СТРОИТЕЛЬСТВО

ПОЧЕМУ КУБАНСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТРЕМЯТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ПРОЕКТЫ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОДНОГО РЕГИОНА 12
ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ — О ПРОЕКТАХ «НОВЫЙ КРАСНОДАР», «НОВАЯ АНАПА» И ВОЗМОЖНОСТИ РЕНОВАЦИИ КРАЕВОГО ЦЕНТРА 14
КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ НИЗКОГО СПРОСА 16
ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКИ МЕНЯЮТ СЕГМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА АПАРТАМЕНТЫ 26
КУДА ПРИВЕДЕТ СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ РОСТ НЕПЛАТЕЖЕЙ ПО ИПОТЕКЕ 32
К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ РЫНОК РОСТОВА РОСТ ПРОДАЖ И СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА КВАРТИРЫ 40
КАК ВНЕДРЕНИЕ УМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ ВЛИЯЕТ НА СПРОС И ЦЕНЫ 42

Пятница, 31 июля 2026 №137
(№8311 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы
№9–68 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).
Распространяется только в составе газеты

**Коммерсантъ
Юг России**

Guide

Реклама

При поддержке

неометрия



neometria.ru

+7 800 707-87-38

неометрия

С ЗАБОТОЙ О САМОМ ВАЖНОМ

заботливый девелопер

Реклама. ООО «НЕОМЕТРИЯ», ИНН 2309149560,
ОГРН 1162309050573. Не является публичной офертой

info@neometria.ru

ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ВИДЯТ ГРАНИЦ

ДОЛЯ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ КУБАНСКИМИ ДЕВЕЛОПЕРАМИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ВЫРОСЛА ЗА ТРИ ГОДА С 16 ДО 45%. ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ ВКЛЮЧАЕТ НЕ ТОЛЬКО СОСЕДНИЕ РЕГИОНЫ, НО И СИБИРЬ С ДАЛЬНИМ ВОСТОКОМ. ЕСЛИ РАНЬШЕ РЕЧЬ ШЛА О ЕДИНИЧНЫХ ОБЪЕКТАХ, ТО СЕГОДНЯ — ЭТО ПРОЕКТЫ КРТ И МАСШТАБНЫЕ КУРОРТНЫЕ КОМПЛЕКСЫ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В УСЛОВИЯХ ОХЛАЖДЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ПОЗВОЛЯЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ БИЗНЕСА, ОДНАКО ТАКАЯ СТРАТЕГИЯ ПОД СИЛУ ТОЛЬКО СРЕДНИМ И КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ С БОЛЬШИМ ОПЫТОМ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Пятнадцать из 88 кубанских девелоперов реализуют проекты за пределами домашнего региона. В общей сложности эти компании строят 8,8 млн кв. м, из которых 45% — вне Краснодарского края, сообщили Guide в консалтинговой компании Macon. В топ-3 компаний по количеству проектов за пределами Кубани входят: ГК Dogma (пять проектов в четырех регионах), ССК (девять проектов в пяти регионах) и ГК «Точно» (шесть проектов в шести регионах).

Выход в другие субъекты РФ — это способ диверсифицировать портфель проектов, поясняет директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская. Она отмечает, что региональный рынок России неоднороден и при общей стагнации цен какие-то регионы показывают их существенный рост. Соответственно, в разных городах проекты застройщика могут вести себя по-разному: где-то продажи падают в то время, как где-то стабильны или даже растут.

«Выход в новые регионы позволяет расширять аудиторию, работать сразу с несколькими сегментами покупателей и снижать зависимость от конъюнктуры одного рынка. Если в одном регионе спрос временно замедляется, проекты в других локациях позволяют сохранять устойчивость бизнеса»,— подтверждает коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова.

Ольга Змиевская добавляет, что к экспансии подталкивает усилившаяся конкуренция внутри Краснодарского края. «Достигать и удерживать высокую долю отдельному застройщику становится все сложнее, тогда как "отщипнуть" кусок где-то в другом месте, в частности забрать часть рынка у одного из слабых местных застройщиков, опытной компании вполне по силам. Сильная сторона краснодарских компаний — большой опыт работы в условиях высокой конкуренции, что помогает им на новых рынках»,— подчеркивает эксперт.

Она отмечает, что экспансия — это и определенный уровень развития строительного рынка. «Многие процессы выведены в офлайн и стандартизированы, что облегчает перенос опыта в другие регионы»,— говорит Ольга Змиевская.

«Причина выхода девелоперов за пределы родного края простая и невеселая: дома тесно»,— считает основатель бюро развития девелоперских проектов White label Александр Цюрюмов. Он поясняет, что из 7,6 млн кв. м стройки на Кубани не распродано около 6 млн — четыре метра из пяти. В Анапе и Новороссийске — порядка 85–89%. «Когда рынок настолько затоварен, а земля в Краснодаре дорожает, крупной компании остается либо сбавлять темп, либо идти в другие города. Кто хочет оставаться в федеральном топе, запускает проекты в других регионах»,— рассказывает эксперт.

В ПОИСКАХ ПОТЕНЦИАЛА Ольга Змиевская отмечает, что всего три года назад экспансия была еще очень осторожной: за пределы региона выходили только 10 кубанских компаний, при этом лишь 16% их портфеля приходилось на проекты вне Краснодарского края. Чаще всего краснодарские компании можно встретить в Ростовской области и в Адыгее — в этих регионах работает по шесть девелоперов. «Важно отметить, что в свое время ростовский рынок сдвинули с места именно кубанские игроки. Также популярны Крым и Московская область — по три компании, в Ленинградской области — две компании. Еще в 14 регионах работает по одному игроку»,— уточняет госпожаа Змиевская.

Александр Цюрюмов говорит, что девелоперы при выходе в другой регион оценивают три фактора: дешевый вход по земле, возможность зайти в КРТ с льготным финансированием и менее плотную местную конкуренцию. «Отсюда и география: Ростов, Калуга, Омск, Калининград, Ленобласть, Подмосковье. Кубанская компания привыкла работать на перегретом рынке с низкой маржой, и на более спокойном рынке это дает ей фору перед местными»,— добавляет собеседник «G».

За пределы Краснодарского края компания «Неометрия» вышла еще в десятых годах, реализовав проекты в Ростовской области. Следующим значимым шагом для развития девелопера стал выход на столичный рынок, рассказывает директор девелоперской компании «Неометрия» Ленария Хасиятуллина. «Москва сохраняет свою привлекательность с точки зрения покупателей объектов недвижимости: ее экономический потенциал, развитая инфраструктура и высокий инвестиционный спрос обеспечивают устойчивый рост рынка»,— говорит эксперт.

Она поясняет, что сравнивать регионы с точки зрения размера инвестиций в тот или иной проект некорректно без учета ключевых критериев и особенностей их рынков недвижимости. «Для нас ключевой показатель — возможность создать комплексный и востребованный продукт с устойчивой экономикой. Именно поэтому при выборе площадок мы оцениваем не только стоимость входа в проект, но и долгосрочный потенциал спроса, конкурентную среду и возможности для создания качественного жилого комплекса»,— говорит госпожа Хасиятуллина.



ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО ФД «НЕОМЕТРИЯ»

КЛУБНЫЙ КВАРТАЛ «1799» ФД «НЕОМЕТРИЯ» В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

По словам директора по развитию ГК Dogma Никиты Зотова, выход в другие субъекты России — закономерный этап развития и масштабирования бизнеса. Девелопер реализует проекты в Московской, Ленинградской, Калужской и Омской областях. «При выборе новой локации мы оцениваем комплекс факторов: демографическую ситуацию, объемы рынка, уровень конкуренции, соотношение темпов продаж и строительной готовности объектов, которое позволяет спрогнозировать дальнейшее развитие, а также градостроительную политику и инвестиционный климат территории»,— поясняет эксперт.

В фокусе внимания ГК «Самсон» курорты, в том числе «Архыз» в Карачаево-Черкесии, «Долина Айна» в Южно-Сахалинске, «Белая дюна» в Калининградской области. «При выборе регионов ключевыми критериями становятся высокий туристический потенциал, перспективы круглогодичного использования инфраструктуры, транспортная доступность и наличие государственной поддержки инвестиционных проектов»,— рассказывает генеральный директор ГК «Самсон» Кристина Захарченко.

По ее наблюдениям, в последние годы масштабы проектов существенно увеличились. «Если ранее девелоперы чаще реализовывали отдельные гостиничные объекты, то сегодня рынок требует комплексного подхода — создания полноценных курортных кластеров с гостиничной, рекреационной, спортивной и сервисной инфраструктурой. Именно такие проекты позволяют формировать устойчивый туристический поток и обеспечивают долгосрочную эффективность инвестиций»,— подчеркивает госпожа Захарченко.

ГК «Метрикс Development» за пределами Краснодарского края реализует два крупных проекта — в Майкопе и Саратове. По словам коммерческого директора компании Юлии Сидоровой, выбор регионов основан не на географии, а на потенциале рынка. «Для нас важны три ключевых фактора: наличие устойчивого спроса, перспективы развития территории и возможность создать продукт, который будет востребован на протяжении многих лет»,— уточняет эксперт.

Она отмечает, что Адыгея, и в частности Майкоп, демонстрируют устойчивый рост спроса на качественное жилье комфорт- и бизнес-класса. При этом конкуренция в республике значительно ниже, чем на черноморском побережье или в Краснодаре, а близость к крупной агломерации делает недвижимость ликвидной как для проживания, так и для инвестиций.

«Саратов выбран благодаря высокому спросу на современные логистические площади. Сегодня рынок нуждается во всех форматах складской недвижимости — от light industrial до крупных комплексов built-to-suit и big box, что делает такие проекты востребованными со стороны бизнеса»,— говорит госпожа Сидорова.

ЗАПРОС НА КАЧЕСТВО Для ГК Dogma второе полугодие 2025 года стало пиковым по объему продаж для большинства проектов, тогда как в первом полугодии 2026 года рынок перешел к более сдержанному сценарию после периода повышенного спроса. «Наиболее активными остаются покупатели в проектах Московского региона»,— констатирует Никита Зотов.

Ленария Хасиятуллина отмечает, что в регионах присутствия «Неометрии» покупатель становится все более требовательным. «К важным ключевым факторам выбора — локации и стоимости — добавился и запрос на качественный продукт. Покупатели хотят видеть авторскую архитектуру, средовой подход к благоустройству и общественным пространствам, развитую инфраструктуру и сервисы — и уже не готовы идти на компромисс по этим параметрам»,— рассказывает коммерческий директор девелопера. Особенно внимательно, по наблюдениям эксперта, люди оценивают репутацию компании, ее опыт и способность выполнять обязательства.

По словам Юлии Сидоровой, спрос на проекты ГК «Метрикс Development» стабилен, однако заметна разница между сегментами рынка. «В крупных городах, таких как Краснодар и Майкоп, рынок жилья переживает период более сдержанного спроса, что характерно для текущего этапа рынка недвижимости. При этом курортные проекты демонстрируют противоположную динамику. Инвестиционная недвижимость на побережье остается востребованной благодаря ограниченному предложению, развитию туристической инфраструктуры и интересу частных инвесторов к объектам, способным приносить регулярный доход. Именно в этом и заключается преимущество диверсификации: разные сегменты рынка проходят циклы развития по-разному, что позволяет компании сохранять устойчивые темпы продаж»,— рассказывает эксперт.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ Выход в другие регионы всегда связан с управленческими особенностями и рисками, отмечает управляющий партнер деве-



ФОТО: ГЕННАДИЙ ГУЛЯЕВ

В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ КРАСНОДАРСКОЙ ГК «САМСОН» КУРОРТЫ В КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ, КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И ЮЖНО-САХАЛИНСКЕ

лоперской компании Gravion Юрий Неманежин. «Каждый рынок имеет собственную специфику: градостроительные регламенты, особенности получения разрешительной документации, требования к инженерной инфраструктуре, локальные подрядные организации и даже собственную культуру взаимодействия между участниками рынка. Например, в Сочи многие участки имеют сложную историю, земельные споры, вопросы с разрешениями, в Москве — повышенные требования к архитектуре, инфраструктуре и экологичности, высокая конкуренция, более длительные процессы согласований»,— рассказывает эксперт.

Отличается и портрет покупателя недвижимости. Так, в Москве, приобретая квадратные метры, люди чаще оценивают лот через призму эффективности вложений, времени и ликвидности. «В Краснодарском крае покупатели к числу важных критериев относят средовой эффект — качество городской среды, комфорт проживания и стоимость владения объектом»,— рассказывает Ленария Хасиятуллина.

Выход в новый регион всегда связан с дополнительными вызовами, отмечает Никита Зотов. В ряде городов средний уровень цен на жилье ограничивает возможности по созданию продукта того качества и наполнения, которое ожидают покупатели и которое соответствует стандартам компании.

Также, по словам эксперта, влияние оказывают особенности градостроительной политики региона, сроки согласовательных процедур, обеспеченность площадок инженерной инфраструктурой и транспортная доступность. «Дополнительными задачами при выходе на новый рынок становятся формирование локальной команды, выстраивание отношений с подрядчиками и поставщиками, адаптация к особенностям регионального рынка, а также организация проектного финансирования»,— рассказывает господин Зотов.

«ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ЗАДАЧАМИ ПРИ ВЫХОДЕ НА НОВЫЙ РЫНОК СТАНОВЯТСЯ ФОРМИРОВАНИЕ ЛОКАЛЬНОЙ КОМАНДЫ, ВЫСТРАИВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ С ПОДРЯДЧИКАМИ И ПОСТАВЩИКАМИ, АДАПТАЦИЯ К ОСОБЕННОСТЯМ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА, А ТАКЖЕ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ»

Кристина Захарченко отмечает, что в случае с масштабными курортными проектами ключевым осложняющим фактором становится создание инженерной и транспортной инфраструктуры. Такие проекты требуют значительных капитальных вложений и длительного инвестиционного цикла, поэтому большое значение имеют механизмы государственной поддержки и партнерство с регионом. «При этом высокий туристический потенциал региона способен компенсировать более высокие первоначальные инвестиции за счет долгосрочного роста туристического потока и загрузки объектов»,— отмечает эксперт «Неометрии».

Александр Цюрюмов среди сложностей для экспансии называет формирование узнаваемости компании за пределами родного региона. «Дома, на Кубани, у крупного застройщика есть имя. В Омске или Калининграде о нем ничего не знают. Доверие приходится отстраивать заново, а это деньги и время»,— говорит эксперт.

