепция «умных городов» становятся новым стандартом, мы готовимся, с переходом на систему национального образования, кардинально трансформировать образовательные программы к формированию архитекторов цифровой трансформации, способных работать на всем жизненном цикле объекта — от идеи до эксплуатации.

Сегодня на смену разрозненным дисциплинам постепенно приходит сквозное проектное обучение, максимально приближенное к реальным отраслевым процессам. Студенты объединяются в команды и разрабатывают цифровые модели объектов, одновременно решая задачи координации, оптимизации затрат и управления проектными решениями. Пока такие форматы реализуются в пилотном режиме, однако в перспективе они станут важной частью образовательного процесса.

При этом мы понимаем, что качественная подготовка невозможна без тесного взаимодействия с индустрией. Политех активно сотрудничает с ведущими строительными компаниями, которые участвуют в разработке наших образовательных программ, формируют практические кейсы, проводят профильные мероприятия и помогают студентам осваивать актуальные программные продукты.

— **Насколько сегодня строительные и архитектурные специальности востребованы среди абитуриентов?**

— Строительная отрасль остается одной из базовых для экономики. Развитие территорий, в том числе исторических, которые вошли в состав России, инфраструктуры, городской среды невозможно без профессионалов, которые проектируют и создают объекты. Строительство напрямую связано с развитием технологий, промышленности и качества жизни людей, поэтому интерес к этим профессиям стабильно высокий.

Мы видим устойчивый рост интереса абитуриентов к строительным и архитектурным направлениям. Так, в 2025 году на программы подготовки Факультета архитектуры, строительства и автомобильных дорог было подано более 6 тысяч заявлений, что на 40% больше, чем годом ранее (4323 — в 2024 году). Одновременно увеличилось и количество зачисленных студентов — рост составил 16%.

Такой интерес во многом объясняется востребованностью профессии на рынке труда, возможностями карьерного роста и участием специалистов в масштабных проектах развития городов и инфраструктуры. В Краснодарском крае регулярно реализуются масштабные проекты, которые нуждаются в качественных специалистах.

Мы прогнозируем, что в ближайшие годы спрос на строительные и архитектурные направления продолжит расти.

НЕ ПОСРЕДНИКИ, А ПАРТНЕРЫ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И КРЫМУ КОЛИЧЕСТВО АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ В 2025 ГОДУ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 7,1 И 8,9% СООТВЕТСТВЕННО. РОСТ ПРОИЗОШЕЛ В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. КОЛИЧЕСТВО ЮРЛИЦ, НАПРОТИВ, СОКРАТИЛОСЬ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ ОБ ОБОСТРЕНИИ КОНКУРЕНЦИИ ЗА КЛИЕНТА. ПОКУПАТЕЛЬ ТРЕБУЕТ НЕ ПРОСТО ПОКАЗОВ, А РАСЧЕТОВ И ПРОГНОЗОВ, ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ УСИЛИВАТЬ АНАЛИТИЧЕСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. МАРИЯ УДОВИК

По данным пресс-службы сервиса для комплексной оценки контрагентов «Контур.Фокус», с 1 января 2025 года по 1 января 2026 года количество организаций, работающих по ОКВЭДу «деятельность агентств недвижимости», в Краснодарском крае выросло с 2,6 тыс. до 2,8 тыс., а в Крыму — с 425 до 463. Рост составил 7,1 и 8,9% соответственно, однако обеспечен он в основном увеличением числа индивидуальных предпринимателей, тогда как юридических лиц стало меньше. В частности, на Кубани их количество в риелторском бизнесе сократилось с 674 по данным на 1 января 2024 года до 576 в начале 2026 года, несмотря на рост среднесписочной численности работников до 15,7 тыс. человек, сообщили «G» в Краснодарстате.

Франчайзи компании «Самолет Плюс» в Краснодаре Анна Гончарова считает, что именно это противоречие стало главным маркером текущего состояния отрасли: рынок внешне продолжает расти, но фактически переживает фазу болезненного сжатия, которая затронула сделки, доходы агентств и саму модель работы риелторов.

КОНКУРЕНЦИЯ ОБОСТРИЛАСЬ Госпожа Гончарова оценивает состояние рынка в 2025 году как фазу зрелости и высокой конкуренции, наступившую после ажиотажа 2020–2022 годов. Она указывает, что ключевой проблемой стало резкое падение ликвидности вторичного жилья, связанное с высокими ипотечными ставками. По ее словам, цепочки сделок фактически заморозились, поскольку продавцы не готовы снижать цену до рыночного уровня 2025 года, а покупатели при текущих условиях не спешат выходить из сделки.

Анна Гончарова также отмечает, что дополнительное давление на вторичный рынок оказал перелом спроса в новостройки, поддержанный программами господдержки и скидками от застройщиков. В результате возник дисбаланс между сегментами, при котором агентства столкнулись с ростом издержек на фоне снижения количества сделок, что напрямую повлияло на маржинальность бизнеса, поясняет эксперт.

Заместитель директора ЖИЦ «Каян» по персоналу Оксана Овсиенко подтверждает, что снижение ипотечной активности, рост ставок и общая осторожность покупателей привели к сокращению продаж недвижимости, прежде всего в массовом эконом-сегменте. Она подчеркивает, что именно этот сегмент традиционно формировал основной объем операций, а его просадка стала чувствительной для большинства агентств. По ее словам, компании были вынуждены отвечать на эти вызовы усилением аналитики, более точной работой с ценой и фокусом на качестве объектов.

По наблюдениям владельца агентства недвижимости Madary и «Школы недвижимости» Марины Маньяновой, поведение клиентов изменилось — процесс принятия решений заметно удлинился. Она отмечает, что высокая стоимость кредитов напрямую влияет на обороты агентств, при этом говорить о полном кризисе некорректно, поскольку рынок не остановился, а стал более рациональным и осторожным.



ОКОЛО 90% НОВЫХ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ УХОДЯТ В ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА РАБОТЫ, НЕ СОВЕРШИВ НИ ОДНОЙ СДЕЛКИ

Марина Маньянова добавляет, что за последний год произошла «естественная чистка». Небольшие агентства и одиночные игроки, работавшие без выстроенной системы, либо сократили активность, либо ушли с рынка. При этом крупные сети и сильные локальные бренды смогли остаться на плаву за счет репутации, юридического сопровождения и понятной ответственности перед клиентами.

В Краснодаре продолжается падение темпов продаж квадратных метров, отмечает ведущий эксперт по недвижимости Евгений Ткачев. Он подчеркивает, что начиная с 2021 года рынок новостроек должен был войти в фазу снижения, однако в период с 2022 по 2025 год он удерживался за счет ажиотажного спроса, связанного с грядущей отменой льготных ипотек и ростом ключевой ставки. По его словам, к настоящему моменту этот спрос «выжат» практически полностью.

Евгений Ткачев также отмечает, что значительная часть сделок в кубанской столице в 2022–2025 годах

совершена по программам с субсидированием ставок и завышением стоимости, из-за чего многие покупатели сегодня не могут позволить себе приобретение жилья на действующих условиях. Он подчеркивает, что вопрос о том, как и кому продавать в 2026 году, стал одним из ключевых для рынка.

Франчайзи компании «Самолет Плюс» Анна Гончарова добавляет, что сделки стали значительно сложнее с точки зрения структуры. По ее словам, доли простых операций на вторичном рынке сократилась, а на первый план вышли обмены, рассрочки и сделки с несколькими объектами. Она подчеркивает, что агент перестал быть просто посредником и все чаще выполняет роль архитектора решения, начиная работу с анализа бюджета, сценариев жизни и финансовых возможностей клиента.

Оксана Овсиенко также говорит о переходе агентств от посредничества к консалтингу. Она отмечает усиление роли юридической экспертизы, переговорных навыков и аналитики, поскольку клиенты

ожидают не просто показов, а расчетов, прогнозов и объяснений логики сделки.

ШТАТ СОКРАТИЛИ

Сокращение активности на рынке недвижимости напрямую отразилось на рынке труда. Директор филиала hh.ru Марина Качанова отмечает, что в 2025 году в Краснодарском крае опубликовано более 5,2 тыс. вакансий для агентов по недвижимости, риелторов и менеджеров по работе с недвижимостью, что на 3,4 тыс. вакансий, или на 40%, меньше, чем в 2024 году. По ее словам, чаще всего работодатели искали специалистов в январе, марте и апреле, однако даже в пиковые месяцы спрос оказался существенно ниже прошлогоднего уровня.

Марина Качанова также указывает на крайне низкий уровень конкуренции среди соискателей. По данным hh-индекса, количество активных резюме на одну вакансию варьировалось от 1 до 1,8. Она подчеркивает, что при норме от четырех до восьми таких значения говорят о дефиците кадров, а показатели ниже двух — о выраженном кадровом голоде, несмотря на общее сокращение числа вакансий.

При этом разброс предлагаемых доходов остается максимальным. В 2025 году работодатели предлагали агентам по недвижимости медианную заработную плату в диапазоне от 114,6 тыс. до 1 млн руб. Госпожа Качанова объясняет, что столь широкий коридор напрямую связан со спецификой профессии, в которой преобладает модель «оклад плюс процент от сделки» либо полностью комиссионная схема вознаграждения.

Франчайзи компании «Самолет Плюс» в Краснодаре Анна Гончарова подтверждает слова об изменении структуры штатов агентств. Компании сознательно сократили число агентов, ориентированных на быстрый поиск лидов, и сделали ставку на меньшее количество, но более квалифицированных и обучаемых специалистов, уверяет эксперт.