Также он обращает внимание на разницу в экономике. «Земля и порог входа вне Краснодара обычно ниже — плюс к марже. Но в крае у застройщика уже собранная машина: свои подрядчики, узнаваемость, работающие каналы продаж. В новом регионе все это строится с нуля, и стартовые затраты на маркетинг и запуск выше. Простыми словами, вне края выгоднее вход по себестоимости, но дороже и рискованнее вход по продажам. Проект, который на бумаге выглядит маржинальнее краснодарского, на старте часть этой маржи съедает на раскрутку. Вытягивают экономику те, кто заходит не с голой стройкой, а с готовым позиционированием под конкретный город»,— рассказывает господин Цюрюмов.

«КУБАНСКИЙ ЗАСТРОЙЩИК ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО ЖИЛИЩНЫМ» По оценкам Ольги Змиевской, рынок российского девелопмента емкий и высококонкурентный. На текущем этапе его развития можно ожидать перераспределения долей среди игроков, усиления крупных компаний, к которым относятся в том числе и кубанские игроки. «У них достаточно ресурса и опыта для того, чтобы масштабировать свою деятельность на другие регионы»,— считает эксперт.

Александр Цюрюмов допускает, что темпы экспансии кубанских застройщиков в другие регионы замедлятся. «Дорогие деньги охлаждают и спрос, и проектное финансирование. Так что в ближайший год мы увидим не новую волну выходов, а достройку уже заявленного. Еще один тренд — диверсификация. Кубанский застройщик перестает быть только жилищным и все чаще запускает проекты по строительству складов и торговых центров»,— резюмирует эксперт.

По мнению Юрия Неманежина, в ближайшие годы на рынке недвижимости будет наблюдаться двусторонний процесс. Московские и федеральные девелоперы продолжат выходить на южные рынки, а сильные кубанские игроки будут активнее смотреть на другие регионы страны. «Но девелоперы будут выходить только в те регионы, где видят устойчивый спрос, понятную регуляторную среду и возможность обеспечить необходимую доходность инвестиций»,— уточняет эксперт.

«Накопленная экспертиза крупнейших застройщиков Краснодарского края позволяет им успешно реализовывать проекты в разных регионах страны, поэтому по мере стабилизации рынка можно ожидать дальнейшего расширения их географии присутствия»,— прогнозирует Ленария Хасиятуллина. ■

ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ КУБАНСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ РЕАЛИЗУЮТ ЗА ПРЕДЕЛАМИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

> Москва / ФД «Неометрия»

Бизнес-центр А класса АВИУМ Проект включает 77 тыс. кв. м офисных пространств, 7 тыс. кв. м ритейла, подземный паркинг на 320 машино-мест и ландшафтный парк площадью 1,23 га. Предусмотрены торговая галерея, кафе, фитнес-инфраструктура, автомойка и другие повседневные сервисы.

> Московская область / ГК Dogma

Жилой квартал «Публицист» в Пушкино Включает 20 жилых домов с физкультурно-оздоровительным комплексом, двумя школами, пятью детскими садами и поликлиникой. Также предусмотрено благоустройство 20 га лесопарковой территории и развитие транспортной инфраструктуры.

Жилой квартал «ЭВО» в Реутове Включает 10 многоквартирных домов, три детских сада, две школы, поликлиники и паркинги.

> Ленинградская область / ГК Dogma

Проект КРТ «Догма Юкки» Площадь – 43 га. Объем инвестиций – 36,7 млрд руб. Проект включает строительство 304 тыс. кв. м жилья, школы со спортивным блоком, двух детских садов и физкультурно-оздоровительного комплекса.

> Калуга / ГК Dogma

Жилой квартал «Космопарк» Возводится в рамках редевелопмента городской территории. Проект предусматривает строительство 178 тыс. кв. м недвижимости в составе трех очередей, создание прогулочного бульвара и общественных пространств для жителей.

> Омск / ГК Dogma

Семейный квартал «Снегири» На территории 25 га построят 328 тыс. кв. м жилья, девять многоквартирных домов более чем на 7,5 тыс. квартир, школу на 1579 мест, два детских сада, поликлинику, паркинги и экопарк площадью 10,4 га.

> Майкоп / ГК «Метрикс Development»

ЖК бизнес-класса «Звезды» Проект КРТ площадью 16,2 га. Включает четыре очереди строительства, 13 жилых домов, коммерческий квартал, детский сад и поликлинику. Также предусмотрены подземный паркинг, закрытая территория, современные детские и спортивные площадки, прогулочные зоны и общественные пространства.

> Карачаево-Черкесия / ГК «Самсон»

Всесезонный курортный комплекс «Лунная поляна» в Архызе Включает гостиницы категории 4 и 5 звезд, а также коммерческую и рекреационную инфраструктуру.

> Южно-Сахалинск / ГК «Самсон»

Курорт «Долина Айна» Проект предусматривает создание гостиниц категорий от 3 до 5 звезд, сети канатных дорог и горнолыжных трасс, а также рекреационной инфраструктуры, включая акватермальные комплексы, банные пространства и панорамные рестораны.

По данным девелоперов

«НИ ОДИН КРУПНЫЙ ПРОЕКТ НЕЛЬЗЯ РАССМАТРИВАТЬ В ОТРЫВЕ ОТ ИНФРАСТРУКТУРЫ»

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ НА СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ НАХОДИТСЯ 46 ДОГОВОРОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ) ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 1641 ГА, С ОБЩИМ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БОЛЕЕ 11,7 МЛН КВ. М. ПОМИМО ПРОЕКТОВ КРТ В МУНИЦИПАЛИТЕТАХ КУБАНИ ВЕДЕТСЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПО ИХ ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ — КУРОРТНОЕ, СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ, ПРОМЫШЛЕННОЕ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ «НОВЫЙ КРАСНОДАР», «НОВАЯ АНАПА», РАЗВИТИЯ ПРИАЗОВЬЯ И РЕКОНСТРУКЦИИ СТАРОГО ЦЕНТРА КУБАНСКОЙ СТОЛИЦЫ — РАССКАЗЫВАЕТ ГЛАВА ДЕПАРТАМЕНТА ПО АРХИТЕКТУРЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ.

GUIDE: Илья Владимирович, остаются ли на сегодняшний день главной стратегией в строительной отрасли проекты комплексного развития территории (КРТ)?

ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ: Я бы не назвал проекты КРТ — единственным приоритетом в строительном комплексе региона. Это лишь механизм строительства жилой застройки. Приоритеты в строительстве в первую очередь связаны у нас с развитием территорий по их приоритетным направлениям. Если это курорт, то акцент делается больше на инфраструктуру для отдыхающих, на строительство гостиничной недвижимости и создание новых рекреационных функций. Если это сельскохозяйственная территория, акцент делается именно на развитие аграрного блока, сельскохозяйственных предприятий. Безусловно, есть территории, где повышенный интерес и у людей, и, соответственно, у девелоперов — к жилой недвижимости. И здесь, конечно, способ реализации такого сегмента определен механизмом комплексного развития территорий.

Направление КРТ, безусловно, остается приоритетным в жилищном строительстве Краснодарского края. Дело в том, что сама механика комплексного развития территорий показала большую эффективность с точки зрения и комфорта проживания, и синхронизации с инфраструктурой.

G: Какое количество проектов КРТ сегодня реализуется в Краснодарском крае? Сколько в Краснодаре? Если ли среди них уже завершенные?

И. П.: По состоянию на 17 июля 2026 года на территории Краснодарского края заключено 46 договоров комплексного развития территорий общей площадью 1641 га, с общим градостроительным потенциалом более 11,7 млн кв. м, в том числе жилой площади более 8,6 млн кв. м. В Краснодаре заключено 15 договоров о комплексном развитии территории по инициативе правообладателя общей площадью 903 га, градостроительным потенциалом 5,78 млн кв. м, в том числе жилой площади 5,09 млн кв. м. Все договоры в настоящее время находятся на стадии реализации. Ближайший срок реализации первого договора планируется во второй половине 2027 года.

G: Корректируются ли проекты КРТ в связи с непростой экономической ситуацией в отрасли? Не планируют ли власти давать послабление застройщикам в этом плане, чтобы сбавить нагрузку на отрасль?

И. П.: Что касается проектов, которые у нас сейчас заключены, глобальных изменений в части послабления не предполагается. Объективно сейчас сложности не только у строительной отрасли. Поэтому создание перекоса в пользу застройщиков за счет других отраслей экономики, наверное, не самое рациональное решение. Наверное, кому-то это может показаться необходимым, но тем не менее баланс был выстроен, и все стороны с ним согласились на этапе принятия решений. Согласен, сложности происходят. Это в первую очередь касается смещения сроков реализации проектов. Здесь, безусловно, инвесторы, если видят риски в неисполнении обязательств либо снижении спроса и уменьшении скорости реализации, то они вправе скорректировать свои планы.



ФОТО: ИВАН ТИХЕНЬКИЙ

ГЛАВА ДЕПАРТАМЕНТА ПО АРХИТЕКТУРЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ

G: Вдоль Восточного обхода Краснодара сейчас кипит работа, строятся жилые массивы. Это уже реализация проекта «Новый Краснодар» или еще нет?

И. П.: Нет, это еще не «Новый Краснодар». Земли вдоль Восточного обхода, на которых сегодня ведется жилищное строительство, принадлежат частным девелоперам, которые и реализуют там жилые комплексы на базе проектов, утвержденных еще в условно 2020 году или даже раньше. Они, безусловно, были скорректированы исходя из новых трендов: добавилась социальная инфраструктура, перепроектировались дороги, но в целом — это отголоски старых проектов, а не начало реализации «Нового Краснодара».

G: А сам проект «Нового Краснодара» пока еще ждет своего срока?

И. П.: Да, на текущий момент реализация этого масштабного проекта еще не начата ввиду ряда некоторых ограничений. В первую очередь это связано с тем, что такой крупный проект нельзя рассматривать в отрыве от инфраструктуры. Поэтому я думаю, что когда мы будем уверены, что сроки реализации этой инфраструктуры и финансирование будет предусмотрено и подтверждено, тогда и будут начаты там работы.

В некоторой степени строительство Восточного транспортного коридора от улицы Володарского по улице Тихорецкой является одной из частей инфраструктуры «Нового Краснодара». Эта транспортная хорда даст серьезное развитие восточной территории города, но и она — не единственная опора для принятия решений по реализации проекта. Поэтому пока о точных сроках говорить не приходится. И я бы их не озвучивал, исходя из текущих реалий.

G: Была информация, что проект «Новая Анапа» планируют реализовывать по частям. Что это означает?

И. П.: «Новая Анапа» — это в большей степени федеральный проект. Полагаю, что там сложностей не меньше, чем с «Новым Краснодаром». В частности, они также связаны с подведением к этой территории необходимой инфраструктуры. Поэтому я бы тоже однозначно не стал выражаться в части сроков реализации этого проекта. Полагаю, возможны некоторые сдвиги по ранее озвученным срокам.

G: Рассматривались ли какие-то проекты, допустим, «Нового Армавира», или «Нового Туапсе», или современного развития других городов Краснодарского края, с точки зрения современной и правильной урбанистики?

И. П.: Смотрите, «Новый Краснодар» — это же не какой-то новый город, а просто один из районов краевого центра, который решили комплексно освоить на базе решений органов власти. То есть — взяли территорию, которую не продали в свое время под застройку, и спланировали ее, как это делали, условно, в советское время. Сделали понятную концепцию, проект планировки и готовы его реализовывать на базе этих документов.

Теперь что касается Армавира. Там есть северо-западная часть города, где запланирован большой район. Власти города сами запроектировали его и уже даже отыграли аукционы. Более того, частично он даже застроен. Поэтому, несмотря на то что он не называется «Новый Армавир», но фактически — это значительная часть территории, которую осваивают как часть города, развивая его общие контуры инфраструктуры, добавляя ему жителей и дополнительные функции. Поэтому такие проекты у нас есть. По отношению к «Новому Краснодару» или «Новой Анапе» — они чуть скромнее по площади, но Армавиру и не нужно добавлять еще 200–300 тыс. жителей. Он развивается в рамках своего масштаба.

G: Есть ли конкретные планы по развитию Приазовья? Есть же федеральная программа со строительством и дорожной, и курортной инфраструктуры. Помнится, заявлялся проект нового города на Тамани. Сейчас какие-то ведутся разговоры о развитии этой зоны?

И. П.: В целом проект есть. Определены опорные населенные пункты, которые составляют ядра этого проекта. Единственное, пока нет информации по поводу его финансирования. Дорожное кольцо вокруг Азовского моря должно соединить все эти опорные населенные пункты и создать автомобильный маршрут, по которому люди могут проехать, получить определенные впечатления. Я думаю, что поэтапная реализация этого проекта будет растянута во времени, но, насколько мне известно, от него никто не отказывался.

G: В центре Краснодара появляются интересные проекты вроде ресторана «Пять традиций», где частный бизнес реставрировал старинный особняк и сделал из него знаковое место с современным функционалом. Есть ли еще подобные проекты? Есть ли какие-то подвижки по поводу условной реновации исторического центра города?

И. П.: Есть локальные случаи, вроде того, что вы назвали, когда инвесторы покупают объекты в исторической среде, ремонтируют их, приводят в порядок и вдыхают в них вторую жизнь. Но, насколько мне известно, комплексной работы в данном направлении не ведется. Такие процессы идут постоянно, но, к сожалению, не теми темпами, какими бы хотелось.

Исторический центр Краснодара насыщен такими небольшими объектами, и, если скорость их трансформации будет идти текущими темпами, полностью изменившийся центр мы увидим очень не скоро. И здесь как раз важны механизмы реновации, которые должны ускорять эти процессы. Но насколько в текущих реалиях это возможно выполнить, мне сложно давать оценку. Это больше вопрос к городским властям.

Но, помимо прочего, в части реновации городского исторического центра надо учитывать мнение и желание самих жителей. Хотят ли они участвовать в этой реновации? Все-таки большая часть объектов в историческом центре — это объекты жилого назначения. И выселение людей из этих исторических домов не будет, скорее всего, ими приветствоваться. Безусловно, не учитывая этот контекст, подходить к данному вопросу, я бы сказал, опрометчиво.

Беседовал Дмитрий Михеенко

«Умные чертежи» облегчают смету

Группа компаний KRGP связала трехмерное моделирование с расчетом стоимости строительства, чтобы девелоперы не переплачивали за проектирование и материалы

Современное проектирование переживает смену парадигмы. Если раньше главным результатом работы проектировщиков был комплект бумажной документации, то сегодня ключевая ценность — это управление данными на всех этапах жизни объекта. В ГК KRGP информационная модель (BIM/ТИМ) стала единым источником достоверной информации. Она объединяет проектирование, расчет стоимости, строительный контроль и менеджмент. Цифровизация здесь — не самоцель, а инструмент, который снижает риски девелопера, избавляет инженеров от рутины и делает стройку прозрачной. Этот подход родился на стыке традиций и технологий: в ГК KRGP объединились одна из старейших проектных организаций юга России — **Институт Краснодаргражданпроект** (ведет историю с 1937 года) — и **Институт ТИМ,** специализирующийся на технологиях информационного моделирования. Академическая школа и сильные ИТ-компетенции позволили компании создать надежный цифровой каркас для девелоперских проектов.



Генеральный директор ГК KRGP Заболотный А. С.

Инженерный опыт — в цифровой среде

За десятилетия работы специалисты «Краснодаргражданпроекта» сформировали архитектурный облик Краснодара и многих городов юга России. Сегодня этот опыт перенесен в общую цифровую среду: архитекторы, конструкторы и инженеры работают над объектом одновременно в рамках одной информационной модели.

При этом софт не заменяет людей, а освобождает их от монотонных операций. Программы берут на себя рутину и расчеты, позволяя инженерам сосредоточиться на поиске оптимальных архитектурных и конструктивных решений.

BIM как инструмент контроля качества

Во многих проектных организациях автоматическая проверка моделей до сих пор остается дополнительной опцией. В ГК KRGP это обязательный ежедневный регламент.

Алгоритмы автоматически анализируют архитектурные, конструктивные и инженерные разделы проекта, выявляя пространственные коллизии (например, пересечения воздуховодов с несущими балками). Устранение даже нескольких таких ошибок на этапе проектирования предотвращает дорогостоящие переделки и простои на самой стройплощадке.



Конно-спортивный комплекс, г. Краснодар

Дополнительно инженеры проводят виртуальный обход цифровой модели. Это позволяет заранее оценить эргономику помещений, удобство обслуживания оборудования и взаимное расположение систем — детали, которые сложно разглядеть на плоских чертежах. Главное преимущество цифрового проектирования в ГК KRGP — прямая связь BIM-модели с экономикой объекта.



Хореографическое училище, г. Краснодар

Когда модель начинает считать деньги

При традиционном подходе объемы материалов рассчитываются вручную по чертежам, а затем переносятся в сметные программы. Этот процесс занимает недели и увеличивает риск человеческой ошибки.

В ГК KRGP расчет объемов работ и спецификаций автоматизирован напрямую из модели. Каждый элемент содержит данные о своих геометрических параметрах и материалах, а специальные алгоритмы связывают эти данные со сметными кодами. При любом изменении проекта объемы и стоимость строительства пересчитываются мгновенно.

В результате девелопер получает инструмент для быстрой оценки инвестиционной стоимости разных решений на ранних стадиях и принимает решения на основе точных цифр.

Цифровая модель на стройплощадке

Использование информационной модели не заканчивается после выдачи чертежей. В компании активно развивают **ТИМ-надзор** — цифровой авторский надзор, где 3D-модель становится главным рабочим инструментом прямо на стройплощадке.

Специалисты сопоставляют фактически выполненные работы с проектной моделью, фиксируют отклонения с привязкой к конкретным конструкциям и обеспечивают оперативную связь между подрядчиком, заказчиком и проектировщиками. Это сокращает сроки согласований, исключает несанкционированные изменения проекта и сохраняет непрерывность данных от идеи до ввода в эксплуатацию.

От BIM — к управлению проектом

Цифровизация в ГК KRGP не ограничивается инженерным софтом. Компания разработала собственную ИТ-платформу **КРГП ПОРТ,** которая связывает технические параметры объекта с управленческими процессами. В едином интерфейсе объединены графики проектирования, договоры, приказы, интерактивные чек-листы и дашборды качества.

Благодаря этому руководство компании и заказчики могут в реальном времени отслеживать статус разработки каждого раздела и процент готовности документации без подготовки долгих ручных отчетов.

Искусственный интеллект и «второй мозг»

Еще одно направление цифровой трансформации компании — внедрение искусственного интеллекта. ИИ применяется как инженерный ассистент: помогает быстро находить информацию в нормативной базе; ускоряет подготовку архитектурных концепций и визуализаций; помогает разработчикам писать код для внутренних плагинов и скриптов автоматизации (это сократило разработку новых цифровых инструментов с нескольких недель до нескольких дней).

При этом окончательные решения всегда остаются за профильными специалистами.

Дополняет инфраструктуру корпоративная база знаний — **«второй мозг» компании.** Она аккумулирует лучшие инженерные решения, регламенты и накопленный опыт, сохраняя экспертизу внутри организации при любой ротации кадров.

Цифровые компетенции для заказчиков

В KRGP считают, что информационная модель должна оставаться рабочим инструментом девелопера на протяжении всего инвестиционно-строительного цикла.

Поэтому компания не только внедряет ТИМ в своих проектах, но и консультирует заказчиков, обучая их команды. Задача — передать простые и применимые на практике методики использования BIM для контроля объемов, оптимизации бюджета и управления качеством. Эффективность цифровизации здесь измеряется конкретным результатом: сокращением сроков, снижением рисков непредвиденных затрат и предсказуемостью инвестиций.

Результаты работы и признание рынка

Портфолио KRGP — это не только жилые комплексы и социальная инфраструктура. Особое место в нем занимают уникальные общественные и спортивные объекты, требующие нестандартных архитектурных и инженерных решений. Среди них — театры и дворцы искусств, хореографическое училище, современные спортивные комплексы, многофункциональный тир, трассы для велосипедного спорта кросс-кантри и другие сооружения со сложными функциональными, технологическими и нормативными требованиями. Работа с такими объектами требует глубокого понимания специфики каждого направления, координации большого количества специалистов и применения современных цифровых инструментов на всех этапах проектирования.



Черноморский Дворец искусств, г. Анапа

Компания сопровождает реализацию разработанных проектов в рамках авторского надзора, обеспечивая соответствие строительных решений проектной документации и сохранение первоначального архитектурного замысла.

ГК KRGP стала лауреатом премии «Лучший городской бизнес» и призером специальной номинации премии «Твердые знаки». Институт ТИМ победил в региональном этапе конкурса «Золотой Меркурий» (номинация «Лучшее предприятие в сфере инновационной деятельности»). Институт Краснодаргражданпроект остается постоянным участником и призером престижных архитектурных выставок, таких как «Зодчество», «Дни Архитектуры», Ростовский архитектурный форум и других.

KRGP
GROUP

Реклама. 16+

ИЗБЫТОЧНЫЕ МЕТРЫ

СПРОС НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ДЕРЖИТСЯ НА СТАБИЛЬНО НИЗКОМ УРОВНЕ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ТОЛЬКО В КРАСНОДАРЕ НЕРЕАЛИЗОВАННЫЕ ОСТАТКИ В 44,25 ТЫС. ЛОТОВ БУДУТ РАСПРОДАВАТЬСЯ 33 МЕСЯЦА. ЦЕНЫ ПРИ ЭТОМ В КРАЕВОМ ЦЕНТРЕ НЕ СНИЖАЮТСЯ, А НА ПОБЕРЕЖЬЕ РАСТУТ ОТ 20% В АНАПЕ ДО 64% — В СОЧИ. УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЮ СПАСУТ СНИЖЕНИЕ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ. В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ — БАНКРОТСТВА И ДОЛГОСТРОИ. А ПОКА ДЕВЕЛОПЕРЫ СТИМУЛИРУЮТ ПРОДАЖИ СКИДКАМИ, АКЦИЯМИ, ТРЕЙД-ИН И СУБСИДИРОВАННЫМИ СТАВКАМИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Число проданных квартир на рынке недвижимости Краснодарского края за пять месяцев 2026 года составило 9,8 тыс. единиц. Это на 34% больше, чем в аналогичном периоде 2025 года, сообщили Guide в консалтинговой компании Macon.

«Спрос показал прирост к аналогичному периоду прошлого года исключительно за счет ажиотажного января. Дело в том, что с февраля вступали в действие новые условия семейной ипотеки, поэтому покупатели поспешили купить квартиру на прежних условиях. В остальные месяцы 2026 года спрос держался на стабильно низком уровне, таком же, как и в начале 2025 года»,— рассказала директор по исследованиям Macon Ольга Змиевская.

Она фиксирует профицит жилых «квадратов» на всех рынках юга России. По словам аналитика, причиной избытка нераспроданных площадей стало заметное падение спроса из-за снижения доступности ипотеки. «Девелоперы в целом занимают выжидательную позицию, в частности рассчитывают на снижение рыночной ставки по ипотеке хотя бы до уровня 12–15% к концу года. В этом случае спрос начнет восстанавливаться, и образовавшийся профицит будет ликвидирован в течение одного-двух лет»,— комментирует госпожа Змиевская.

Президент Гильдии строителей, дизайнеров и архитекторов Краснодарского края Алексей Ливадовский называет сегодняшний рынок жилой недвижимости региона «рынком противоречий». С одной стороны, по его словам, в первом квартале 2026 года продажи новостроек выросли на рекордные 53% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а финансовые поступления — на 62%, с другой — этот всплеск был краткосрочным, и сейчас рынок вернулся к более сбалансированной, хотя и напряженной динамике.

«Главная проблема, которая нависает над рынком,— это значительный дисбаланс между предложением и платежеспособным спросом. Объем нераспроданного жилья в отдельных проектах достигает 80%. По оценкам, нереализованные остатки в 44,25 тыс. лотов в Краснодаре будут распродаваться 33 месяца. Это, безусловно, давит на цены и снижает инвестиционную привлекательность. Поэтому говорить о полноценном и устойчивом возобновлении спроса пока рано. Рынок вошел в фазу "новой реальности", где покупатели стали гораздо более требовательными и расчетливыми»,— рассказывает господин Ливадовский.

«ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА, КОТОРАЯ НАВИСАЕТ НАД РЫНКОМ,— ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС МЕЖДУ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫМ СПРОСОМ. ОБЪЕМ НЕРАСПРОДАННОГО ЖИЛЬЯ В ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ ДОСТИГАЕТ 80%. ПО ОЦЕНКАМ, НЕРЕАЛИЗОВАННЫЕ ОСТАТКИ В 44,25 ТЫС. ЛОТОВ В КРАСНОДАРЕ БУДУТ РАСПРОДАВАТЬСЯ 33 МЕСЯЦА. ЭТО, БЕЗУСЛОВНО, ДАВИТ НА ЦЕНЫ И СНИЖАЕТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ»



ФОТО: АНТОН ВЕЛИЖАНИН

В то же время, по словам директора департамента аналитики и операционного маркетинга компании «Неометрия» Марии Стакиной, рынок недвижимости юга России остается активным, несмотря на рост стоимости квадратного метра, высокую ключевую ставку и изменение экономических условий. По информации эксперта, за первый квартал текущего года объем продаж в Новороссийске вырос на 89%, в Краснодаре — на 27%. «Активность продаж в жилом сегменте во многом определяется наличием доступных инструментов покупки»,— отмечает госпожа Стакина.

Старший эксперт компании «Аякс» Ирина Дробот констатирует, что на текущий момент застройщики выполняют не более 30% от планов продаж, рынок постепенно затоваривается и активного спроса не наблюдается. «Сейчас мы наблюдаем типовой рынок, который был еще до введения господдержки.

РИЕЛТОРЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ЗАСТРОЙЩИКИ В КРАСНОДАРЕ ВЫПОЛНЯЮТ НЕ БОЛЕЕ 30% ОТ ПЛАНОВ ПРОДАЖ

А планы продаж были рассчитаны на хорошие, "жирные" времена. Поэтому, к сожалению, позитивные прогнозы не оправдались. На вторичном рынке спрос чуть более активный, при этом около 70% сделок приходится на ликвидные квартиры небольшой площади по цене 3–7 млн руб.»,— рассказала госпожа Дробот.

«РЫНОК ДВИЖЕТСЯ К УПРОЩЕНИЮ» Алексей Ливадовский называет несколько ключевых трендов на рынке недвижимости края. Во-первых, по его словам, происходит сжатие форматов: на фоне высоких ставок и ограничений по семейной ипотеке (бюджет покупки ~7,5 млн руб.) покупатели все больше интересуются компактным жильем. Квартиры площадью до 50 кв. м становятся, по словам эксперта, основным драйвером продаж. Во-вторых, Алексей Ливадовский отмечает доминирование комфорт-класса, поскольку данный сегмент занимает уже до 85% всех продаж и 73% от объема предложения. «Рынок движется к упрощению: экономкласс фактически перешел в комфорт, а прежний бизнес-класс практически исчез, уступив место более простым архитектурным решениям»,— констатирует господин Ливадовский.

Рост интереса к загородной недвижимости — третий тренд рынка. По словам президента кубанской гильдии строителей, Краснодарский край вышел на первое место в России по спросу на загородные дома, обогнав Подмосковье. Это, по мнению господина Ливадовского, связано с более доступной ценой земли и климатом. «Покупатели все чаще предпочитают готовые коттеджи с коммуникациями, а не просто участки»,— говорит эксперт.

Также Алексей Ливадовский отмечает сокращение разрыва в цене между объектами на первичном и вторичном рынках. В Краснодаре на сегодня этот разрыв составляет около 14–18%. «Вторичное жилье становится более привлекательным, особенно для тех, кому недоступна льготная ипотека на новостройки. Однако объем предложения на вторичном рынке за год сократился на 12%, а цены выросли на 3%»,— резюмирует собеседник «G».

По словам Ирины Дробот, на первичном рынке сегодня пользуются спросом квартиры, при покупке которых нужен минимальный первоначальный взнос или только сумма сертификата маткапитала. Также покупатели пользуются скидками от застройщиков и приобретают двух- и трехкомнатные квартиры в уже сложившихся районах, а в июне на «вторичке» увеличился спрос на квартиры бизнес-класса.

Мария Стакина констатирует, что покупатель в целом стал более рациональным и требовательным. Люди, по ее словам, готовы инвестировать серьезные средства, но ожидают качественный продукт, развитую инфраструктуру, понятную концепцию и юридическую прозрачность. «Именно поэтому особенно востребованы проекты КРТ, где вместе с жильем человек получает полноценную среду для жизни»,— говорит эксперт «Неометрии».

ЦЕНА КОНТРОЛИРУЕТСЯ ЗАТОВАРЕННОСТЬЮ По данным Macon, средняя цена квадратного метра квартир на второй квартал 2026 года составила в Краснодаре 153 тыс. руб., что на 3% ниже, чем в аналогичном периоде 2025-го. В Новороссийске «квадрат» жилья стоит в среднем 199 тыс. руб. (+8% год к году), в Анапе — 257 тыс. руб. (+20%), в Сочи — 428 тыс. руб. (+64%).

«На высококонкурентных городских рынках Ростова-на-Дону и Краснодара цены на протяжении последнего года стабильны. С учетом инфляции реальная стоимость квартир на этих рынках даже падает. В период низкого спроса и при значительном объеме остатков повышать цены было бы неразумно. Умеренный рост, перекрывающий разве что инфляцию, имеет место в Симферополе и Новороссийске. Заметный рост цен пока сохраняется только на курортных рынках Анапы и Сочи — сравнительно малые рынки, ориентированные на состоятельную аудиторию, в меньшей степени зависящие от ипотечных ставок»,— комментирует Ольга Змиевская.