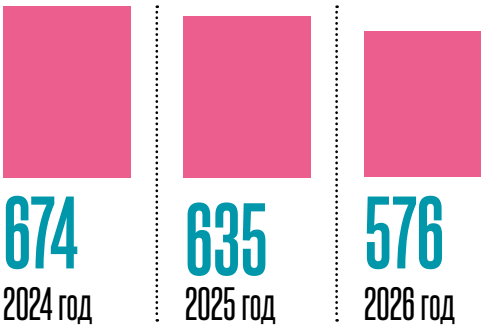
Анна Гончарова оценивает долю агентов, имеющих стабильный и прогнозируемый доход, примерно в 60% внутри своей компании. По ее словам, это специалисты, работающие с повторными клиентами, рекомендациями и сложными сделками, а не зависящие от разовых продаж. Оставшиеся 40% она относит в основном к стажерам или агентам, не адаптировавшимся к новой модели рынка.

Заместитель директора по персоналу Жилищно-ипотечного центра «Каян» Оксана Овсиенко отмечает, что стабильно и системно работают около 25–30% агентов. По ее словам, рынок стал заметно жестче и четко разделил специалистов по уровню компетенций. Она подчеркивает, что стабильность дохода сегодня формируется не за счет удачи, а за счет навыков работы с базой клиентов, рекомендациями, аналитикой и длительными сделками.

Высоким остается отсев новых сотрудников. Анна Гончарова сообщает, что по рынку до 80–90% новых агентов не доходят до первой сделки и уходят в первые три месяца работы. Она связывает это с тем, что рынок перестал быть зоной быстрых денег, а без обучения, наставничества и навыков работы в условиях «холодного» спроса новички не выдерживают нагрузки. ■

КОЛИЧЕСТВО ЮРЛИЦ В РИЕЛТОРСКОМ БИЗНЕСЕ

Краснодарский край, на 1 января



По данным Краснодарстата

101

повод, почему именно
здесь стоит выбрать
свой новый дом

РЕКЛАМА

ДОМ 101
жилой комплекс

НВМ группа компаний

ул. Дорожная

Застройщик ООО СЗ «КУБАНЬАЛЪЯНСПРОЕКТ». ИНН 2312312810.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.



*2411



В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА МЕБЕЛЬ И ФУРНИТУРУ В 2025 ГОДУ УПАЛ НА 16%

ФОТО: ИГОРЬ БЕДЮКОВ

РЫНОК ТРЕЩИТ ПО ШВАМ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА МЕБЕЛЬ И ФУРНИТУРУ В 2025 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 16% В СРАВНЕНИИ С 2024 ГОДОМ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С ОХЛАЖДЕНИЕМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, ЭКОКАТАСТРОФой НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ, ЧТО СКАЗАЛОСЬ НА ОБЪЕМЕ ЗАКАЗОВ ОТ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА, И СНИЖЕНИЕМ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ. КОЛИЧЕСТВО ЛИКВИДАЦИЙ В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ НА КУБАНИ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫРОСЛО БОЛЕЕ ЧЕМ НА 10%. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Краснодарском крае количество покупок мебели и фурнитуры сократилось на 16% в 2025 году в сравнении с 2024 годом. Медианная цена такого приобретения выросла на 8%, до 18,1 тыс. руб. Об этом Guide сообщили в аналитическом центре «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД».

«Наблюдается заметное снижение числа покупок в непродовольственных категориях, особенно по бытовой технике и мебели. Как правило, это дорогостоящие товары с длинным циклом планирования покупки, поэтому многие откладывают такие приобретения. При этом происходит переток спроса в онлайн: число покупок в интернете выросло на 19% год к году. Траты стали рациональнее и обдуманнее, импульсивных покупок практически не осталось. Количество покупок дорогой мебели сократилось, а в сегменте массмаркета, а также малогабаритных комплектов, которые удобно отправлять через интернет-заказ, увеличилось. Тем не менее за счет роста себестоимости ценник выше», — рассказали эксперты «Чек Индекса».

Ценообразование формируется на основе понесенных затрат, акцентирует руководитель ателье мебели Polka Иван Аристов. «Мы наблюдаем повы-

шение закупочных цен на продукцию, транспортные услуги, а также на услуги по проектированию и прочие сопутствующие сервисы. В целом прогнозируемый рост затрат на 2025 год в нашей компании составляет порядка 15%», — объясняет эксперт.

По словам ведущего специалиста по развитию мебельной компании Vimis Юлии Михайловой, наиболее заметный рост цен пришелся на позиции, в которых высока доля импортных комплектующих и материалов, а также на изделия с повышенными требованиями к износостойкости и индивидуальному дизайну.

«Ключевыми факторами стали рост цен на сырье, увеличение затрат на оплату труда и повышение стоимости обслуживания производственного оборудования. Если говорить про суммарное подорожание, то мы бы выделили плитные материалы. В условиях санкционных ограничений производители вынуждены развивать свой ассортимент и совершенствовать дизайн плит на производствах России. Но далеко не все предприятия были оснащены оборудованием, позволяющим справиться с этой задачей. Сейчас в этом направлении уже многое сделано, но эти шаги потребовали определенных вложений. Для

производителей растут затраты, для нас — цены на материал», — рассказывает собеседница «G».

Владелец краснодарской студии «Кухни Клен» (официальный представитель майкопской фабрики мебели «Вестра») Сергей Андреевский говорит, что мебель за год подорожала на 15–20%, в первую очередь из-за роста закупочных цен на сырье. Он отмечает снижение покупательной способности. «Объем продаж салона в 2025 году снизился примерно на 20–25% к 2024 году. Люди тратят деньги на товары первой необходимости. Все чаще мебель покупают не комплектами, а «по частям» — как на маркетплейсах, так и на заказ у локальных производителей», — говорит предприниматель.

По словам руководителя мебельного салона «Полезный объем» Аллы Макаренко, на состоянии рынка мебели России в целом и Краснодарского края в частности сказывается охлаждение рынка недвижимости. На Кубани дополнительным негативным фактором стала экологическая катастрофа на черноморском побережье, из-за которой многие средства размещения в этом году не открылись. Предприниматель ожидает, что восстановление турпотока после решения этой проблемы будет сопрово-

ждаться новыми закупками мебели для санаториев, отелей и гостиниц. «Мы должны помогать отельерам справиться с этим кризисом, предлагая специальные условия, в том числе рассрочку», — считает предприниматель.

ПОБЕРЕЖЬЕ ВЫВЕЗЕТ

С кризисом справляются не все участники рынка. В 2025 году количество ликвидаций в мебельном бизнесе в сравнении с 2024 годом в производстве выросло на 11% (до 111 организаций), а в торговле — на 1,1% (до 178 организаций). Тем не менее участников рынка стало больше. По данным на 1 января 2026 года, мебель делают 1205 (+4,1% год к году), а продают — 1549 (+0,1%) кубанских компаний. В 2025 году производителей зарегистрировалось на 4% больше, а компаний, продающих мебель в специализированных магазинах, напротив, меньше на 5,3% (180), чем годом ранее. Об этом «G» сообщили в пресс-службе сервиса для комплексной оценки контрагентов «Контур.Фокус».

Юлия Михайлова отмечает, что мебельный рынок переживает сложный период, однако его динамика неоднородна. Наиболее уязвимыми, по мнению

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

эксперта, являются компании, ориентированные исключительно на массовый розничный сегмент и не имеющие диверсифицированного портфеля заказов. «В то же время производители, работающие с девелоперами, гостиничными операторами и апарт-отелями, чувствуют себя более устойчиво, поскольку такая бизнес-модель позволяет планировать операционную деятельность на несколько лет вперед. Например, сейчас в нашем объеме заказов активно производится мебель для проектов, которые будут вводиться в эксплуатацию в 2028–2029 годах», — рассказывает ведущий специалист по развитию мебельной компании Vitmis.

«В современных экономических условиях устойчивость бизнеса во многом зависит от эффективности маркетинговой стратегии. Вторичный рынок жилья никуда не делся, люди так же переезжают на Кубань, миграционный приток стабилен. Кроме того, преимуществом Краснодарского края является его туристическая привлекательность и активное развитие гостиничного бизнеса, занимающего значительное место в клиентской базе мебельщиков», — комментирует Алла Макаренко.

КАРКАС ПРОМЫШЛЕННОСТИ Мебельные предприятия Краснодарского края в январе — ноябре 2025 года произвели продукции на 11,2 млрд руб. Это на 20,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года, сообщили «G» в министерстве промышленной политики региона со ссылкой на данные Росстата. «Показатели в натуральном выражении по объему отгруженной продукции в системе Росстата отсутствуют», — уточнили в ведомстве.

В министерстве рассказали, что мебельная промышленность Краснодарского края представлена производителями корпусной мебели, мебели на металлокаркасе, мебели из массива, мягкой мебели и матрасов. Большинство предприятий — представители малого бизнеса с численностью сотрудников до 100 человек.

Среди ведущих предприятий отрасли в ведомстве называли мебельную фабрику «Е-1» (ООО «Е-1», ООО «Е-1 Юг», ИП Линевич А. С., ООО «Лабиринт») (Белореченск), ООО «АМК "Троя"», ООО «Европост-форминг» (Армавир), ООО «Сити», ООО «Стронг», ООО «ПКП Вега», ООО «Прима-мебель», ООО «Милана» (Отраденский район), ООО «Кримиан Фэмили Киль» (Новороссийск), ООО «Фабрика Ангажемент», ООО «ПФ "Поллет"», ООО «ЮгСпец-Мебель», ООО «Таурус», ООО «Есения мебель» (Краснодар), ИП Авакян Л. Э. (Мостовский район).