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЛОКАЦИИ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ (ПО ВЕРСИИ АЛЕКСЕЯ ЛИВАДОВСКОГО):

КРАСНОДАР: абсолютный лидер по объему строительства (более 70% от всего региона). Основной спрос сосредоточен в активно застраивающихся районах, например в Прикубанском округе (доля просмотров выросла до 61,9%).

НОВОРОССИЙСК И АНАПА: эти города показывают рекордный рост продаж благодаря развитию курортной инфраструктуры и внутренней миграции.

СОЧИ: популярен, но в 2026 году переживает спад спроса из-за высокой цены входа и коррекции рынка. Цены там остаются максимальными по региону.

ЗАГОРОДНЫЙ СЕГМЕНТ: все большую популярность набирают коттеджные поселки в пригородах Краснодара и курортных зонах.



ФОТО: МАРГАРИТА ОНИКИЕНКО

ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ СЕГОДНЯШНИЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА «РЫНКОМ ПРОТИВОРЕЧИЙ»

По данным Гильдии строителей, дизайнеров и архитекторов Краснодарского края, на июнь 2026 года в сделках на первичном рынке Краснодара цена квадратного метра составляла около 163–175 тыс. руб., на вторичном — около 148–150 тыс. руб. На первичном рынке Новороссийска стоимость «квадрата» составляла в первом летнем месяце около 210 тыс. руб., на вторичном — 170 тыс. руб. Первичный рынок Сочи продемонстрировал в июне среднюю стоимость квадратного метра 736 тыс. руб., вторичный — 365 тыс. руб.

«ВЫСОКИЙ ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРЕ СДЕРЖИВАЕТ РОСТ ЦЕН, ТОГДА КАК В КУРОРТНЫХ ГОРОДАХ ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ»

«Локация и инфраструктура — это сегодня главный фактор формирования ценника жилой недвижимости. Покупатель готов платить за наличие школы, детского сада и транспорта в шаговой доступности. В целом же высокая затоваренность рынка сдерживает рост цен, а в некоторых случаях даже приводит к их снижению»,— говорит Алексей Ливадовский.

По данным Ирины Дробот, в сегменте массового жилья по Краснодару цена квадратного метра составляет около 100–170 тыс. руб. в зависимости от локации, фонда и площади квартиры. А по объектам бизнес-класса стоимость «квадрата», по словам эксперта, варьируется в диапазоне 230–320 тыс. руб.

Мария Стакина называет среднюю цену квадратного метра в Краснодаре — 165 тыс. руб., в Новороссийске — 198 тыс. руб. «Высокий объем нового строительства в Краснодаре сдерживает рост цен, тогда как в курортных городах ограниченность предложения поддерживает более высокую стоимость жилья»,— говорит эксперт «Неометрии».

СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА ТЯНЕТ Финансовые инструменты остаются одним из ключевых драйверов спроса, позволяющим сделать покупку недвижимости доступнее, считает Мария Стакина. Самым распространенным из таких инструментов, по словам эксперта, остается ипотека. За год ее доля выросла в Краснодаре с 76 почти до 89%, в Новороссийске — с 71 до 80%, в Сочи — с 16 до 40%.

Ирина Дробот уточняет, что самый популярный способ покупки жилья в новостройках — именно семейная ипотека, а на вторичном рынке более 80% занимает наличный расчет. Порядка 15–17% (в зависимости от месяца) покупок на вторичном рынке совершаются, по словам эксперта «Аякса», при помощи коммерческой ипотеки, но суммы кредита при этом небольшие, поскольку платежи при существующих ставках очень высокие.

По словам Алексея Ливадовского, семейная ипотека — основной драйвер спроса на первичном рынке. Именно этот инструмент, с его лимитами, формирует потолок бюджета покупки (около 7,5 млн руб.) и, как следствие, спрос на малогабаритное жилье. Доля рыночной ипотеки, по словам президента краевой гильдии строителей, растет из-за высоких ставок, но остается менее доступной.

«Тем не менее на вторичном рынке доля ипотечных сделок увеличилась с 15 до 25% за год. Есть еще рассрочки и траншевая ипотека. Застройщики активно используют эти инструменты для стимулирования продаж в условиях затоваривания рынка. Они предлагают более гибкие условия, чтобы снизить финансовую нагрузку на покупателя»,— говорит господин Ливадовский.

ЗАСТРОЙЩИКИ ВЫНУЖДЕНЫ ИЗОЩРЯТЬСЯ В условиях жесткой конкуренции и затоваренности застройщики вынуждены изощряться и избегать прямого снижения цен, говорит Алексей Ливадовский. Цены, по его словам, нельзя снижать, так как себестоимость строительства растет. Вместо этого девелоперы предлагают различные акции, скидки, субсидирование ставок по ипотеке, рассрочки.

«Делается акцент на качество и инфраструктуру. Покупатель стал более искушенным, и застройщики конкурируют не "рендерами", а реальными концепциями дворов, наличием социальных объектов и качеством материалов. Также мы можем наблюдать упрощение продукта: уход от сложных архитектурных концепций в пользу более простых и массовых решений, чтобы уложиться в бюджет покупателя и сократить сроки строительства»,— говорит Алексей Ливадовский.

«ПОКУПАТЕЛЬ СТАЛ БОЛЕЕ ИСКУШЕННЫМ, И ЗАСТРОЙЩИКИ КОНКУРИРУЮТ НЕ "РЕНДЕРАМИ", А РЕАЛЬНЫМИ КОНЦЕПЦИЯМИ ДВОРОВ, НАЛИЧИЕМ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ И КАЧЕСТВОМ МАТЕРИАЛОВ»

Ирина Дробот подтверждает, что из-за снижения продаж застройщики дают скидки до 35% и возможность покупки без первоначального взноса или с минимальным. «Причем это распространяется как на объекты в сданных домах (или на сдаче), так и на лоты в литерах, продажи в которых только стартовали»,— говорит старший эксперт компании «Аякс».

По словам Марии Стакиной, продажи сегодня, как правило, осуществляются через собственные офисы и работу с клиентом напрямую. Но в последнее время, по словам собеседницы «G», наметилась тенденция, когда девелоперы плотнее работают с агентским каналом. В частности, госпожа Стакина рассказала, что в «Неометрии» через агентов реализуется до 95% жилья на рынке Сочи.

«Продажи стимулируют инструменты, имеющиеся в арсенале девелопера. Чем шире выбор ипотечных программ, тем больше возможностей. Это, в частности, траншевая ипотека, семейная ипотека по ставке 3,5% с повышенным лимитом и субсидированием, а также ипотечные программы со ставкой 2,98% на первый год с последующим переходом на рыночную ставку. Кроме того, некоторые девелоперы предлагают программу трейд-ин, позволяющую обменять имеющееся жилье на новое с учетом стоимости старой квартиры. Также сохраняется спрос на рассрочку: в Сочи и Новороссийске этот инструмент выбирают около 5% покупателей, в Краснодаре — порядка 2%»,— говорит госпожа Стакина.

СЦЕНАРИЙ «УМЕРЕННОГО ДОРОЖАНИЯ» Участники рынка ожидают в обозримом будущем сценарий «умеренного удорожания» без резких скачков. Прогнозы роста цен на 2026 год, по словам Алексея Ливадовского, варьируются от 5–7% в целом по Краснодарскому краю до 10% — на побережье. Однако этот рост, отмечает эксперт, будет сдерживаться высоким объемом предложения.

«Резкого роста спроса я не прогнозирую. Рынок, скорее всего, останется "рынком покупателя", с длительными сроками экспозиции и возможностью торга. Ключевым фактором останется решение по семейной ипотеке — любое изменение ее условий вызовет немедленную реакцию рынка. Если спрос упадет, стимулов не будет, а цены пойдут вниз, многие проекты могут стать убыточными. Это особенно опасно для проектов с высокой долей заемного финансирования»,— говорит господин Ливадовский.

Ирина Дробот констатирует: предпосылок для роста спроса и роста цен пока нет. Она объясняет это ужесточением условий семейной ипотеки, снижением уровня жизни из-за фактической инфляции, а также сложностями застройщиков с рабочими на стройках и пополнением эскроу-счетов. «В легком варианте можно ожидать задержки сроков сдачи, а в очень пессимистичном — банкротства застройщиков»,— рассуждает старший эксперт компании «Аякс».

Мария Стакина считает, что многое будет зависеть от общей экономической ситуации в стране, уровня ключевой ставки и доступности ипотечного кредитования. Она предполагает, что рост цен будет умеренным, а ключевую роль на рынке недвижимости продолжат играть финансовые инструменты от застройщиков — рассрочки, субсидированные ставки, траншевая ипотека. ■

СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М ЖИЛЬЯ

в Краснодарском крае на второй квартал 2026 года, динамика к аналогичному периоду 2025 года



Краснодар
153 тыс. руб. / –3%

Новороссийск
199 тыс. руб. / +8%

Анапа
257 тыс. руб. / +20%

Сочи
428 тыс. руб. / +64%

По данным Масон



ФОТО: МАКСИМ БОРОНЕНКО

ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2026 ГОДА ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОРОССИЙСКЕ ВЫРОС НА 89%

«Каждый сможет написать свой сценарий счастливой жизни»

Директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица — о КРТ, новом проекте «Сюжеты» и стратегии компании

«ИНСИТИ девелопмент» — один из лидеров комплексной застройки на юге России. Сегодня КРТ — уже не тренд, а обязательство. Но «ИНСИТИ девелопмент» начала работать по этой модели задолго до того, как она стала нормой. Портфель компании — почти 3 млн «квадратов», в активе — несколько микрорайонов с собственной инфраструктурой. В этом году компания запускает новый масштабный проект «Сюжеты» — на 17 га разместится «город в городе». О том, как построить микрорайон, в котором хочется жить,— в интервью с директором компании Артемом Кислицей.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНСИТИ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Директор «ИНСИТИ девелопмент» Артем Кислица

— «ИНСИТИ девелопмент» можно назвать застройщиком, который строит не просто дома, а целые города. Ваш портфель — это уже более 2,8 млн кв. м жилья. Когда вы начинали, вы сразу видели себя в роли такого градостроителя или это эволюция компании?

— Компания начиналась с нескольких человек, но за 14 лет мы прошли настоящую эволюцию. Для нас это тоже впечатляющие цифры, но они говорят о том, что мы всегда соблюдаем обязательства, опережаем сроки и графики сдачи жилья и объектов социальной сферы. У нас всегда были амбициозные планы. На сегодняшний день в кейсе «ИНСИТИ девелопмент» есть уже несколько проектов комплексного развития территорий. Мы довольно давно отошли от точечной застройки в пользу полноценных микрорайонов с концепцией «город в городе», где жители находят решения всех повседневных задач, не выезжая за пределы своего микрорайона.

— В одном из интервью вы отмечали, что для многих застройщиков переход на КРТ был непростым. В чем для вас, как для бизнеса, главное преимущество работы по КРТ, помимо очевидного «разрешения на строительство»?

— «ИНСИТИ девелопмент» — социально ответственный застройщик, комфорт жителей для нас — приоритет. Кроме этого, застройка по принципу КРТ повышает привлекательность проекта для инвесторов и покупателей, позволяя получать благоустроенную, с полной инфраструктурой территорию. Также развитие как жилых, так и коммерческих, социальных и инфраструктурных объектов повышает общую ценность участка и будущего жилья. Далее отмечу, что проекты комплексного развития территории пользуются большим спросом, нежели объекты точечной застройки. А планирование развития всей территории сразу позволяет снизить издержки за счет масштабов и более эффективного использования ресурсов.

— Сегодня КРТ обязателен для всех, но вы, насколько нам известно, начали применять этот подход еще до того, как он стал нормой. Можно ли сказать, что «Сюжеты» — это логическое продолжение вашей стратегии? Или это все-таки абсолютно новый виток с учетом опыта прошлых проектов? Что в этом проекте принципиально нового для самого «ИНСИТИ девелопмент»?

— Да, как я уже говорил, мы действительно наработали большой опыт возведения микрорайонов по принципу комплексного развития территорий. «Сюжеты» — это проект в концепции «город в городе», представляющий собой автономную территорию для жизни, работы и отдыха. Здесь самодостаточная инфраструктура, образовательно-развивающий кластер, комфортная и безопасная среда: все необходимое, важное, ценное — рядом. Мы реализуем в микрорайоне те составляющие, которые уже стали по сути базовыми для формата комплексной застройки ИНСИТИ, а также добавим новые. Так, для безопасности и комфорта жителей мы предусмотрели реализацию дворов без машин, три вида паркинга: подземный, многоуровневый, гостевой, также сквозные подъезды, круглосуточное видеонаблюдение, дизайнерские входные группы, оснащенные помещениями для хранения велосипедов и детских колясок. На территории микрорайона расположатся два километра велодорожек, а главной точкой притяжения жителей станет сквер со сценой, где творческие проекты смогут реализовывать сами жители микрорайона «Сюжеты».



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНСИТИ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

— Площадь «Сюжетов» — 17 га. Это не просто «квартал», а, по сути, маленький город. Почему сейчас, когда на рынке царит неопределенность, вы снова идете в такой масштабный проект?

— За 14 лет своей деятельности мы смогли убедиться, что периоды спадов и подъемов случаются циклично, неопределенность — вполне вероятный синоним стабильности, а твердое следование стратегии и умение адаптироваться к колебаниям процессов — это верный путь к успеху. В рамках реализации комплексного развития территории мы реализуем разные виды недвижимости, что позволяет диверсифицировать портфель. Крупный комплексный объект имеет больше шансов стать знаковым и устойчивым проектом, который привлекает внимание инвесторов и покупателей даже в нестабильные времена.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «ИНСИТИ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

— Строить социальные объекты — это колоссальные расходы для застройщика. Многие компании ограничиваются минимальным набором по КРТ. У вас же мы видим как стандартный для КРТ набор: два детских сада на 500 мест, школу на 1100 учеников, но и такую «фишку», как школа искусств. Почему вы решили, что в новом микрорайоне должен быть такой объект?

— Безусловно, мы рассчитываем количество социальных объектов и их вместимость исходя из того, на сколько жителей рассчитан наш микрорайон. В «Сюжетах» будут проживать порядка четырех тысяч человек. В новом микрорайоне мы решили дать возможность жителям создать еще один сюжет — творческий. В целом мы знаем, что многим родителям приходится возить детей на занятия в художественные, музыкальные школы довольно далеко, заведений не хватает. Для нас это вклад в развитие будущих музыкантов, художников, творческих людей, которые станут культурной элитой нашего города, региона и страны. Мы поможем заложить основы их творческого будущего. А родители будут спокойны за то, что школа искусств находится прямо у них во дворе, дети могут сами безопасно ходить на занятия.

— «Сюжеты» расположены в восточной части города, что пока довольно далеко от центра. В рамках проекта развития этой территории заявлена организация транспортных коридоров. Какие гарантии вы видите для того, чтобы к моменту заселения первых домов решился вопрос транспортной доступности?

— Восточный транспортный коридор представляет собой комплекс из десяти взаимосвязанных дорожных объектов, которые должны обеспечить транспортную доступность Восточно-Кругликовской, Новознаменского, а также поселков Знаменского, Пригородного, Лорис и Индустриального. Маршрут соединит пересечение улиц Тихорецкой и Володарского с федеральной трассой М-4 «Дон». Строительство дороги от 4-го Тихорецкого проезда до железной дороги протяженностью почти 4 километра — активная фаза. Выполнение строительно-монтажных работ планируется завершить в 2027 году. Развязка Тихорецкая—Володарского. Это «входные ворота» коридора. Сейчас подрядчик перекладывает коммуникации и заливает фундаменты опор будущего путепровода. Сдать объект должны к 30 апреля 2028 года. Путепровод на Лизы Чайкиной (4-й проезд Тихорецкий). Проект путепровода через железную дорогу готов. Власти наметили сроки реализации на 2028–2031 годы. Узел Восточно-Кругликовская—Тихорецкая. Реконструкцию этого пересечения планируют провести в 2028–2029 годах. Расширение Тихорецкой. Участок от Восточно-Кругликовской до 4-го проезда Тихорецкого обновят в 2029–2030 годах.

— Слоган микрорайона «Сюжеты» звучит так: «пространство семейных историй». Какой главный сюжет вы предлагаете будущим жильцам? Чем их жизнь здесь будет отличаться от жизни в любом другом микрорайоне Краснодара?

— Каждый из нас пишет свой сценарий. В микрорайоне «Сюжеты» мы строим возможность каждого создать свой сюжет, в основе которого — семья. И предусмотреть в нем возможность развития самых разных сценариев. Это выражено даже в количестве планировок квартир — их 32. В «Сюжетах» каждый сможет написать свой сценарий счастливой жизни, а «ИНСИТИ девелопмент» создаст необходимые декорации.

Реклама. Застройщик: ООО СЗ «ИНСИТИ» (ИНН: 2311196416). Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не является публичной офертой

«СОВСЕМ ИНАЧЕ ВОСПРИНИМАЕШЬ ТЕОРИЮ, КОГДА РАБОТАЕШЬ НА РЕАЛЬНОМ ЭНЕРГОБЛОКЕ»

Ректор КубГТУ Игорь Лагерев — об участии студентов в строительстве Курской АЭС-2

Студенты Кубанского государственного технологического университета регулярно принимают участие во всероссийских стройках на объектах атомной отрасли, включая Курскую АЭС-2 в городе Курчатов. Молодые специалисты работают на площадках в составе как строительных, так и профильных производственных отрядов. В целях развития кадрового потенциала и поддержки талантливой молодежи ООО «Корпорация "Электросевкавмонтаж"» и КубГТУ дали старт работе студенческого строительного отряда «Атом-ЭСКМ». Это не просто практика — это уникальный шанс для студентов прикоснуться к большой энергетике страны. 30 июня ребята отправились на свой первый серьезный объект, а уже с 1 июля началась их практическая деятельность на строительстве атомной станции «Курская АЭС-2». Почему это бесценный опыт для будущих специалистов, как практика может повлиять на будущую карьеру и каковы перспективы стройотряда — рассказывает ректор КубГТУ Игорь Лагерев.



ФОТО: МАКУРИНА ЛЮБОВЬ БОРЬЕВНА, СПЕЦИАЛИСТ ПО КАЧЕСТВУ ООО «КОРПОРАЦИЯ "ЭЛЕКТРОСЕВКАВМОНТАЖ"»

— Игорь Александрович, почему для студентов выбрали именно Курскую АЭС-2? Для первого серьезного производственного опыта это, кажется, очень сложный объект.

— Так и есть. Проще было бы отправить ребят туда, где меньше требований и ответственности. Но тогда и ценность такого опыта была бы другой. Атомная станция — это объект, на котором сходятся энергетика, строительство, электромонтаж, автоматика, системы управления. В университете студент изучает все это по отдельным дисциплинам. На площадке он впервые видит общую картину: кто за что отвечает, в какой последовательности идут работы, почему задержка или ошибка на одном участке отражается на других. Можно хорошо знать теорию, но совсем иначе начинаешь воспринимать ее, когда работаешь не в аудитории в вузе, а на строительстве реального энергоблока. После подготовки студентов включают в производственные бригады, и у каждого есть конкретная работа.

— Что именно им поручают? Насколько серьезно они вовлечены в процесс?

— Участники отряда трудятся вместе с опытными электромонтажниками и выполняют задачи в пределах присвоенной квалификации. Они прокладывают кабели, монтируют кабельные металлоконструкции, освещение, заземление, электрооборудование, участвуют в монтаже автоматизированных систем управления технологическими процессами. Студент получает задание, работает с документацией и инструментом, соблюдает график, затем предъявляет результат. Конечно, рядом есть наставник. На таком объекте никто не поставит новичку задачу, к решению которой он не готов. Но и формального присутствия здесь нет, потому что, если человек включен в бригаду, он должен работать по тем же правилам, что и остальные.

— Не возникает риска, что студентов на такой стройке будут воспринимать просто как дополнительную рабочую силу?

— Такой риск есть в любом проекте, если заранее не договориться о содержании работы. Поэтому для нас принципиально важно, чтобы отряд был профильным. Студент должен выполнять задачи, связанные с его подготовкой, получать квалификацию и работать с наставником. Если человек весь сезон занят случайной подсобной работой, образовательного смысла в этом немного. В «Атом-ЭСКМ» ребята официально трудоустроены, получают зарплату и положенные выплаты и проходят тот же путь подготовки, который требуется для допуска к конкретным электромонтажным работам. Здесь трудоустройство и обучение не заменяют друг друга, а идут вместе.

— На атомной стройке особенно жесткие требования к безопасности. Как студентов готовят к работе?

— До выхода на объект они проходят обучение на учебном комбинате Акционерной компании «Электросевкавмонтаж» и получают профессию «Электромонтажник по силовым сетям и электрооборудованию». Затем — охрана труда, электробезопасность, работа на высоте, подготовка по требованиям конкретного участка. Уже на месте наставники показывают, как организовать рабочее место, как оформляются наряды и допуски, как работать с технологической документацией.

— Чем такой отряд отличается от обычной производственной практики? Практика ведь тоже проходит на предприятии.

— Разница довольно простая. На практике студент прежде всего остается обучающимся: знакомится с предприятием, выполняет задание учебного плана, готовит отчет. В стройотряде он еще и сотрудник. С ним заключают срочный трудовой договор, он работает по распорядку предприятия, получает зарплату, премии, если они предусмотрены должностью, но и отвечает за свою работу как член коллектива. Профильный отряд при правильном оформлении документов может быть засчитан как производственная практика. Ребята получают рабочую специальность, привыкают к производственной дисциплине, учатся общаться с мастером и бригадой. Плюс это возможность заработать и понять, готов ли ты вообще работать в таком режиме.

— Несколько месяцев на стройке действительно могут повлиять на дальнейшую карьеру?

— Конечно. Среди студентов, которые хорошо проявили себя на объектах компании, есть звеньевые и бригадиры. Некоторые исполняют обязанности мастера строительно-монтажных работ. Старшекурсники продолжают работать в «Электросевкавмонтаж» параллельно с учебой, а потом сами становятся наставниками для младших ребят. Для предприятия это, по сути, длинное собеседование, только не за столом, а в реальной работе. Сразу видно, как человек относится к дисциплине, умеет ли слушать, признавать ошибку, работать в команде. Студент тоже проверяет компанию и профессию на себе. Бывает, представление о работе после первого сезона меняется.

— Получает ли университет от этого проекта что-то кроме места для практики и трудоустройства студентов?

— Нам важна прямая обратная связь от производства, причем не общими словами, а по конкретным вещам. Корпорация «Электросевкавмонтаж» сотрудничает с кафедрой электротехники и электрических машин КубГТУ, участвует в корректировке программ бакалавриата 13.03.02 «Электроэнергетика и электротехника» по профилю «Электрооборудование и электрохозяйство предприятий, организаций и учреждений» и магистратуры 13.04.02 по профилю «Электрооборудование». Корпорация знакомит студентов с материалами и оборудованием, которые используются на объектах атомной энергетики, проводит встречи и экскурсии, принимает выпускников на работу. Фундаментальная база остается основой, но преподавателю полезно понимать, с чем его студент столкнется на объекте уже завтра.

— «Атом-ЭСКМ» останется отдельным проектом или такой формат можно распространять на другие направления?

— Мы хотим развивать профильные отряды. Работа должна быть связана со специальностью, у студентов должны быть подготовка, нормальные условия, наставники и перспектива продолжить работу после сезона. В целом у университета богатый опыт организации такой работы: наши студенты участвовали во многих крупных стройках страны, в том числе строительный отряд «Монтажник» участвовал в строительстве олимпийских объектов в Сочи.

КРЫМ СТРОИТСЯ И ПРОДАЕТСЯ

ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА ЧИСЛО РЕАЛИЗОВАННЫХ В КРЫМУ И СЕВАСТОПОЛЕ КВАРТИР СОСТАВИЛО 3,5 ТЫС. ЕДИНИЦ, ЧТО НА 14% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ 2025 ГОДА. ТАКИЕ ДАННЫЕ GUIDE ПРЕДОСТАВИЛИ В КОНСАЛТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ MACON. ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ КОМПАНИИ, СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА КВАРТИР НА ВТОРОЙ КВАРТАЛ ЭТОГО ГОДА СОСТАВИЛА В СИМФЕРОПОЛЕ — 176 ТЫС. РУБ. (+7% К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА), В СЕВАСТОПОЛЕ — 212 ТЫС. РУБ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ТОПЛИВНЫЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КРИЗИС В КРЫМУ НЕ ПОВЛИЯЕТ НА ЦЕНЫ И СПРОС НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕГИОНЕ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

По итогам первого квартала 2026 года в Республике Крым введено в эксплуатацию 244,6 тыс. кв. м жилья, что на 48,6% меньше, чем за аналогичный период 2025 года. Об этом «G» сообщили в министерстве жилищной политики и государственного строительного надзора региона. При этом, по информации ведомства, ввод в эксплуатацию индивидуальных домов на полуострове в январе—марте текущего года составил 80,6% от общего объема ввода жилья — 197,2 тыс. кв. м.

Руководитель департамента консалтинга и инвестиций компании «БЕСТ-Новострой» Андрей Стряпухин отмечает, что наибольшая строительная активность жилой недвижимости по итогам июня 2026 года зафиксирована в Симферопольском районе и самом Симферополе, где общая проектная площадь квартир составила 542 тыс. и 531 тыс. кв. м соответственно. Также на данные административные единицы, по его словам, приходится основной объем экспозиции и спроса.



ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

ЕСТЬ И СПРОС, И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По информации консалтинговой компании Macon, количество проданных квартир в Крыму и Севастополе за пять месяцев 2026 года составило 3,5 тыс. единиц, что на 14% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Господин Стряпухин, в свою очередь, характеризует рынок первичной жилой недвижимости в Крыму и Севастополе как растущий. Объем предложения и спроса, а также стоимость квадратного метра на полуострове, по словам эксперта, растут из года в год. По информации собеседника «G», в Крыму (без учета Севастополя) за год объем предложения и цена квадратного метра выросли на 57 и 22% соответственно, а за последние три года данные показатели увеличились в 3,1 и 1,4 раза соответственно. В Севастополе за год объем предложения и цена квадратного метра выросли на 72 и 4% соответственно. К аналогичному периоду 2023 года цена за «квадрат» в городе-герое выросла в 1,4 раза.

«Объем спроса, как и объем предложения, также растет. За январь—май 2026 года уже зарегистрировано 3,1 тыс. сделок, тогда как за аналогичный период 2023–2025 годов регистрировалось всего 0,6–2,6 тыс. сделок»,— комментирует господин Стряпухин.

Он также отмечает, что в структуре предложения по итогам июня 2026 года доля квартир в готовых домах (корпуса, получившие разрешения на ввод в эксплуатацию) в Крыму составила 5%, в Севастополе — 11%. На момент ввода в эксплуатацию остаточный объем в Крыму составил 30% от проектного объема, в Севастополе — 32%. Таким образом, по словам эксперта, в целом по Крыму к моменту ввода в эксплуатацию реализуется порядка 70% всех квартир.

В то же время, по данным bnMAP.pro, в январе—июне 2026 года в Саках, Феодосии, Ялте и Евпатории было заключено 1,3 тыс. договоров долевого участия. Аналитики агентства констатируют, что год к году этот показатель сократился на 31,6%. Как отмечает ведущий аналитик сети риелторских агентств «Этажи» Александр Иванов, спрос на жилье в Крыму весной 2026 года опустился на 10–15%, но в настоящее время речь уже может идти о падении в полтора-два раза.

ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ

В то же время, по данным Macon, средняя цена квадратного метра квартир на второй квартал этого года составила в Симферополе — 176 тыс. руб. (+7% к аналогичному периоду прошлого года), в Севастополе — 212 тыс. руб. (+23%). В bnMAP.pro констатируют, что на первичном рынке Крыма средняя стоимость предложения в первом полугодии составила 276,7 тыс. руб. за «квадрат», увеличившись год к году на 6,1%. В компании «БЕСТ-Новострой» по итогам июня фиксируют средневзвешенную цену квадратного метра на квартиры в Крыму на отметке 235,5 тыс. руб., что на 22% выше, чем в июне 2025 года.

ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ТОПЛИВНЫЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КРИЗИС НЕ СКАЖЕТСЯ НА ЦЕНАХ И ОБЪЕМАХ ПРОДАЖ ЖИЛЬЯ В КРЫМУ

Согласно данным девелопера, в Севастополе средняя стоимость «квадрата» в первом летнем месяце составляет 223,6 тыс. руб., что на 4% дороже, чем год назад. Общий итог по региону составил 234,6 тыс. руб. за квадратный метр, что выше на 20% год к году.