Объем производства в ателье мебели Polka в 2025 году в сравнении с 2024 годом не изменился, однако обеспечен он проектами, строительство которых началось в 2023–2024 годах, уточняет Иван Аристов.

Сергей Андреевский отмечает, что прибыль мебельных производств растет не так быстро, как расходы на энергоносители, оборудование, материалы и фонд оплаты труда. «Из-за этого компании переориентируются на экономкласс, например заменяют материалы на более бюджетные. За счет унификации производства можно поддерживать качество товара и цену, что и делают крупные мебельные производства», — поясняет эксперт.

«Рынок мебели в России в целом находится в стадии перестройки и адаптации. Бренды Европы и Америки уходят, ввозить их через альтернативные каналы поставки становится все дороже. Отечественные мебельные производства стараются заполнить эту нишу, но не всегда цена изделий соответствует ожиданиям покупателей. Устойчивость демонстрируют B2B-направления, связанные со строительством гостиниц и апарт-апартаментов. За два последних года доля регионов, и в частности Краснодарского края, в структуре наших заказов на мебелировку выросла с 10 до 30%», — рассказывает Юлия Михайлова.

Она добавляет, что одновременно со строительством новых объектов на черноморском побережье растет и запрос на мебелировку под ключ. «Главной особенностью запросов на мебелировку от девелоперов Краснодарского края я бы выделила дизайн,



ФОТО: ДАМИР ПИЩЕДЕВ

по большей части проекты выглядят респектабельно, изысканно, дорого. В таких отелях хочется отдыхать и ни о чем не думать, чувствовать себя успешным человеком — это очень важно для полноценного отдыха», — делится собеседница «G».

ПОКУПАТЕЛЬ СО ВКУСОМ Сергей Андреевский главным трендом на мебельном рынке назвал индивидуализацию. «Заказчики хотят видеть в пространстве отражение характера, привычек и личных ценностей, интерьер становится диалогом традиций и культур, где каждая деталь поддерживает личную историю владельцев. В мебели, как и в жизни, все развивается, в последнее время очень популярен технологичный минимализм: встроенные шкафы и мебель, скрытая техника, сенсорные панели, незаметно интегрированные системы умного дома», — рассказывает предприниматель.

«РАБОТАЯ С РАЗЛИЧНЫМИ КОНЦЕПЦИЯМИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, МЫ ОТМЕЧАЕМ, ЧТО ДИЗАЙНЕРЫ ВСЕ БОЛЬШЕ УХОДЯТ ОТ КАКИХ-ТО ТРЕНДОВ И ПРЕДЛАГАЮТ ЗАКАЗЧИКАМ ОЧЕНЬ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ, ПРОДУМАННУЮ, ПРОЧУВСТВОВАННУЮ ИСТОРИЮ»

«Работая с различными концепциями новых проектов, мы отмечаем, что дизайнеры все больше уходят от каких-то трендов и предлагают заказчикам очень индивидуальную, продуманную, прочувствованную историю. Каждый проект буквально наполнен душой, их нельзя сравнивать между собой, они все уникальные. Где-то мы видим урбанизм и высокотехнологичный дизайн, где-то биофилик-дизайн, все зависит от локации объекта и целевой аудитории. Широко внедряются умные системы: свет, сервисные программные продукты», — рассказывает Юлия Михайлова. Кроме того, по ее словам, всегда есть запрос на долговечные материалы, повышенные

ПРЕДПРИЯТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ЯНВАРЕ–НОЯБРЕ 2025 ГОДА ПРОИЗВЕЛИ ПРОДУКЦИИ НА 11,2 МЛРД РУБ.

эксплуатационные характеристики и эргономичные решения.

Алла Макаренко говорит о цикличности тенденций в дизайне. Например, актуальным становится дизайн, популярный в нулевых: лаконичные формы, натуральные материалы, минимум фрезеровок и украшений. «Мы со своей стороны предлагаем клиенту сделать чуть смелее, но в то же время так, чтобы актуальность сохранялась десятилетиями», — поясняет эксперт. Она добавляет, что на предпочтения краснодарцев во многом повлияла архитектура «парка Галицкого». По мнению эксперта, использованные в парке решения способствуют формированию у кубанцев вкуса, что определяет их выбор, в том числе элементов интерьера.

Что касается целей покупки, то Алла Макаренко отмечает востребованность услуги хостел-стейджинга — обустройства квартиры для сдачи в аренду. В этом плане востребованы надежная мебель по демократичным ценам и с ультрасовременным дизайном.

Предприниматель уверена, что в ближайшие годы тренд сохранится, так как в «покупательскую позицию» входит поколение зумеров. По словам эксперта, это они не настроены на приобретение недвижимости и накопительство, для них более актуальны мобильность и, соответственно, аренда жилья. Поэтому, считает Алла Макаренко, производителям мебели стоит развивать хостел-стейджинг.

«Зумеры принимают мгновенные решения и готовы переплачивать за бренд, что также нужно учитывать при формировании маркетинговой стратегии. Учет всех этих особенностей позволит минимизировать риск просадки или кризиса», — считает собеседница «G».

Также среди трендов предприниматель отметила активное использование в процессе создания мебели новых технологий, включая искусственный интеллект и профессиональные программы для проектирования.

КОЛИЧЕСТВО РЕГИСТРАЦИЙ И ЛИКВИДАЦИЙ МЕБЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

	2024 год	2025 год	Всего
Регистрации	152	158	310
Ликвидации	100	111	211

КОЛИЧЕСТВО РЕГИСТРАЦИЙ И ЛИКВИДАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ, ТОРГУЮЩИХ МЕБЕЛЬЮ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

	2024 год	2025 год	Всего
Регистрации	190	180	370
Ликвидации	176	178	354

По данным «Контур.Фокус»

МАСТЕРА НУЖНЫ СРОЧНО Среди главных проблем участники мебельного рынка в первую очередь называют дефицит квалифицированных кадров. Так, Иван Аристов говорит о нехватке на рынке труда специалистов, мастеров, способных проектировать, изготавливать и монтировать.

«Мастера являются дефицитным ресурсом на каждом этапе производственной цепочки. Это касается как дизайнеров, способных разработать проект, так и проектировщиков, технологов, столяров-краснодеревщиков, отделочников и других специалистов. Наибольшая сложность заключается в том, что люди, вместо того чтобы осваивать эти профессии должным образом, выбирают более простые варианты. Это связано с тем, что обучение и становление одного специалиста требует, как правило, не менее года работы. Для того чтобы привлечь такого специалиста, необходимо инвестировать в его развитие», — говорит руководитель ателье мебели Polka. Он добавляет, что конкурировать за кадры приходится с крупными торговыми площадками, где заработать можно гораздо проще.

Эксперт считает, что для решения этой проблемы необходимы комплексные программы, но в первую очередь — повышение оплаты труда в мебельной промышленности. Однако это, в свою очередь, может привести к увеличению стоимости продукции, размышляет Иван Аристов.

Не хватает профильных вузов, а те учебные заведения, которые занимаются подготовкой будущих профессионалов, дают общие и в основном теоретические знания, добавляет Алла Макаренко. «Чтобы исправить нехватку этих знаний, нужно усилить взаимную интеграцию действующих предприятий и учебных заведений», — считает руководитель мебельного салона «Полезный объем».

ГОД БУДЕТ НЕПРОСТЫМ Сергей Андреевский допускает, что в ближайшее время из-за снижения покупательной способности клиент будет искать товары подешевле. «Компании малого бизнеса не хранят на складах десятки позиций готовой продукции, и их доход каждый месяц зависит от произведенного и проданного товара. В связи с этим мелкие производства, которые в основном изготавливали мебель на заказ, потеряют рынок и будут вынуждены закрывать или сокращать свое производство», — считает владелец студии «Кухни Клен».

Иван Аристов воздержался от категоричных прогнозов относительно динамики мебельного рынка, поскольку предыдущие предсказания на 2020 и 2022 годы, по его словам, не оправдались.

«Несмотря на негативные прогнозы, наша компания успешно реализовала ряд проектов, невозможно точно предсказать уровень убыточности 2026 года. Вероятно, что предстоящий год будет непростым. Увеличения прибыли не ожидаем, так как не ожидаем значительного роста продаж, а расходы выросли уже сегодня. Но в том сегменте рынка, где мы работаем, данная ситуация может быть менее критичной благодаря возможности реализации эксклюзивных проектов», — считает руководитель ателье мебели Polka.

Что касается производителей, то их положение, считает Иван Аристов, будет в значительной степени зависеть от политических решений, направленных на поддержку отечественного производства. «Если будут предоставлены преференции на импорт мебели, то это сделает ввоз более выгодным, чем производство в России. В таком случае объем отечественного производства может значительно сократиться», — заключает эксперт. ■

«НЕСМОТЯ НА НЕГАТИВНЫЕ ПРОГНОЗЫ, НАША КОМПАНИЯ УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАЛА РЯД ПРОЕКТОВ, НЕВОЗМОЖНО ТОЧНО ПРЕДСКАЗАТЬ УРОВЕНЬ УБЫТОЧНОСТИ 2026 ГОДА»

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



НАИБОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ
У ПОКУПАТЕЛЕЙ В 2025 ГОДУ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ
СТУДИИ И ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ

МЕТРЫ НА ВЫРОСТ

ЖИЛЬЕ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2025 ГОДУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КЛАССА ОБЪЕКТА ПОДОРОЖАЛО НА 5–13,5%. НАИБОЛЬШАЯ ДОЛЯ СДЕЛОК ПРИШЛАСЬ НА ПОКУПКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО РЫНОК СТАЛ БОЛЕЕ СПОКОЙНЫМ И РАЦИОНАЛЬНЫМ, РОСТ ЦЕН ЗАМЕДЛИЛСЯ. ЭТО НЕ КРИЗИС, А ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА, УТВЕРЖДАЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ. ОНИ ПРОГНОЗИРУЮТ УМЕРЕННЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ И СПРОСА НА ЖИЛЬЕ В 2026 ГОДУ. АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ

На Дону в третьем квартале 2025 года жилье на первичном рынке недвижимости в среднем подорожало на 10,1% в сравнении с аналогичным периодом 2024-го, а на вторичном — на 9,2%. Цена варьировалась в зависимости от особенностей объекта. Например, типовую квартиру в новостройке можно было приобрести по цене 111,5 тыс. руб. за кв. м, на вторичном рынке — за 92,6 тыс. руб. Такие данные привели «Г» в министерстве строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области.