РЫНОК КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ КРЫМА

Показатель	Июнь 2023	Июнь 2024	Июнь 2025	Июнь 2026
Количество лотов в продаже, шт.	5 080	6 612	9 913	15 571
Средняя площадь, кв. м	52,3	52	50,1	50,9
Средняя цена за кв. м, тыс. руб.	166	175,2	193,4	235,5
Средний бюджет, млн руб.	8,7	9,1	9,7	12

По данным департамента консалтинга и инвестиций «БЕСТ-Новострой»

РЫНОК КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ СЕВАСТОПОЛЯ

Показатель	Июнь 2023	Июнь 2024	Июнь 2025	Июнь 2026
Количество лотов в продаже, шт.	1 416	1 203	697	1 197
Средняя площадь, кв. м	47,9	45,7	48,2	53,6
Средняя цена за кв. м, тыс. руб.	155,6	170,6	216	223,6
Средний бюджет, млн руб.	7,5	7,8	10,4	12

По данным департамента консалтинга и инвестиций «БЕСТ-Новострой»

«Уровень цен продолжает расти. Самая дорогая недвижимость первичного рынка представлена в курортных зонах Южного берега Крыма. Так, например, в Ялте она составляет 381,8 тыс. руб., а в Алуште — 374,6 тыс. руб. за кв. м. Средний ценовой сегмент (184,6–239,9 тыс. руб.) характерен для Западного и Восточного Крыма, а также крупных городских агломераций. Самые доступные локации со средней ценой квадратного метра ниже 160 тыс. руб. — побережье Азовского моря и степной Крым»,— рассказал Андрей Стряпухин.

Лидерами по росту цен за три года, по данным «БЕСТ-Новострой», стали Керчь и Ялта, где цена квадратного метра выросла на 125 и 89% соответственно. При этом наибольший рост за год продемонстрировали Алушта (+35% — с 277,2 до 374,6 тыс. руб.), Евпатория (+26% — с 190,2 до 239,9 тыс. руб.) и Саки (+23% — с 161,7 до 198,7 тыс. руб.).

В то же время стоимость квадратного метра недвижимости снизилась за год в Черноморском (–21% — с 233,2 до 184,6 тыс. руб.), Керчи (–2% — с 199,2 до 195,7 тыс. руб.) и Судаке (–1% — с 236,2 до 233,4 тыс. руб.).

«Отметим, что коррекция цен связана с изменением структуры экспозиции. Произошло перераспределение предложения, на рынок вышли новые проекты с большей удаленностью от моря и невысоким уровнем позиционирования, изменился пул предложения в уже реализуемых комплексах и так далее»,— рассказали в «БЕСТ-Новострой».

ТОПЛИВНЫЙ ФАКТОР — НЕ ПОМЕХА

Топливный кризис не отразится на ценах и спросе по квартирам, поскольку спрос на квартиры формируют преимущественно жители Крыма, считает Андрей Стряпухин. По его словам, ситуация с дефицитом бензина и отключением электроэнергии на полуострове может оказать локальное негативное влияние на туристический поток и текущий спрос в сегменте квартир и апартаментов, однако этот фактор будет носить краткосрочный характер.

«Основной объем спроса формируют жители материковой части, которые приобретают недвижимость дистанционно. Во время нестабильности количество людей, готовых приехать для личного осмотра, уменьшается. При этом в структуре сделок высокая доля онлайн-покупок. Возможно, будет небольшая временная просадка объемов продаж. Ценовая политика не поменяется, но возможно изменение условий реализации (льготный период, индивидуальные условия, изменение условий рассрочки и пр.). Вопреки сложившейся ситуации, спрос остается стабильным, а цена за квадратный метр продолжает расти»,— резюмировал господин Стряпухин.

Напомним, в конце мая в Крыму и Севастополе возник дефицит топлива. На автозаправочных станциях были введены ограничения на продажу бензина и ДТ. Глава республики Сергей Аксенов заявил, что «в определенные дни топлива в свободной продаже не будет», но власти Крыма работают над решением проблемы с федеральным центром. ■

Апарт-отель «Лайнер»: *гибридный актив на стыке недвижимости и технологий*

Еще несколько лет назад инвестиционная привлекательность курортной недвижимости определялась тремя факторами: локацией, качеством строительства и видовыми характеристиками. Сегодня этого уже недостаточно.



Инвесторы все чаще оценивают не только сам объект, но и то, насколько эффективно он способен генерировать доход после ввода в эксплуатацию. Поэтому ключевым фактором становится уже не только недвижимость, но и система, которая управляет этой недвижимостью.

Именно в этом направлении развивается мировая индустрия гостеприимства. Если раньше стоимость гостиничного актива формировалась преимущественно за счет здания, то сегодня значительную часть его ценности создают цифровые технологии, автоматизация процессов и профессиональное управление.

На этой концепции построен апарт-отель «Лайнер», который реализует ГК «Севастопольстрой» в Алуште.

Смарт-отель нового поколения в Крыму

«Лайнер» — это гибридный инвестиционный актив, объединяющий надежную физическую основу и технологическую платформу управления.

С одной стороны, это современные апартаменты у моря — материальный актив, обеспечивающий сохранность капитала. С другой — интеллектуальная система управления объектом, которая раскрывает его экономический потенциал.

В отличие от традиционных объектов, где цифровые решения внедряются уже после строительства как дополнительные сервисы, в «Лайнере» технологическая модель заложена в основу концепции проекта.

Цифровая инфраструктура проекта обеспечивает прозрачность процессов, снижает эксплуатационные расходы, повышает качество сервиса и способствует формированию стабильного денежного потока.

Другими словами, недвижимость остается фундаментом инвестиций, а технологии становятся инструментом, который увеличивает эффективность и долгосрочную ценность актива.

«Сегодня конкурируют уже не квадратные метры, а эффективность управления объектом. Чем выше уровень автоматизации процессов, тем ниже операционные расходы, стабильнее качество сервиса и более прогнозируемый финансовый результат для инвесторов»,— отмечает руководитель департамента продаж ГК «Севастопольстрой» Дарья Быкова.

Цифровая экосистема вместо набора отдельных решений

Технологическая концепция проекта построена как единая система управления объектом и включает несколько уровней.

- **Первый уровень — умные апартаменты.**

Управление климатом, освещением, шторами осуществляется через голосовые сценарии или мобильное приложение. Для гостя это современный уровень комфорта, для оператора — дополнительное конкурентное преимущество, влияющее на привлекательность объекта и повторные бронирования.

- **Второй уровень — цифровой сервис.**

Заселение, клининг, технические заявки и взаимодействие с гостями объединены в единую цифровую платформу, что позволяет ускорить обслуживание и стандартизировать качество сервиса.

- **Третий уровень — интеллектуальная эксплуатация здания.**

Инженерные системы работают под управлением цифровых решений, которые контролируют оборудование в режиме реального времени, прогнозируют возможные неисправности и помогают предотвращать аварийные ситуации.

Такой подход позволяет оптимизировать эксплуатационные расходы, повысить надежность работы комплекса и обеспечить эффективное управление гостиничным активом на протяжении всего жизненного цикла.



Технологии как фактор инвестиционной эффективности

Для инвестора цифровизация сегодня — это не дополнительная опция и не маркетинговый элемент.

Автоматизация процессов позволяет снижать постоянные расходы, минимизировать влияние человеческого фактора, поддерживать высокий уровень сервиса и делать финансовые показатели объекта более стабильными и прогнозируемыми.

Именно поэтому покупатель апарт-отеля «Лайнер» приобретает не просто апартаменты у моря, а объект недвижимости, который работает внутри современной технологической платформы.

Физический актив обеспечивает основу инвестиции, а технологическая платформа повышает эффективность его эксплуатации, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

Федеральный оператор как фактор усиления инвестиционной модели

Дополнительным преимуществом проекта можно назвать сотрудничество с федеральным отельным оператором Cosmos Hotel Group. После ввода объекта в эксплуатацию апарт-отель будет работать под брендом Cosmos Smart Алушта.

Участие федерального оператора усиливает инвестиционную модель проекта за счет профессиональной экспертизы в сфере гостеприимства, сформированной системы управления, доступа к действующим каналам бронирования и продаж, а также единых стандартов обслуживания.

Для инвесторов это означает, что объект получает не только технологическую платформу управления, но и профессиональную операционную модель, направленную на повышение качества сервиса, эффективности эксплуатации и конкурентоспособности комплекса на рынке.

Сочетание современных технологий, заложенных в концепцию проекта, и опыта федерального оператора позволяет снизить один из ключевых рисков гостиничной недвижимости — риск недостаточной загрузки объекта после открытия.

Рынок меняется вместе с инвестором

Курортная недвижимость постепенно переходит от модели владения квадратными метрами к модели управления инвестиционным активом.

Сегодня инвестору уже недостаточно приобрести объект с привлекательной локацией. Все большее значение имеют готовая операционная модель, профессиональное управление, прозрачность процессов и способность актива эффективно работать после ввода в эксплуатацию.

Именно поэтому растет спрос на проекты, в которых заранее сформированы ключевые элементы успешного гостиничного продукта: система привлечения гостей, стандарты сервиса, централизованная эксплуатация и инструменты контроля эффективности.

Одновременно меняются и ожидания туристов. Современный гость выбирает не только расположение и уровень комфорта, но и скорость обслуживания, цифровые сервисы, удобство взаимодействия с объектом и качество получаемого опыта.

В результате конкурентоспособность гостиничного проекта сегодня определяется не только архитектурой и местоположением, но и качеством всей операционной модели — от технологий управления до уровня сервиса.

Инвестиция не только в квадратные метры

Апарт-отель «Лайнер» отражает один из ключевых трендов современной гостиничной индустрии — переход классической недвижимости к технологически управляемым инвестиционным активам.

Физическая недвижимость остается надежной основой инвестиций. Однако в современных условиях именно качество управления становится одним из главных факторов, определяющих эффективность и долгосрочную ценность актива.

Цифровая платформа проекта — автоматизация номеров, интеллектуальное управление инженерными системами, единая система эксплуатации и современные сервисы для гостей — создает дополнительную стоимость объекта, повышает прозрачность процессов и позволяет эффективнее управлять его операционной деятельностью.

В сочетании с профессиональной моделью управления это формирует новый формат курортной недвижимости — актив, который не просто существует, а работает.

Инвестиция в «Лайнер» — это вложение не только в квадратные метры на побережье Черного моря. Это инвестиция в современную технологию гостеприимства, где недвижимость, цифровые решения и профессиональное управление объединяются для создания более эффективного, прозрачного и устойчивого актива.

Реклама. Застройщик ООО «СЗ «Симстройинвест» входит в «ГК «Севастопольстрой». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф».

«Ипотека — наш флагманский продукт»

Зампред Правления банка «Кубань Кредит» Сергей Колбуденко — о трендах в розничном кредитовании

Розничный кредитный портфель банка «Кубань Кредит» вырос с начала 2026 года на 4,5%. При этом срочные ипотечные кредиты составляют основную массу выданных средств в данном сегменте. Эксперты прогнозируют дальнейший рост розничного кредитования при условии смягчения денежно-кредитной политики Банка России и общего восстановления макроэкономической ситуации. О трендах на рынке розничного кредитования, эксклюзивных ипотечных продуктах банка «Кубань Кредит» и конкурентных преимуществах кредитной организации в регионах юга России рассказывает заместитель председателя Правления банка «Кубань Кредит» Сергей Колбуденко.



— Сергей Петрович, каковы итоги розничного кредитования банка «Кубань Кредит» за первое полугодие 2026-го? Насколько вырос портфель?

— Рынок розничного кредитования в этом году демонстрирует уверенное восстановление. По оценкам экспертов, по итогам 2026 года общий объем выдач может вырасти на 37% — этот прогноз был озвучен на полях ПМЭФ-2026. Конечно, и мы видим этот тренд.

Розничный кредитный портфель банка «Кубань Кредит» по состоянию на 1 июля 2026 года составил 46,4 млрд руб., что на 4,5% выше показателя начала года. При этом на срочные ипотечные кредиты приходится 40,4 млрд руб. — традиционно это наш ключевой драйвер.

— Какие тренды в рознице вы бы выделили сегодня? Какие конкурентные преимущества банка «Кубань Кредит» есть в контексте этих трендов?

— Главный тренд сегодня — это сохранение баланса. Ажиотажный спрос, который мы наблюдали в предыдущие годы, особенно в ипотеке, постепенно спадает. На смену приходит более взвешенный подход со стороны заемщиков. Люди тщательнее выбирают жилье: дом или квартиру, и при этом внимательно изучают банк.

На этом фоне наше конкурентное преимущество в том, что «Кубань Кредит» — это региональный банк. Мы в основном работаем на юге России: в Краснодарском крае, Ростовской области, Республике Адыгее и Ставропольском крае. Нас выделяет и то, что мы отлично знаем как местный рынок недвижимости, так и застройщиков. Это позволяет нам быстро принимать решения и предлагать продукты, которые действительно нужны людям. Например, мы практикуем специальные акции с застройщиками-партнерами, где ставка по кредиту может быть существенно ниже рыночной, что очень востребовано среди заемщиков, особенно в ситуации дороговизны коммерческих кредитов.

— Какую долю в вашем портфеле занимает ипотека и какова динамика?

— Ипотека — наш флагманский продукт. Ее доля в розничном кредитном портфеле банка «Кубань Кредит» превышает 87%. Это в первую очередь говорит о высоком доверии клиентов к банку в решении жилищных вопросов. Так, только за первое полугодие текущего года мы наблюдали стабильный рост количества оформленных договоров. Особенно это было заметно в июне, что, на наш взгляд, связано как с сезонным фактором, так и с высоким интересом к программам господдержки. Однако я бы не стал называть это ажиотажем — это, скорее, реализация отложенного спроса, который накопился за прошлый год.

— По данным Банка России, удельный вес семейной ипотеки в объеме выдач по всем программам с господдержкой составил на Кубани 97,2%, на Дону — 97%, на Ставрополье — 98,3%. А какую долю в ипотеке от банка «Кубань Кредит» занимают льготные программы? Предлагает ли банк какие-то собственные, эксклюзивные продукты?

— Программы с господдержкой остаются значимой частью нашего портфеля. Семейная ипотека, IT-ипотека и сельская ипотека — это те продукты, которые позволяют нашим клиентам улучшить жилищные условия на выгодных условиях.

Но, пожалуй, одно из главных наших преимуществ сегодня — это собственная ипотека «Новостройка» (ПСК от 16,229–17,878%), со ставкой от 16%. Причем клиентам, приобретающим жилье у наших партнеров-застройщиков, мы даем дополнительный дисконт (ПСК от 15,229–16,100%) — ставка может снижаться до 15% и даже (ПСК от 12,224–13,832%) до 12% в рамках специальных акций. Уверен, что это одно из самых сильных предложений на рынке на текущий момент для тех, кто не подходит под льготные категории.