Как отмечает руководитель партнерского направления СК10 Евгения Атарщикова со ссылкой на данные Дом.РФ, средняя стоимость «квадрата» на первичном рынке Ростовской области в 2025 году достигла 143 тыс. руб., в то время как в 2024-м этот показатель составлял 130,4 тыс. руб. На вторичном рынке «квадрат», по данным Домклик, стоил 114,5 тыс. руб. в 2025 году и 110,2 тыс. руб. в 2024-м. При этом количество сделок в новостройках Ростовской области, по информации Дом.РФ, в прошлом году выросло на 21% в сравнении с предшествующим годом.

По оценкам директора департамента ценообразования и аналитики ГК Dogma Анны Никольской, цены на типовые квартиры по итогам 2025 года в регионе увеличились в среднем на 7%, на комфорт —

на 13,5%, а на бизнес-класс — на 5,6%. «Вторичка» в среднем подорожала на 10%.

В консалтинговой компании Масоп уточнили, что в Ростове-на-Дону и его агломерации средняя стоимость 1 кв. м на рынке нового жилья к концу 2025 года достигла 151 тыс. руб., на вторичном — 126 тыс. руб. В целом по региону средняя цена за «квадрат» в новостройке выросла на 11%, в региональном центре и его пригородах — на 10%.

«Схожий прирост по итогам года был характерен и для других крупнейших городов России. Главной причиной положительной динамики цен мы считаем высокий уровень инфляции, оказавший давление на себестоимость, а также рост расходов на проектное финансирование из-за падения продаж и высоких ставок. На вторичном рынке цены по итогам года остались без существенных изменений», — комментирует директор по исследованиям компании Масоп Ольга Змиевская.

На начало 2026 года средняя цена за 1 кв. м в новостройках составила 154 тыс. руб. Жилье на вторичном рынке обойдется дешевле — в среднем 109,3 тыс. руб., рассказывает Анна Никольская.

Как считает эксперт по недвижимости, основатель и директор АН «Любимое» София Любимова, «вторичка» сейчас сильнее зависит от состояния кон-

кретной квартиры, дома и адекватности продавца. Покупатели стали гораздо чаще сравнивать старое жилье с новостройками по льготной ипотеке, и в этом сравнении вторичный рынок часто проигрывает.

«Рынок жилья Ростовской области по итогам 2025 года заметно изменился. Если сравнивать его с периодом активного роста и ажиотажа, то сейчас он стал более спокойным и рациональным. Это не кризис и не падение, а переход в состояние, где покупатели считают деньги, а застройщики и продавцы вынуждены подстраиваться под реальный спрос. Цены на квадратный метр в 2025 году продолжили расти, но темпы роста стали ниже. Себестоимость строительства увеличилась, подорожали материалы, рабочая сила и финансирование для застройщиков. При этом предложение новых проектов сократилось, что автоматически поддержало цены», — комментирует София Любимова.

СПРОС ВЫШЕЛ НА МАКСИМУМ

По оперативным данным министерства строительства региона, в 2025 году на Дону в эксплуатацию ввели более 2,7 млн кв. м (в том числе 1,2 млн кв. м МКД и 1,5 млн кв. м ИЖС). Это на 6,3% меньше, чем сдали годом ранее. Основной объем ввода жилья пришелся на территории старого аэропорта, (152,8 тыс. кв. м),

ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ЖИЛЬЯ

Ростовская область, 2025 год

РОСТОВ-НА-ДОНУ
1,1 млн кв. м

АКСАЙСКИЙ РАЙОН
423,7 тыс. кв. м

МЯСНИКОВСКИЙ РАЙОН
168,1 тыс. кв. м

По данным министерства строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области

жилого района «Левобережье» (146,6 тыс. кв. м), ЖК «ГринСайд» (81,1 тыс. кв. м), ЖК «Малина Парк» (76,7 тыс. кв. м).

Как отмечает Ольга Змиевская, число договоров долевого участия по итогам 2025 года в строящихся домах в Ростовской области выросло на 21% и приблизилось к 22 тыс. единиц. Однако с учетом падения в 2024 году почти на 30% объем спроса не вернулся к рекордным отметкам 2023 года.

Анна Никольская со ссылкой на данные Дом.рф уточняет, что на однокомнатные квартиры в Ростовской области в 2025 году пришлось 46% от общего объема продаж, на двухкомнатные квартиры — 32%, студии — 13%, а доля трехкомнатных и более просторных квартир составила 9%.

По оценкам Евгении Атарщицкой, на студии и однокомнатные квартиры пришлось 52% от общего числа продаж компаний в 2025 году. Лидером по популярности в регионе стали проекты комфорт-класса.

На сегмент комфорт-класса в Ростове-на-Дону в прошлом году пришлось более 80% сделок, подтверждает Ольга Змиевская. По данным Масоп, наибольшим спросом пользовались однокомнатные квартиры (32% сделок) и квартиры формата «евро-2» (21% сделок). На классические двухкомнатные квартиры пришлось 16% сделок, на студии — 13%.

Спрос на недвижимость увеличивался с самого начала 2025 года и достиг своего годового максимума в декабре, констатирует коммерческий директор ГК «Носта» Виталий Каревский. По его мнению, такой ажиотаж вызван изменениями в ипотечных программах с 2026 года. Если в январе 2025 года в регионе продано 499 квартир, то в декабре — уже более 3,7 тыс. Суммарно за год на первичном рынке жилья Ростовской области заключено около 16,1 тыс. сделок — в 2,7 раза больше, чем в 2024 году. Основной объем спроса пришелся на областную центр —

нируемые изменениями условий семейной ипотеки с 2026 года. По итогам 2025 года Ростовская область и Краснодарский край вошли в первую десятку регионов России по объему спроса на жилищные кредиты. Основным драйвером оставалась льготная ипотека — на нее пришлось 79% жилищных кредитов, говорит госпожа Никольская.

Как отмечает Ольга Змиевская, средний размер ежемесячного платежа по ипотечным кредитам на первичном рынке региона вырос на 2% по сравнению с предыдущим годом, составив 29,5 тыс. руб. При этом средняя стоимость аренды квартиры, по ее словам, «вполне сопоставима» — 29 тыс. руб. в месяц.

«В 2025 году средняя стоимость аренды однокомнатных квартир в Ростове-на-Дону снизилась на 13,5%. В январе она составляла 35 тыс. руб., а к декабрю сократилась до 30,3 тыс. руб. За однокомнатную квартиру в новостройке при тех же условиях платеж был ниже — около 25,9 тыс. руб. в месяц», — комментирует Анна Никольская.

По оценкам собеседницы «G», к концу 2025 года платеж по ипотеке на вторичном рынке превышал стоимость аренды однокомнатной квартиры. На это повлияло удорожание квадратного метра жилья, повышение процентных ставок по ипотеке и сокращение льготных программ. «В начале января 2026 года стоимость аренды однокомнатной квартиры в регионе составляла около 28 тыс. руб.», — привела пример госпожа Никольская.

По данным Виталия Каревского, аренда квартиры в Ростове в среднем обходится в 25 тыс. руб. в месяц. Средний платеж по ипотеке на однокомнатную квартиру на первичном рынке составляет 30–36 тыс. руб. в месяц при использовании льготных программ. Таким образом, разрыв достигает порядка 15–30%. Это больше, чем в 2024 году, и влияет на поведение покупателей, заставляя многих оставаться в аренде, отмечает София Любимова.

Как отмечает Евгения Атарщицкова со ссылкой на информацию Дом.РФ, в Ростовской области 94 застройщика строят 103 ЖК (101 353 квартир, или 4762 тыс. кв. м жилой площади). При этом в 2026 году ожидается ввод в эксплуатацию 1427 тыс. кв. м. По словам собеседницы «G», темпы запуска новых проектов несколько замедлились, поскольку с декабря 2024-го по август 2025 года в области действовал мораторий на строительство.

Область сейчас активно наращивает объемы строительства, а объем запущенных проектов превышает спрос по итогам года. При этом увеличение объемов строительства в Ростове-на-Дону происходит преимущественно за счет крупных комплексных проектов. Дефицита нового жилья как минимум ближайшие 10 лет в городе не будет, считает Ольга Змиевская.

София Любимова, напротив, отмечает, что застройщики стали осторожнее запускать новые проекты. Чаще выходят небольшие очереди, а не масштабные застройки сразу на несколько лет вперед. Это осознанная стратегия, потому что рынок больше не готов поглощать большие объемы без поддержки ипотеки, считает эксперт.

По оценкам Виталия Каревского, в стадии строительства в регионе находятся более 4,7 млн кв. м, а за 2025 год введено более 1,1 млн кв. м. В 2026 году застройщики планируют сдать в эксплуатацию свыше 1,4 млн «квадратов» жилой площади, что превышает аналогичный показатель прошлого года на 27%. В 2027 году плановый ввод заявлен уже на уровне 759 тыс. кв. м, констатирует собеседник «G».

Анна Никольская отмечает в Ростовской области стабильное развитие строительной отрасли — регион остается одним из лидеров по жилищному строительству. На начало 2026 года объем вырос на 4,9% по отношению к январю 2025 года. В Ростове-на-Дону в 2026 году этот показатель вырос на 4% год к году. Основной объем строительства обеспечивается реализацией проектов комплексного развития территорий, что составило 88% от общего объема разрешений, выданных за 2025 год, и индивидуальным жилищным строительством, обращает внимание эксперт.

Как отмечает Виталий Каревский, новые проекты в регионе запускаются не активно. Из-за макроэкономической ситуации в стране застройщики в основном фокусируются на реализации уже существующих проектов. «Ростовская область остается перспективным и развивающимся направлением рынка недвижимости. На данном этапе его ограничивают макроэкономические условия и ключевая ставка. В 2026 году ключевая ставка продолжит снижение к показателю в 12%, что в свою очередь подстегнет отложенный спрос на недвижимость, но в то же время и обеспечит рост цены на квадратный метр, учитывая текущий уровень предложения», — комментирует господин Каревский.

Строительство в регионе продолжается, но без прежнего размаха, отмечает София Любимова. По оценкам эксперта, активнее всего застраиваются Ростов-на-Дону, Батайск и Аксайский район. Количество новых проектов сократилось, но это не означает остановку рынка. Скорее, речь идет о более взвешенном подходе и фокусе на качестве, а не на количестве.

«Говоря о перспективах 2026 года, я бы охарактеризовала рынок как сдержанно стабильный. Резкого роста цен ожидать не стоит, но и существенного снижения тоже не будет. Себестоимость строительства, ограниченное предложение и поддержка льготных программ будут удерживать цены», — отмечает госпожа Любимова.

Как считает Анна Никольская, активность запуска новых жилых проектов в Ростовском регионе сохраняется выше среднего по стране и строится в основном на устойчивом спросе на первичный рынок жилья в Южном федеральном округе и на локальной динамике. По мнению собеседницы издания, новый строительный цикл продолжится. Ожидается умеренный рост стоимости жилья Ростовского региона в 2026 году — около 4–6% в год.

«В 2026 году рынок все еще будет сильно зависеть от ипотеки. Мы ожидаем медленный рост числа сделок и умеренный рост цен в пределах инфляции», — резюмирует Ольга Змиевская. ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ С НАИБОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ



ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»
1,2 млн кв. м



ГК «ССК»
493 тыс. кв. м



ГК «ТОЧНО»
468 тыс. кв. м



ГК «СКЮ»
359 тыс. кв. м



ГК «АЛЬФАСТРОЙИНВЕСТ»
351 тыс. кв. м

По данным министра региона и ЕМСЖС



более 12,3 тыс. сделок, приводит примеры господин Каревский.

«Предложение и спрос находятся в балансе и составляют в среднем для Ростова-на-Дону 40% от общего объема строящегося жилья, находящегося в открытой продаже. В области объем остатков в жилых комплексах в продаже выше — 60%», — комментирует эксперт.

Как считает София Любимова, спрос в регионе есть, но он уже не импульсивный. Основные покупатели сегодня — это семьи с детьми, которые используют семейную ипотеку, а также люди с собственными накоплениями, ищущие понятные и ликвидные варианты. Инвесторов стало заметно меньше. Покупки ради перепродажи или сдачи в аренду подходят не всем.

ИПОТЕКА ИЛИ АРЕНДА

В 2025 году средний показатель доли ипотечных кредитов на рынке жилья в Ростовской области составил 73%, а к концу года этот показатель увеличился до 83%, приводит данные Анна Никольская. Как считает эксперт, такая динамика обусловлена повышением активности заемщиков в связи с пла-

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ ПО ИПОТЕКЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРЕВЫШАЕТ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ КВАРТИРЫ

ДЕФИЦИТА НЕ БУДЕТ

По данным министерства строительства региона, на 2026 год федеральным проектом «Жилье» показатель по вводу жилой недвижимости в Ростовской области установлен на уровне 2,8 млн кв. м.

«Количество строящихся домов в Ростове-на-Дону за последний год увеличилось в 1,2 раза. В начале 2025 года интерес со стороны покупателей был сдержанный, но с третьего квартала ситуация стала меняться — объем продаж стал планомерно расти, и декабрь стал самым продаваемым месяцем, отражая изменения на рынке. Также отмечается рост интереса к жилью бизнес-класса, востребована краткосрочная аренда», — комментирует Анна Никольская.

«В регионе строится 4,1 млн кв. м жилья, в том числе 3,2 млн кв. м в Ростове-на-Дону и его ближайших пригородах. За год объем строительства вырос на 12%, и Дон по этому показателю вышел на шестое место в России», — рассказывает Ольга Змиевская.

ПОД КРЫШЕЙ ДОМА СВОЕГО

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ОБЪЕМЫ ВВОДА ЖИЛЬЯ ПРЕВЫСИЛИ 2,7 МЛН КВ. М. ЭТО НА 0,5% БОЛЬШЕ ЗАПЛАНИРОВАННОГО. 56% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПЛОЩАДЕЙ, ИЛИ СВЫШЕ 1,5 МЛН КВ. М, ПРИХОДИТСЯ НА ОБЪЕКТЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА (ИЖС). НЕСМОТРЯ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ, В 2026 ГОДУ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ПЕРЕЙДЕТ В СТАДИЮ ЗАМЕДЛЕНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ, УВЕРЕНЫ ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ. КОНСТАНТИН СОЛОВЬЕВ

По данным министерства строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области, в 2025 году на Дону введено в эксплуатацию почти 2,8 млн кв. м жилых площадей. Этот показатель позволил региону не только перевыполнить план по жилищному строительству на 0,5%, но и сохранить высокие темпы ввода жилья, которые наблюдались в 2020–2025 годах. Примечательно, что 56% от общего количества введенных площадей, или более 1,5 млн кв. м, приходится на объекты ИЖС. Доминирование доли этого сегмента в общем объеме сданных в эксплуатацию объектов жилой недвижимости прослеживается на Дону на протяжении пяти лет. В среднем на ИЖС в регионе приходится 55,8% квадратуры от общего объема.

Как отметил заместитель губернатора Дона Владимир Ревенко, с каждым годом растет интерес граждан к загородному жилью, которое все чаще рассматривается не как дополнительное, а как основное место проживания.

В областном минстрое рассказали, что в 2025 году одним из драйверов роста рынка стало вступление в силу с 1 марта закона «О строительстве жилых домов по договорам строительного подряда с использованием счетов эскроу». Это позволило привлекать средства граждан для возведения частных жилых домов по договорам строительного подряда с применением эскроу-счетов, обеспечивая защиту интересов людей, и уберечь их от рисков, связанных со строительством. В ведомстве пояснили, что вступивший в силу закон не запрещает строительство без использования эскроу, но тогда невозможно будет получить ипотеку на дом, построенный по старой схеме.

Как уточнил министр строительства, архитектуры и территориального развития региона Сергей Куц, уже в первые месяцы после вступления в силу закона в Ростовской области было заключено почти 240 договоров строительного подряда с использованием эскроу-счетов. «Эти нововведения создают предпосылки для будущего развития ИЖС», — подчеркнул господин Куц.

По словам члена гильдии маркетологов России, директора по стратегическому маркетингу премиального поселка «Южные террасы» Ирины Дубовцевой, успех 2025 года был обусловлен наличием «дешевых денег» благодаря программам льготного кредитова-

ния. «В свою очередь, 2026 год для застройщиков ИЖС станет годом переосмысления бизнес-модели относительно доли собственного капитала, применения модели с эскроу-счетами, типов проектов, а также их локации», — уверена эксперт.

ВМЕСТО ХАОТИЧНОСТИ — ПРОДУМАННОСТЬ По мнению опрошенных «Г» экспертов, в Ростовской области средний и экономичный сегменты ИЖС (62,8 тыс. руб. и 80 тыс. руб. за кв. м соответственно, без учета стоимости земли) в основном представляют собой хаотичную застройку. Главный критерий выбора такой недвижимости — относительно невысокая стоимость дома.

«Важный фактор — цена квадратного метра. Даже без учета земельного участка в доме площадью

стать развитие практики строительства малоэтажных жилых комплексов. Для этого необходимо объединять усилия государства, бизнеса и банков. Конечно, главный вопрос, где строить это жилье, чтобы оно было востребовано? На сегодняшний день в Ростовской области предусмотрено почти 3 тыс. га перспективных территорий», — пояснил Сергей Куц.

По словам Станислава Котченко, директора по строительству ООО «Азово-Донская девелоперская компания» (развивает на Дону коттеджный поселок премиум-класса «Старочеркасская Ривьера»), тенденция на рынке региона складывается таким образом, что актуальной становится продажа не участков и домов, а пространства. «Самые лучшие решения по благоустройству и обустройству территорий — это те, что подсказали специалистам сами жильцы. Например, нужна не просто стоянка для яхт

застройки. И в них школы, детсады, поликлиники и другие объекты также будут являться магнитами для аудитории», — уверен господин Котченко.

КОМЬЮНИТИ РАВНЫХ По мнению Ирины Дубовцевой, для клиентов, покупающих жилье в поселках премиального уровня, локация, экология, транспортная доступность и развитая инфраструктура входят в базовые опции проекта. «Поэтому девелоперам приходится развивать форматы, в которых на первое место выходит концепция проекта коттеджного поселка как экосистемы, с фокусом на формат full-life balance, то есть полноценную, наполненную жизнь в комьюнити равных», — объяснила эксперт.