— Сегодня весь банковский бизнес развивается по пути диджитализации: клиенты активно пользуются приложениями, совершаются дистанционные сделки, практикуется общение в чатах между банком и заемщиком. Насколько, по вашему мнению, в эпоху цифровизации для банков важно живое общение? Особенно что касается ипотечных продуктов?

— Мы считаем, что для такого сложного продукта, как ипотека, нужен гибридный подход. Мы развиваем «Цифровую ипотеку», где клиент может подать заявку онлайн и подписать сделку с помощью УКЭП (усиленная квалифицированная электронная подпись.— Ред.), не заходя в офис. Это действительно удобно и серьезно экономит время. Но при этом мы сохраняем качественное личное обслуживание в наших отделениях. Наши клиенты ценят возможность прийти, проконсультироваться и получить ответ на сложный вопрос «здесь и сейчас».

«Кубань Кредит» известен как надежный, «свой» банк, и мы не хотим терять это доверие в погоне за полным уходом в «цифру».

— В своих прогнозах Банк России говорит о возможности дальнейшего снижения ключевой ставки, в связи с чем эксперты осторожно прогнозируют восстановление рынка розничного кредитования. А каковы ваши прогнозы на второе полугодие текущего года?

— Мы также ожидаем дальнейшего роста рынка при условии сохранения текущей динамики ключевой ставки и макроэкономической стабильности. Основной спрос, как и прежде, будет смещаться в сторону семейной ипотеки и наших совместных специальных продуктов с партнерами-застройщиками.

Также большой потенциал для банка заключается в программах рефинансирования, когда клиенты смогут перейти к нам по более выгодным условиям. Сегодня рынок постепенно входит в фазу «рынка покупателя», где важны гибкость банка и скорость принятия решений. Мы к этому готовы.

> **Колбуденко Сергей Петрович, заместитель председателя Правления банка «Кубань Кредит».**
>
> **Окончил Кубанский государственный аграрный университет по специальности «Финансы и кредит».**
>
> **В 2017 году присоединился к команде банка «Кубань Кредит» и возглавил управление продаж, которым руководил до 2025 года.**
>
> **С 7 июля 2026 года назначен на должность заместителя председателя Правления банка.**
>
> **Общий стаж работы в банковской сфере составляет 18 лет.**

По программе «Новостройка». Полная стоимость кредита (займа) от 16,229% — 17,878%, процентная ставка от 16% годовых для всех категорий клиентов. При приобретении объектов застройщиков-партнеров КБ «Кубань Кредит» ООО полная стоимость кредита (займа) от 15,229% – 16,100%, процентная ставка от 15% годовых для всех категорий клиентов. При приобретении определенных объектов недвижимости в рамках специального предложения застройщиков-партнеров КБ «Кубань Кредит» ООО полная стоимость кредита 12,224% – 13,832%, процентная ставка от 12% для всех категорий клиентов. Первоначальный взнос от 20,1% до 85%. Надбавка к процентной ставке 1% при непредставлении в Банк документов, подтверждающих имущественное страхование приобретаемого объекта недвижимости. Срок кредита: от 5 лет до 30 лет (включительно). Сумма кредита: от 500 000 руб. Размер кредита зависит от чистого дохода заемщика (или совокупного дохода нескольких заемщиков). Дополнительные расходы: страхование и оценка объекта недвижимости, оформляемого в залог, оплата расчетов по аккредитивам, электронная регистрация залога объекта недвижимого имущества. Банк вправе отказать в предоставлении кредита без объяснения причины. Перечень застройщиков-партнеров Банка и подробные условия кредитования на сайте kk.ru , по телефону *2518 (с мобильного бесплатно) или в офисах Банка. Условия действительны на 16.07.2026 г. Реклама. 16+ https://kk.ru КБ «Кубань Кредит» ООО

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Недвижимость, которая всегда в цене

ГК «Метрикс Девелопмент»: потенциал курортных и жилых проектов на побережье



ГК «Метрикс Девелопмент»: только факты

- *ГК «Метрикс Девелопмент» — девелоперская компания, входит в ТОП-10 застройщиков Краснодарского края. Одна из системообразующих компаний региона.*
- *Двукратный обладатель премии Urban в номинации «Девелопер года». Проектирует и возводит многоквартирные дома с 2013 года. Основное направление деятельности — строительство курортной недвижимости на юге России, а также жилья на Кубани и в Адыгее.*
- *По данным ЕРЗ, компания занимает 9-е место в Краснодарском крае по объему текущего строительства. За 14 лет работы компании на рынке более 18 тыс. семей получили ключи от новых квартир.*
- *Всего ГК «Метрикс Девелопмент» ввела в эксплуатацию 86 домов общей площадью 550 тыс. кв. метров, 25% из них были сданы досрочно.*
- *Сегодня компания возводит 500 тыс. кв. метров недвижимости в Краснодарском крае, Республике Адыгея, а также в Саратовской области. Строительство ведется в соответствии с 214-ФЗ с использованием счетов эскроу.*

Инвестиции в жилую и курортную недвижимость остаются одним из самых выгодных способов приумножения капитала и получения пассивного дохода. Неудивительно, что на черноморском побережье растет спрос на качественные жилые и гостиничные объекты. Группа компаний «Метрикс Девелопмент» развивает это направление в самых популярных курортных локациях региона, а ее проекты — это полноценные комплексы с собственной инфраструктурой, идеально подходящей для полноценного отдыха и проживания.

Ориентир на премиум-класс

Бурное развитие внутреннего туризма подогревает интерес к качественной курортной недвижимости на черноморском побережье. А значит, инвесторы, которые вложились в такой актив, могут рассчитывать не только на рост его стоимости, но и на получение стабильного дохода. Флагманский проект ГК «Метрикс Девелопмент» в этом сегменте — премиальный курортный отель «Алеан Селект Агой» 5*. Объект расположен на первой береговой линии и будет работать по системе «проживание+завтрак» с возможностью сформировать свой отдых самостоятельно, благодаря дополнительным услугам. Управление отелем берет на себя профессиональный гостиничный оператор Alean Collection.

Отель включает в себя пять блоков и 1610 номеров. Площадь курортного комплекса составляет 4,94 гектара. В отеле можно приобрести гостиничный номер с полностью готовой отделкой и меблировкой.

Выгоды для покупателя очевидны. Инвестор приобретает гостиничный номер, а управлять им будет оператор, который возьмет на себя все: от непосредственно загрузки номера и сервиса до маркетинга и обслуживания. Инвестор получает долю от операционной прибыли в виде ежеквартальных выплат. Отличный готовый бизнес! Согласно прогнозам экспертов, при консервативной загрузке (от 50% на старте с ростом до 55%) чистый пассивный доход составит от 3 млн руб. в год, а срок окупаемости — около шести лет. Полное завершение проекта ожидается в 2030 году.

В рамках планов по развитию туристической инфраструктуры на черноморском побережье Краснодарского края по этой концепции ГК «Метрикс Девелопмент» построит еще один пятизвездочный отель.



Жилье клубного формата

Теплый климат Краснодарского края, большое количество солнечных дней в году располагают не только к комфортному отдыху на побережье, но и к проживанию здесь круглый год. Клубная резиденция «Ботаника Хиллс» — это еще один оригинальный проект ГК «Метрикс Девелопмент». Жилой комплекс бизнес-класса находится в живописном природном уголке Краснодарского края, у подножия южного склона Главного Кавказского хребта, в двадцати минутах ходьбы от моря. Благодаря сочетанию горного и морского воздуха это место отличается уникальной экологией. Резиденция состоит из четырех корпусов с переменной этажностью (9–18 этажей), включает в себя 1827 квартир. Просторная территория площадью 4,25 гектара, с уютными дворами, набережной протяженностью 307 метров, зонами для спорта и отдыха, буквально утопает в зелени.

Стильные жилые корпуса отличаются современной архитектурой. Комбинированные фасады, панорамные окна с живописными видами на море, горы, реку, многоуровневая парковка, охраняемая территория — здесь есть все для комфортного и безопасного отдыха и проживания.

Инвестиционный потенциал проекта построен на двух факторах. Первый — это рост стоимости самой резиденции за счет уникальной локации и оригинальной концепции курортного жилого комплекса. Второй — сдача квартиры в краткосрочную и долгосрочную аренду. Можно передать жилье управляющей компании, которая возьмет на себя все заботы по сдаче в аренду. Собственник может получать регулярный пассивный доход на аренде уже в этом сезоне, купив квартиру с готовым ремонтом. Первая из двух очередей резиденции полностью сдана в эксплуатацию.



Дом-отель на побережье

На черноморском побережье Краснодарского края ГК «Метрикс Девелопмент» реализует еще один жилой проект — ЖК «Премьер». Жилой комплекс находится в Джубге — первой крупной курортной точке на пути к Сочи. Из Краснодара сюда можно добраться по трассе всего за 2–2,5 часа.

ЖК «Премьер» является первым в Джубге современным жилым комплексом со всей необходимой для жизни и отдыха инфраструктурой. Долгие годы в курортном поселке были представлены небольшие гостиницы и отели.

Проект ГК «Метрикс Девелопмент» представляет собой концепцию «дома-отеля» на 780 квартир и расположен на лоне природы. Большая часть квартир будет иметь виды на лес, реку или парковую зону. Комплекс будет находиться на закрытой территории, иметь благоустроенные общественные пространства. Инфраструктура — включать в себя площадки для модных сегодня видов спорта (например падел), коворкинг, лаунж-зоны, а также детские площадки, акваплей, бассейн и даже уличный солярий.

Проект реализуется по ФЗ-214: денежные средства размещаются на эскроу-счетах до завершения строительства. Сдача жилого комплекса в эксплуатацию запланирована на 2028–2029 годы.

Новый проект наверняка заинтересует инвесторов. После сдачи жилого комплекса в эксплуатацию здесь появится спрос на аренду, в том числе на длительный срок. Более того, по мере развития локации стоимость квартир в жилом комплексе будет только расти.

Проекты ГК «Метрикс Девелопмент» обращают на себя внимание оригинальностью и высоким качеством, а сам застройщик отличается надежностью. Для инвесторов, выбирающих курортную и жилую недвижимость на черноморском побережье, вложения в объекты этого застройщика уже показали свою эффективность.

«Алеан Селект Агой» застройщик ООО «СЗ «Метрикс Агой2»
«Ботаника Хиллс» застройщик ООО «СЗ «Метрикс Небуг»
«Премьер» застройщик ООО СЗ «Метрикс Джубга»
Входят в ГК «Метрикс Девелопмент»
Проектные декларации на наш.дом.рф
Сайт metriks.ru

Реклама

МЕТРИКС
ДЕВЕЛОПМЕНТ

СЕГМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ

ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ В КРЫМУ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ УПАЛИ ЗА ГОД НА 45%. ПРИ ЭТОМ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ В КРЫМУ ВЫРОСЛА ВСЕГО НА 5%, А В СОЧИ СНИЗИЛАСЬ НА 20–30%. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С ПЕРЕНАСЫЩЕНИЕМ РЫНКА НА МАТЕРИКОВОМ ПОБЕРЕЖЬЕ И ВОЗРОСШЕЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ НА ПОЛУОСТРОВЕ. УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ГОСТИНИЦЫ И АПАРТ-ОТЕЛИ — ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СЕГМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ НА ФОНЕ ОБЩЕГО СНИЖЕНИЯ ПРОДАЖ В ЖИЛОМ СЕКТОРЕ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

По итогам пяти месяцев текущего года в апарт-отелях Крыма и Краснодарского края было продано 1,3 тыс. лотов, что на 45% ниже значения пяти месяцев прошлого года. По словам аналитиков консалтинговой компании Macon, рост цен в сегменте приостановился на фоне возросшей конкуренции.

Как отмечает директор по исследованиям Macon Ольга Змиевская, зоной концентрации апарт-отелей на юге России является побережье Крыма и Краснодарского края. На первичном рынке этих регионов, по данным эксперта, насчитывается порядка 90 объектов с суммарным номерным фондом 44 тыс. апартаментов.

«Число проектов продолжает расти, сами проекты становятся все более крупными. Тем не менее рынок апарт-отелей сегодня вошел в стадию очень высокой конкуренции и, вероятно, замедлит свой рост. За последние два года в Крыму и Краснодарском крае вышло много проектов, появились крупные комплексы, сегмент активно развивается за пределами побережья. Выдерживать конкуренцию станет сложнее, мы уже видим уход части спроса на более дешевые рынки. Однако потенциал черноморского побережья пока еще высокий, поскольку есть потребность в новых качественных средствах отдыха»,— комментирует госпожа Змиевская.

По информации руководителя отдела продаж СК «Семья» Инны Грибановой, на сегодняшний день на черноморском побережье Краснодарского края строится более 700 новых проектов курортной недвижимости, в Крыму — около 800 новых проектов.

«Рынок сервисных апартаментов и гостиничных номеров не в кризисе, но на региональном уровне идет перераспределение спроса. Сочи теряет долю рынка: если в 2023 году на него приходилось около 2/3 продаж, то к концу 2025 года — лишь 17%. Спрос на себя забирают Крым, Алтай и Северный Кавказ»,— констатирует госпожа Грибанова.



ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

ЛИДЕРОМ ПРОДАЖ АПАРТАМЕНТОВ В КРЫМУ ЯВЛЯЕТСЯ ЯЛТА — 26% ВСЕХ ПРОДАННЫХ ЛОТОВ ЗА 2026 ГОД

ОБОСОБЛЕННЫЙ СЕГМЕНТ

Начальник управления маркетинга и рекламы девелоперской компании «РНКБ Развитие» Анастасия Журавлева рассказала Guide, что апартаменты и гостиницы юридически и экономически обособлены от классического жилья (квартир). По словам эксперта, главная причина выделения апартов и гостиничных номеров в отдельный сегмент — их юридический статус.

«Апартаменты и гостиницы относятся к нежилому фонду, и на них не распространяются нормы Жилищного кодекса (нет постоянной прописки, выше налоги и тарифы ЖКХ), на застройщиков не ложится бремя по обеспечению их социальной инфраструктурой (школы, детские сады). Кроме того, в отличие от жилых кварталов, они строятся, как правило, на первой-второй береговой линиях — в зонах, где строительство жилья запрещено Градостроительным кодексом. Они обладают развитой курортной экосистемой: собственными пляжами, спа-комплексами, бассейнами и ресторанами»,— говорит госпожа Журавлева.

По словам Инны Грибановой, для девелоперов апартаменты — это инструмент оптимизации затрат. Эксперт также утверждает, что данный формат позволяет строить объекты без дорогостоящих обязательств по возведению социальной инфраструктуры (школ, поликлиник), обязательных для жилых комплексов. А в условиях высокой ключевой ставки и снижения спроса на классическое жилье это, по словам госпожи Грибановой, становится критическим фактором выживания для строительного бизнеса.