Она добавила, что в премиум-сегменте покупатели частных домов выбирают не просто жилье, а среду, социум с близкими ценностями, принципами и ментальностью, кругом интересов и общения. В сложившихся реалиях девелоперы внедряют развитие системы h2h (human to human — «человек для человека») инфраструктуры внутри коттеджных поселков в формате пространств для совместного времяпрепровождения, общения и праздников.

«Некоторые проекты поселков включают даже небольшие форматы "земских театров", некоторые даже на этапе отбора земельного участка под проектирование коттеджного поселка находят старинные заброшенные усадьбы в небольших деревнях, выкупают, реставрируют и превращают в важный элемент концепции локации», — рассказала госпожа Дубовцева.

«ЕСЛИ НАЙДЕМ БАЛАНС МЕЖДУ ТЕМ, ЧТО ДОЛЖНЫ СДЕЛАТЬ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА, И ТЕМ, ЧТО ДОЛЖНЫ СДЕЛАТЬ ВЛАСТИ РЕГИОНА, ТО ЭТО ОКАЖЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ НЕ ТОЛЬКО НА РЫНОК МНОГОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, НО И НА ПРОЕКТЫ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ. И В НИХ ШКОЛЫ, ДЕТСАДЫ, ПОЛИКЛИНИКИ И ДРУГИЕ ОБЪЕКТЫ ТАКЖЕ БУДУТ ЯВЛЯТЬСЯ МАГНИТАМИ ДЛЯ АУДИТОРИИ»

Сейчас необходимо создавать проекты, в которых будет не только комфортно жить и работать (учитывая тренд на то, что многие заняты «на удаленке»), но и отдыхать, не покидая дома, заметила директор по маркетингу ООО «АДДК» Юлия Лазарева. «Для понимания того, что же необходимо человеку для комфортной и счастливой жизни, необходимо исследовать свою аудиторию и нюансы региона. Современный девелопмент — это и строительство, и психология. Это целая философия в работе над проектом — от идеи и подбора участка до проектирования, строительства и передачи объекта покупателям. Они, по сути, становятся участниками комьюнити жителей, у которых не только общие территория и инфраструктура, но и похожие интересы», — резюмировала эксперт. ■



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА МР

В ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТЕ ПОКУПАТЕЛИ ВЫБИРАЮТ НЕ ПРОСТО ДОМ, А СОЦИУМ С БЛИЗКИМИ ЦЕННОСТЯМИ

в проектах у воды. Это должно быть место с развитым сервисом с точки зрения всех процессов (не только ремонта)», — отметил господин Котченко.

По мнению эксперта, на территории расположения объектов ИЖС не нужно обустраивать несколько детских площадок. Важнее сделать хорошее место для отдыха и игр детей, а также multifunctionalное пространство, позволяющее заниматься спортом, фитнесом, йогой, жарить шашлык, готовить барбекю. «То есть создавать все условия, необходимые для качественной жизни в таком комьюнити», — добавил Станислав Котченко.

Опрошенные эксперты также заметили, что в проектах КРТ надо предусматривать не только соцобъекты, но и современные инженерные системы и коммуникации: строить очистные сооружения, канализационные коллекторы, централизованный водопровод и так далее.

«Например, мы как застройщики положительно относимся к КРТ. Если найдем баланс между тем, что должны сделать для человека, и тем, что должны сделать власти региона, то это окажет положительное влияние не только на рынок многоэтажного строительства, но и на проекты индивидуальной жилой

100 кв. м в стройварианте она составит около 70 тыс. руб. Для квартиры, причем расположенной не в лучшем районе города, этот показатель — около 180 тыс. руб. То есть дом выгоднее, а участок покупатель получает фактически в подарок. При этом у владельцев частных домов нет проблем с парковкой, есть двор, где могут гулять дети», — пояснял еще в августе 2024 года деловому еженедельнику «Город N» Артем Панасенко, основатель ГК «Премьер» (на тот момент построила в регионе пять коттеджных поселков).

В областном минстрое рассказали, что с 2025 года в регионе стали особое внимание уделять вопросу синхронизации индивидуального жилищного строительства с комплексным развитием территорий. И власти, и отраслевые эксперты уверены, что в Ростовской области строительство частных домов должно осуществляться параллельно с необходимой инфраструктурой, включая дороги, инженерные коммуникации и социальные объекты. Это позволит создать комфортную и современную среду для жизни в загородных поселках.

«Объекты инженерной и транспортной инфраструктуры при ИЖС отличаются большей протяженностью, чем при застройке многоквартирными домами. Одним из вариантов решения этой проблемы, особенно для территории городской агломерации и стратегических опорных населенных пунктов, может

«ОБЪЕКТЫ ИНЖЕНЕРНОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРИ ИЖС ОТЛИЧАЮТСЯ БОЛЬШЕЙ ПРОТЯЖЕННОСТЬЮ, ЧЕМ ПРИ ЗАСТРОЙКЕ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ. ОДНИМ ИЗ ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ, ОСОБЕННО ДЛЯ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОПОРНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, МОЖЕТ СТАТЬ РАЗВИТИЕ ПРАКТИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА МАЛОЭТАЖНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ»

ДОМ ТАМ, ГДЕ ТУРПОТОК

ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ОБЪЕМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА СТАВРОПОЛЬЕ ВЫРОС НА 8% И ДОСТИГ 1,9 МЛН КВ. М, НЕСМОТРИ НА СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА НЕДВИЖИМОСТЬ НА 13%. НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫ ДЕВЕЛОПЕРЫ В КИСЛОВОДСКЕ, КОТОРЫЙ ЗАНЯЛ 10% РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА. ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ КРАЕВОГО ЦЕНТРА СНИЗИЛАСЬ С 53 ДО 48%. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РЫНОК ЖИЛЬЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СТАБИЛЬНО, БЕЗ РЕЗКИХ КОЛЕБАНИЙ ЦЕН. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

Объем жилищного строительства в Ставропольском крае по итогам 2025 года вырос на 8% и достиг 1,9 млн кв. м. Об этом свидетельствуют данные консалтинговой компании Masop. В краевом центре объемы строительства сократились на 2%, таким образом, доля Ставрополя на рынке сократилась с 53 до 48%. «Положительная динамика наблюдалась в тех городах, где прежде девелоперская активность была низкой», — отметила директор по исследованиям Masop Ольга Змиевская.

Наиболее заметный рост зафиксирован в Кисловодске — в 1,6 раза. На этот город теперь приходится 10% всего строительства региона. Умеренное увеличение объемов произошло в Ессентуках, Михайловске, Невинномысске, Георгиевске и Лермонтове. В Пятигорске показатели остались стабильными — на него приходится 13% рынка.

«Предложение на первичном рынке за последний годросло сдержанно. Девелоперы действуют осторожнее, чаще выводят проекты поэтапно, дробят очереди и не стремятся резко наращивать объемы. В отдельных локациях запуск новых проектов даже откладывался, чтобы не перегружать рынок», — комментирует соучредитель Kronung Group Филипп Шраге.

В СПРОСЕ ЗАМЕТНЫЙ ПЕРЕКОС На Ставрополье спрос на недвижимость, по подсчетам Masop, в конце 2025 года сократился на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наиболее существенное падение — на 36% — зафиксировано в Пятигорске. В Ставрополе снижение составило 23%. Однако в городах с новым предложением спрос показал прирост: в Кисловодске количество сделок увеличилось на 30%, в Железноводске — на 43%.

Филипп Шраге говорит, что спрос на первичном рынке жилья в Ставропольском крае в 2025 году и в начале 2026-го сохраняется, но меняется по качеству. «Покупатели стали осторожнее, дольше принимают решения и гораздо внимательнее считают ежемесячную нагрузку. Основной объем сделок по-прежнему обеспечивают льготные ипотечные программы, прежде всего семейная ипотека. Без нее рынок выглядел бы существенно слабее. При этом спрос смещается в сторону более компактного и функционального жилья, где проще удерживать платежи в комфортных пределах», — объясняет эксперт.

По его словам, на динамику спроса в регионе сегодня сильнее всего влияют условия кредитования и уровень доходов населения. Высокая ключевая ставка ограничивает возможности рыночной ипотеки, поэтому любая корректировка условий господдержки сразу отражается на активности покупателей.

Основатель инжиниринговой компании «Элемент», член правления Ассоциации «НОТЕХ» Алексей Лукьянчиков считает, что первичный рынок жилья в Ставропольском крае в целом сохраняет устойчивость, несмотря на общее замедление на федеральном уровне: «Спрос не демонстрирует резкого роста, но и серьезного провала не произошло. Покупатели внимательнее относятся к качеству проекта, локации и конечной стоимости владения жильем».

По его мнению, на востребованность жилья в регионе влияют сразу несколько факторов. С одной стороны, это относительно благоприятная



ФОТО ЕГОР СЕТЕЛОВ

НА СТАВРОПОЛЬЕ СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА ГОД СОКРАТИЛСЯ НА 13%

демография, миграционный приток из соседних регионов и устойчивый интерес к краю как к территории с мягким климатом и понятной социальной средой. С другой стороны, покупатель чувствителен к ставкам по ипотеке, росту ежемесячных платежей и общей экономической неопределенности. «Поэтому импульсный спрос практически исчез, а сделки все чаще носят взвешенный и прагматичный характер», — отмечает эксперт.

КОНКУРЕНЦИЯ ДЕРЖИТ ЦЕНЫ В январе министром Ставропольского края утвердил средние рыночные цены за квадратный метр жилья в регионе на I квартал 2026 года. Об этом говорится в приказе ведомства, опубликованном на портале правовой информации.

Самая высокая стоимость квадратного метра отмечена в Кисловодске — 196,1 тыс. руб. В Пятигорске цена составляет 155 тыс. руб., в Ессентуках — 147,1 тыс. руб. В Лермонтове и Предгорном округе квадратный метр стоит 103 тыс. и 105,5 тыс. руб. соответственно. Ставрополь и Невинномысск демонстрируют близкие значения — 98,4 тыс. и 98,9 тыс. руб. В Минераловодском округе стоимость установлена на уровне 97,3 тыс. руб. В Изобильненском, Благодарненском и Буденновском округах за квадратный метр потребуется заплатить 82–83 тыс. руб., в Георгиевском — 78,8 тыс. руб. Для остальных муниципалитетов края стоимость квадратного метра жилья составляет 59,3 тыс. руб.

По данным Северо-Кавказстата, средняя стоимость квадратного метра на рынке Ставропольского края составляет 107,9 тыс. руб.

Заместитель директора по коммерческим вопросам ООО «СЗ Главстрой» Сергей Козинский говорит, что этот показатель достигает 90–100 тыс. руб. По его словам, цена за 2025 год выросла всего на 3–5%. «Высокий уровень конкуренции регулирует стоимость жилья в пользу покупателей. В 2026 году ожидается рост на 10%», — прогнозирует эксперт.

«Цены на первичном рынке формируются под влиянием себестоимости строительства, стоимости земли, инженерной обеспеченности площадок

и уровня конкуренции между застройщиками. Средняя цена квадратного метра в регионе находится в диапазоне, типичном для южных регионов России, при этом разброс между проектами остается значительным. За последний год рост цен был умеренным и в ряде случаев лишь компенсировал инфляцию», — говорит соучредитель Kronung Group.

ПОКУПАТЕЛЬ ИЩЕТ КОМПАКТНОСТЬ Предложение на первичном рынке Ставрополя за последний год существенно не выросло, отмечает Алексей Лукьянчиков. Но новые проекты, по его словам, выводятся осторожно, застройщики стараются не перегревать рынок и чаще дробят застройку на очереди. Это позволяет сохранять баланс между спросом и объемами строительства и избегать избыточного предложения. Наиболее востребованными форматами остаются компактные квартиры с рациональными планировками. Одно- и двухкомнатные лоты пользуются стабильным спросом, особенно в проектах с благоустроенной территорией, парковками и понятной социальной инфраструктурой. «Все большее значение имеет не метраж, а удобство планировки и качество среды», — считает эксперт.

По словам Филиппа Шраге, наибольшим спросом пользуются однокомнатные квартиры, «евродвушки» и компактные двухкомнатные форматы в сегменте комфорт-класса. Крупные квартиры продаются заметно медленнее и, как правило, находят покупателя либо при сниженной цене, либо в проектах с сильными локационными преимуществами. Покупатель все реже готов переплачивать за лишние метры.

Коммерческий директор СЗ «Антей-Альянс» Евгений Клец говорит, что в Кавказских Минеральных Водах доминирует инвестиционный характер спроса. При этом сверхмалые форматы — студии, распространенные, например, на черноморском побережье, — в регионе менее востребованы. «Кисловодск — это курорт, куда приезжают на отдых и лечение, зачастую семьями и на длительный срок. В таких условиях востребованы апартаменты и номера, которые позволяют комфортно проживать несколько недель: с полноценной спальней зоной,

ВВОД ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

Ставропольский край
январь–ноябрь 2025 года

20 519

>> квартир

1,8

млн кв. м

>> общая площадь

96,7%

>> год к году

По данным Северо-Кавказстата

пространством для отдыха и возможностью приготовления пищи», — отмечает господин Клец.

Покупателями недвижимости становятся как жители региона, заинтересованные в улучшении качества жизни, так и инвесторы, рассматривающие недвижимость как инструмент сохранения и приумножения капитала, отмечает Евгений Клец. «Последние все чаще обращают внимание именно на курортные форматы, учитывая высокий потенциал аренды и стабильно растущий туристический спрос», — отмечает эксперт.

«РЫНОК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СПОКОЙНО» Рынок Ставропольского края находится в фазе активного роста, однако объемы строительства по-прежнему остаются ниже, чем в ряде соседних регионов, таких как Краснодарский край или Ростовская область, обращает внимание Евгений Клец. «Это означает, что в ближайшие годы мы увидим увеличение числа новых проектов и усиление конкуренции. Девелоперы будут вынуждены уделять больше внимания качеству продукта, архитектуре, инфраструктуре и уровню сервиса. Для курортных городов это особенно важно: покупатель все чаще сравнивает не только цену, но и сценарий будущего использования: отдых, лечение, аренда, сервис. Подобный путь уже проходили другие регионы России — Тюмень, Краснодар, и сегодня мы наблюдаем аналогичный сценарий развития на Ставрополье», — говорит он.

Что касается стоимости жилья, Алексей Лукьянчиков считает, что существенного скачка цен в ближайшее время ожидать не стоит, но плавный рост в пределах нескольких процентов в год возможен. «В перспективе трех-пяти лет рынок жилья в Ставропольском крае будет развиваться спокойно и эволюционно. Регион не выглядит перегретым, а спрос во многом поддерживается внутренними факторами. Конкуренция среди застройщиков достаточно высокая, и именно она постепенно повышает требования к качеству проектов, архитектуре и благоустройству. В выигрыше окажутся те девелоперы, кто делает ставку не на объем, а на продуманный продукт и долгосрочную репутацию», — резюмирует эксперт. ■

«ВДАЛИ ОТ ШУМА БОЛЬШИХ ГОРОДОВ»

О достопримечательностях Апшеронского района рассказал его глава Алексей Передереев

Величественные горные вершины, тихие зеленые долины, бурные реки и загадочные пещеры Апшеронского района ежегодно привлекают сотни тысяч гостей: как искателей приключений, так и любителей «ленивого» отдыха. Почему популярность этих мест ежегодно растет, рассказал глава муниципального образования Алексей Передереев.

— Сколько гостей принял Апшеронский район в 2025 году в сравнении с 2024 годом? С чем вы связываете такую динамику?

— Туризм — одно из ключевых направлений социально-экономического развития Апшеронского района. И его значимость растет ежегодно. В 2025 году мы зафиксировали значительный рост числа туристов — их количество составило около 365 тыс. человек, что на 23% превышает показатели предыдущего года.

Такая динамика связана прежде всего с активным развитием санаторно-курортного комплекса и привлекательностью природных достопримечательностей района. Наши пейзажи хочется не только увидеть своими глазами, но и запечатлеть на камеру.

С уверенностью могу сказать, что Апшеронский район — одна из самых привлекательных для туристов горных территорий нашего края, потенциал которой раскрыт не до конца. У нас хорошо в любое время года. Это прекрасная альтернатива побежью.

— Какие природные достопримечательности делают Апшеронский район привлекательным для туристов?

— Природные богатства Апшеронского района поистине уникальны и способны удовлетворить запросы самого взыскательного туриста. Особенность ландшафта заключается в сочетании живописных гор, таинственных пещер и глубоких ущелий, шумных горных рек и водопадов, тихих лесных тропинок и открытых просторов высокогорных плато.

Можно выделить несколько основных объектов туристического показа. Это знаменитые Азишские пещеры — Большая и Малая, Гуамское ущелье, пещера Нежная, Лаго-Наки, ряд водопадов и смотровых площадок. Также популярностью у туристов пользуются этнографические музеи, отражающие уникальные культурные особенности Кубани. Кроме того, в Апшеронском районе действует самая крупная в России горная узкоколейная дорога, по которой можно прокатиться на экскурсионном паровозике. Но давайте на каждом объекте остановимся подробнее.

Наиболее популярна среди туристов знаменитая Большая Азишская пещера. Она состоит из разноярусных галерей и пяти больших залов, которые украшают удивительной красоты натечные образования: сталактиты, сталагмиты и столбы-сталагматы. Каждый из залов пещеры имеет свою историю и особенную структуру, что делает прогулку по ним незабываемым приключением.

Особого внимания заслуживает также Гуамское ущелье, ставшее своего рода символом Апшеронского района. Вдоль



Апшеронский район — прекрасное место для отдыха в любое время года

живописного каньона, где с одной стороны нависают скалы хребта Гуама, а с другой — протекает бурным потоком горная река Курджипс, экскурсионный поезд провезет вас по узкоколейной железной дороге. Для удобства туристов один раз в неделю ущелье открыто для пеших прогулок. Не так давно в Гуамском ущелье обустроен широкий бульвар, он оборудован лавочками и освещением, на входе размещены удобные, просторные кассы, перроны для посадки на экскурсионный поезд.

Самым популярным местом среди туристов, которые любят острые ощущения, считается смотровая площадка Орлиная полка. Она находится на высоте 1000 м над уровнем моря. С Орлиной полки открываются прекрасные виды на поселок Мезмай, долину реки Курджипс и плато Лаго-Наки. Но добираться сюда придется пешком среди леса, скал и обрывов. Менее экстремальным считается подъем на смотровую площадку Михайлов камень. Правда, вид отсюда менее впечатляющий.

Еще одной интересной достопримечательностью района является плато Черногор, располагающееся в шести километрах от поселка Отдаленного. Гора известна своей формой, которая напоминает лицо лежащего на спине человека. В поход на плато можно отправиться и с ночевкой в палатке, и одним днем. Опытные туристы легко справятся с этим самостоятельно, а вот начинающим лучше начать знакомство с Черногором в составе организованной туристической группы.

В Апшеронском районе много красивых мест, которые обязательно стоит посетить. Перечислять их все можно очень долго. Поэтому надо обязательно приехать сюда лично, чтобы познакомиться с нашими достопримечательностями.

— Есть ли сезонность в туристических потоках и что вы рекомендуете посетить весной 2026 года?

— На территории Апшеронского района отсутствует понятие «межсезонье». Разнообразие рельефа и климата позволяет наслаждаться путешествиями независимо от сезона. Туристы одинаково активно

посещают Апшеронский район с января по декабрь. У каждого сезона своя атмосфера и свои прелести.

Однако стоит отметить, что в летний и зимний периоды загрузка средств размещения может достигать 100%. Это связано с периодом отпусков в теплые месяцы, а в холодное время года — с длинными зимними каникулами.

— Что включает программа активного отдыха для любителей экстрима и пеших прогулок в районе?

— Смотря что мы понимаем под словом «экстрим». У нас в районе нет рафтинга, который так популярен у соседей. Это обусловлено нестабильным уровнем воды, гористой местностью и препятствиями в виде больших камней, водоворотов и порогов.

В реестре маршрутов Краснодарского края на долю Апшеронского района приходится 16 маршрутов и троп. В зависимости от сложности они подойдут как для начинающих путешественников, так и для физически подготовленных туристов. Среди них тропы к водопадам Университетскому, Чинарскому и Исиченко, подъем на Орлиную полку, прогулки по Гуамскому ущелью и окрестностям Гуамки, спуск к Монаховой пещере и ряд других.

— А чем могут заняться гости, предпочитающие тихий размеренный отдых?

— Апшеронский район идеально подходит для тех, кто предпочитает спокойный и размеренный отдых вдали от шума больших городов. Для любителей «ленивого» отдыха мы можем предложить бассейны с термальной и подогриваемой водой. Ряд отелей предлагает своим гостям банный отдых.

— Какие средства размещения представлены в Апшеронском районе? Как власти и бизнес развивают инфраструктуру туризма?

— На территории Апшеронского района есть гостиницы, отели, базы отдыха, кемпинги, глэмпинги. На конец 2025 года у нас зарегистрировано 77 средств размещения. Они имеют гибкую ценовую политику в зависимости от категории — это размещение от стандарта до номеров класса

«люкс». Здесь можно остановиться на один день, а можно и на более длительное время. Все зависит от желания самих туристов. Мы активно поддерживаем туристическую индустрию, помогаем ей в развитии. В настоящее время в Апшеронском районе реализуются восемь инвестиционных соглашений в данной отрасли.

— Существуют ли возможности для семейного отдыха с детьми?

— Конечно. Апшеронский район подходит для отдыха всей семьи. Ряд туристических объектов можно посетить с детьми. Например, Гуамское ущелье. Для удобства ожидания экскурсионного поезда входная группа в ущелье оборудована детской площадкой. Практически все туристские комплексы имеют плавательные бассейны с горячей водой, а также детские игровые зоны.

— Чем знаменит Апшеронский район помимо природы: архитектура, исторические памятники, интересные факты о местности?

— В Апшеронском районе в Великую Отечественную войну шли кровопролитные бои. Поэтому у нас много мест, связанных с событиями того периода. Например, в Гуамском ущелье рядом с мостом через реку Сухая балка на скале установлена мемориальная доска, рассказывающая о подвиге советских партизан отряда Стаканова. Подпольщики дважды взрывали железнодорожный мост, уничтожив вражеский железнодорожный состав и несколько десятков немецких солдат. Продвижение немецкой армии в район Сочи было предотвращено.

По узкоколейке, ведущей в поселок Отдаленный, можно попасть в урочище Волчьих ворота. На скале ущелья установлены обелиски с фамилиями павших здесь в годы Великой Отечественной бойцов. Волчье ущелье фашисты не смогли преодолеть. Пулеметный огонь из расщелин скал сбрасывал врага в реку. Отсюда началось освобождение нашего района.

— Какие в районе проходят мероприятия, привлекающие внимание туристов?

— Ежегодно, начиная с 2008 года, на территории этнографического музея в поселке Мезмай проводится фестиваль кузнецов Кубани. Традиционно он собирает гостей в начале августа. Сюда съезжаются мастера кузнечного и гончарного дела со всей России и из ближнего зарубежья. Кузнецы соревнуются в мастерстве ручнойковки, а также проводят мастер-классы для многочисленных зрителей. Фестиваль проходит ярко и зрелищно в течение нескольких дней. Это настоящий праздник огня и горячего металла.

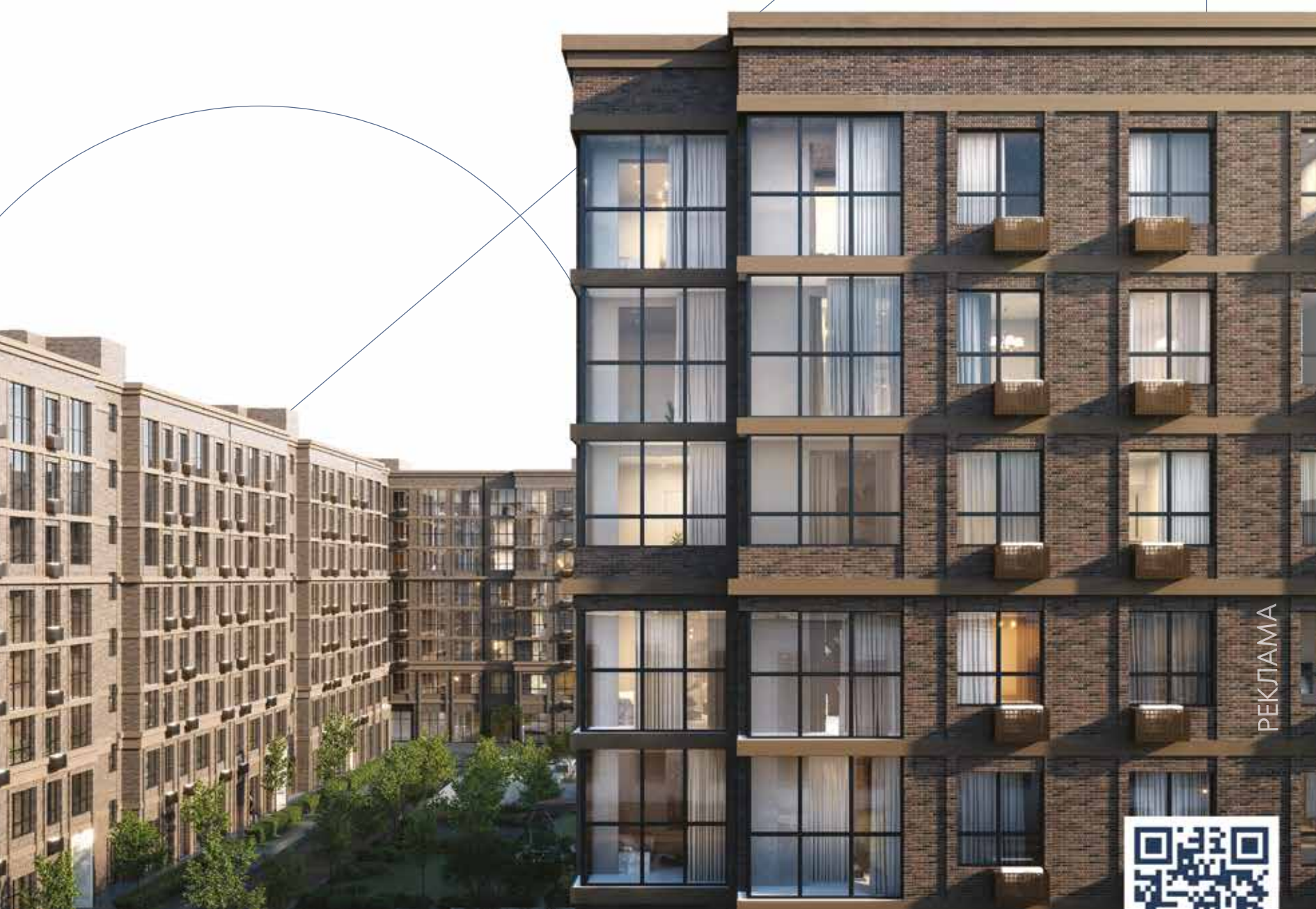
К сожалению, в последнее время мы ограничены в проведении массовых мероприятий. Но уверен, скоро мы сможем возобновить фестивали, которые были традиционными для Апшеронского района. Например, гастрономический фестиваль «Медвежий лук», посвященный окончанию сезона черемши. Вблизи Гуамки проводили и военно-патриотический фестиваль «Патриотская сказка». Эти фестивали собирали не только жителей района, но и зрителей из разных уголков нашей страны.

НОВАЯ ФОРМА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

ФОРМА

ПРАВИЛЬНЫЙ
РАЙОН

СТАРТ ПРОДАЖ



РЕКЛАМА



НВМ группа компаний

📍 ул. им. Сорока А.М

Застройщик ООО СЗ «Стройдомкраснодар». ИНН 2328006046.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

*2411

БЕЗ РАВНЫХ В ГОРОДЕ*

БЕЗ РАВНЫХ В ЖИЗНИ

ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ПРЕМИУМ-КЛАССА В ЦЕНТРЕ РОСТОВА-НА-ДОНУ

ОФИСЫ КЛАССА А

ОТЕЛЬНЫЕ НОМЕРА 5*

ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ОПЕРАТОРА