«Значительная доля инвесторов в жилую недвижимость ушла с рынка после резкого скачка цен в 2020–2021 годах. А это практически 50% от общего объема. Сейчас эта аудитория клиентов активно смотрит в сторону рынка курортной недвижимости. Отели с профессиональным управлением привлекают частных инвесторов как альтернатива традиционной аренде квартир. Доходность здесь достигает 8–15% годовых против 3–4% у жилья в спальных районах, а управляющая компания берет на себя операционные задачи»,— рассказывает Инна Грибанова.

Она также отмечает, что в связи с геополитической ситуацией сегодня активно развивается внутренний туризм и есть острая нехватка качественного номерного фонда, особенно в горном кластере.

ДОРОЖАЮЩИЙ ПОЛУОСТРОВ

По данным Macon, средняя стоимость квадратного метра в апарт-отелях Сочи во втором квартале 2026 года составляла 864 тыс. руб., Анапы — 467 тыс. руб., ЮБК (Ялта, Алушта) — 415 тыс. руб., Евпатории — 336 тыс. руб.

Руководитель департамента консалтинга и инвестиций «БЕСТ-Новострой» Андрей Стряпухин рассказывает, что с точки зрения экспозиции в июне текущего года лидером в Крыму стала Евпатория, где доля экспонируемых лотов составила 40% от всех апартаментов в продаже. С точки зрения количества зарегистрированных договоров долевого участия и среднего темпа продаж лидером на полуострове является Ялта — 26% всех проданных апартаментов за 2026 год, а средний темп продаж составил 45 шт./мес.

По итогам июня 2026 года средневзвешенная цена квадратного метра на апартаменты в Крыму, по данным господина Стряпухина, составила 384,3 тыс. руб. (+5% год к году), в Севастополе — 347,7 тыс. руб. (+22% г/г). Общий итог по региону составил 381,6 тыс. руб. (+6% г/г).

ТОП-10 НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ АПАРТ-ПРОЕКТОВ КРЫМА В ЯНВАРЕ—МАЕ 2026 ГОДА

Проект	Адм. единица	Объем сделок янв.—май 2026, шт.	Доля в общем объеме сделок
Тамерун	Сакский	90	10%
Альморе	Симферопольский	82	10%
Усадьба Отрадное. Кедровый	Ялта	70	8%
Крымский квартал	Ялта	56	6%
Апарт-отель «Лайнер»	Алушта	52	6%
Сады Киммерии	Саки	50	6%
Ривьера Евпатории	Евпатория	43	5%
Темпо	Саки	37	4%
Птица	Саки	35	4%
Сантерра Резиденция	Судак	29	3%

По данным компании «БЕСТ-Новострой»

Максимальная средняя цена квадратного метра апартаментной недвижимости Крыма, по данным Андрея Стряпухина, зафиксирована в Судаке (524,5 тыс. руб.), что, по мнению эксперта, обусловлено небольшим объемом предложения, большинство из которого относится к объектам бизнес-класса. Также в топ-3 лидеров по Крыму вошли курортные зоны ЮБК (Ялта — 520,4 тыс. руб. и Алушта — 439,5 тыс. руб.).

«Проекты с апартаментами в основном предлагаются на побережье. В центральных районах Крыма они представлены только в Симферопольском районе и характеризуются самой низкой ценой за квадратный метр — 177,5 тыс. руб. За три года в четырех городских округах Крыма цена выросла в два раза. Это Алушта, Судак, Феодосия и Черноморское. Наибольший рост за год продемонстрировали Судак (+45% — с 362,8 до 524,5 тыс. руб.), Сакский (+25% — с 251,7 до 315,1 тыс. руб.), Ялта (+22% — с 428 до 520,4 тыс. руб.) и Севастополь (+22% — с 284,7 до 347,7 тыс. руб.)»,— рассказал господин Стряпухин.

ИНВЕСТОР ПОВЕРНУЛ НА КАВКАЗ

По словам Инны Грибановой, средняя стоимость апартаментной и гостиничной недвижимости по черноморскому побережью Краснодарского края варьируется в районе 570–600 тыс. руб. за кв. м. Эксперт подчеркивает, что ранее этот показатель был выше, но на рынок стали выходить более бюджетные проекты, кроме того, охлаждение спроса в Сочи спровоцировало снижение стоимости «квадрата» в сегменте на 20–30%.

Госпожа Грибанова считает, что топливный кризис, а также ситуация с атаками БПЛА негативно сказалась на турпотоке не только Крыма, но и курортов Краснодарского края, вследствие чего инвесторы начали разворачиваться в сторону более спокойных в этом плане регионов — Алтая и Северного Кавказа.

«Северный Кавказ — один из самых быстрорастущих рынков. В горнолыжных кластерах (Архыз, Домбай) доля отелей достигает 70% от общего объема строительства. Здесь спрос растет, а конкуренция пока слабая. Карачаево-Черкесия по итогам 2025 года стала абсолютным лидером по росту турпотока +119%. При этом номерной фонд в регионе сильно устаревший. Сейчас идет активное развитие курорта Архыз и возрождение легендарного Домбая»,— говорит эксперт.

Главное преимущество данных локаций, по словам Инны Грибановой,— низкий порог входа по сравнению с Сочи, стабильно растущий туристический поток, а также не перегретый предложением рынок. «Инвесторы переориентируются сюда ради сопоставимой доходности при значительно меньших вложениях»,— комментирует собеседница «G».

Госпожа Грибанова считает, что рынок апартаментной недвижимости сегодня переходит от «псевдожилья» к профессиональным гостиничным продуктам. «Успешными будут проекты с развитой инфраструктурой, сценариями досуга и сильным оператором. Инвесторы все чаще выбирают проекты с понятной и прозрачной моделью доходности, а также с наполнением, которое станет точкой притяжения для будущих гостей отеля»,— резюмирует Инна Грибанова. ■

«Наша цель — создавать объекты, которые становятся драйверами роста для регионов»

Гендиректор ГК «Самсон» Кристина Захарченко — о проектах холдинга от Калининграда до Сахалина



Командой инвестиционно-строительного холдинга «Самсон» за 11 лет построено свыше 400 тыс. кв. м недвижимости, включая жилые и коммерческие объекты, а также социальную и спортивную инфраструктуру. Три года назад группа компаний сосредоточилась на туристической недвижимости, определив ее как основной драйвер развития строительной экономики. Флагманский проект ГК «Самсон» — комплекс «Лунная поляна» на всесезонном горном курорте «Архыз» на Северном Кавказе, однако компания не останавливается на развитии только лишь региона Кавминвод, но и запускает проекты в туристическом сегменте в других субъектах федерации. В частности, на ПМЭФ-2026 руководством холдинга были заключены крупные инвестпроекты о реализации пятизвездочного гостиничного комплекса «Приморье» в Приморском крае, а также города-курорта «Белая дюна» в Калининградской области. Об этих и других проектах «Самсона», а также о том, почему именно туристическая недвижимость сегодня наиболее интересна с точки зрения инвестиций в экономику,— рассказывает генеральный директор ГК «Самсон» Кристина Захарченко.

— Расскажите, на каких форматах недвижимости специализируется инвестиционно-строительный холдинг «Самсон»? Почему вы выбрали именно эти сегменты рынка?

— Сегодня «Самсон» специализируется на комплексном развитии туристических территорий. Мы создаем не отдельные объекты, а полноценные курортные кластеры: гостиницы, рекреационные комплексы, коммерческую инфраструктуру, общественные пространства, спортивные и оздоровительные объекты.

При этом мы опираемся на серьезный строительный опыт: за годы работы командой строительного блока построено более 400 тыс. кв. м недвижимости, включая 32 многоквартирных жилых дома, а также объекты социальной, спортивной и коммерческой инфраструктуры. Этот опыт стал прочной основой для перехода к реализации крупных туристических проектов.

Три года назад мы осознанно сделали ставку на туристическую недвижимость. Внутренний туризм становится одним из ключевых драйверов экономики, а современные курорты — точками роста для целых регионов. Именно в этом направлении мы видим долгосрочный потенциал.

— ГК «Самсон» известна прежде всего по титульному проекту «Лунная поляна» в Архызе. Расскажите подробнее о конкурентных преимуществах проекта?

— «Лунная поляна» — это не просто гостиничный комплекс, а современный всесезонный курорт. Его ключевое преимущество в создании полноценной туристической экосистемы, где сочетаются средства размещения, развитая сервисная инфраструктура, оздоровительные и спортивные объекты и общественные пространства.

Одно из главных преимуществ — расположение комплекса. «Лунная поляна» находится в непосредственной близости от горнолыжной инфраструктуры, а часть объектов проектируется по принципу ski-in/ski-out[1], что соответствует лучшим мировым стандартам горных курортов. При этом мы изначально ориентируемся на круглогодичную востребованность комплекса: зимой — горнолыжный отдых, летом — экотуризм, семейный отдых, оздоровительные программы и событийный туризм. Такой подход позволяет снизить сезонность и повысить инвестиционную устойчивость проекта.

— В чем перспективы Архыза с точки зрения строительных инвестиций?

— «Архыз» сегодня — один из самых быстрорастущих горных курортов страны. Здесь активно развивается инфраструктура, растет туристический поток, а вместе с ним — спрос на качественную гостиничную недвижимость. Мы рассматриваем «Архыз» как территорию долгосрочного развития.

— Какие еще проекты ГК «Самсон» реализует в регионе Кавминвод? Инвестиции какого порядка в них направлены? Почему Кавминводы, а, допустим, не привычное для реализации рекреационных проектов черноморское побережье?



— Регион Кавказских Минеральных Вод обеспечивает стабильный круглогодичный туристический поток за счет санаторно-курортного, делового и горного туризма. Он обладает развитой транспортной инфраструктурой и служит основными воротами на курорты Северного Кавказа. При этом рынок здесь менее насыщен, чем на черноморском побережье. Мы уже прорабатываем два крупных проекта в регионе и готовы приступить к их реализации по мере создания понятных условий для инвесторов — появления особой экономической зоны и подведения инженерных сетей.

— На Петербургском международном экономическом форуме были подписаны инвестсоглашения о реализации группой компаний «Самсон» курортных проектов в Приморье и Калининградской области. Почему вами были выбраны именно эти регионы? На что вы вообще ориентируетесь при выборе площадок?

— При выборе площадок для инвестиций мы оцениваем не только туристический потенциал территории, но и долгосрочные перспективы ее развития, уровень инфраструктуры и готовность региона к реализации крупных проектов. Для нас важно работать в регионах, развитию которых особое внимание уделяет президент России. Это позволяет синхронизировать наши инвестиционные планы с долгосрочной государственной стратегией и создавать проекты, которые способствуют комплексному развитию туристических территорий. И Приморский край, и Калининградская область в полной мере соответствуют этим критериям.

Сегодня проекты «Самсона» простираются от Калининграда до Сахалина, совокупный объем инвестиций — более 130 млрд руб.

— Что именно будет реализовано в рамках проекта «Приморье»? Рассматриваете ли вы Дальний Восток с точки зрения других проектов?

— В «Приморье» мы планируем построить гостиничный комплекс уровня «пять звезд» с интеграцией в инфраструктуру игорной зоны. Наша задача — создать современный всесезонный курорт, где сочетаются отдых, развлечения и качественный гостиничный сервис.

Дальний Восток для нас — одно из ключевых направлений развития. Помимо «Приморья» мы реализуем проект круглогодичного курорта «Долина Айна» на Сахалине с номерным фондом 2,6 тыс. номеров. В этом году мы уже начали строительство горнолыжной инфраструктуры — канатной дороги на склоне горы Красная, а в следующем году приступим к строительству гостиниц.



— Что будет представлять собой интегрированный курорт «Белая дюна» в Калининградской области? Какие инвестиции в него планируется вложить?

— Город-курорт «Белая дюна» — один из крупнейших туристических проектов страны, который реализуется в рамках федеральной программы «Пять морей и озеро Байкал». Мы инвестируем в проект не менее 40 млрд руб. Планируем строительство гостиниц, апартотелей, общественно-делового центра и социальной инфраструктуры общей емкостью более 3,2 тыс. номеров.

Хочу подчеркнуть, что мы понимаем особенности самого западного региона страны, поэтому намерены развивать проект с уважением к природному и культурно-историческому наследию балтийского побережья. Архитектурные решения будут максимально интегрированы в существующий ландшафт, чтобы сохранить уникальный облик Янтарного края и создать комфортную среду для жителей и туристов.

— Расскажите о дальнейших планах холдинга. Какие еще регионы вы готовы освоить? Какие еще сегменты недвижимости вы считаете перспективными для инвестиций?

— Для нас остается главным приоритетом гостиничная и курортная недвижимость, проекты комплексного развития территорий. Мы последовательно расширяем географию присутствия, выбирая регионы с высоким туристическим потенциалом и возможностью создания круглогодичных курортов. До конца года мы намерены зайти еще в один очень перспективный регион, это будет, вероятно, самый крупный проект холдинга.

Наша цель — создавать объекты, которые становятся точками роста для регионов и сохраняют свою инвестиционную привлекательность на долгие годы. Если сформулировать нашу стратегию одной фразой, то она очень проста — строить любовь к курортам России. Мы хотим создавать места, куда люди будут возвращаться снова и снова, а регионы — получать новые возможности для устойчивого развития.

---

[1] ski-in/ski-out — заезд на лыжах/выезд с трассы

Реклама. ООО «СЗ Лунная поляна 2». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф»



ПОЯВЛЕНИЕ СЕГМЕНТА АПАРТ-ОТЕЛЕЙ СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ ВВИДУ ВЫСОКОЙ ДОЛИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА НА ПОБЕРЕЖЬЕ

ФОТО: ЕКАТЕРИНА ЭЙСЛЬ

ЗАСТРОЙЩИКИ УХОДЯТ В АПАРТ-ОТЕЛИ

КРУПНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ПОМИМО РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛЫХ «КВАДРАТОВ», АКТИВНО ПРОБУЮТ СЕБЯ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С ВЫСОКИМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ СПРОСОМ НА КУРОРТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. НА ПОБЕРЕЖЬЕ И В ГОРАХ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТРОЯТ НЕ ОТДЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ, А ЦЕЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ С РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Из 88 кубанских девелоперов апарт-отели строит 21. Они реализуют 29 проектов с общим номерным фондом 20 тыс. ед. Об этом Guide рассказали в консалтинговой компании Macon. По данным аналитиков, среди крупных застройщиков, которые строят курортную недвижимость,— ФД «Неометрия», ГК «Семья», Parade Development (входит в AVA Group), ССК и ГК «Метрикс Development».

По данным Macon, наиболее масштабные проекты кубанских девелоперов в индустрии гостеприимства — «Мореград» (ССК) в Анапе на 2,5 тыс. номеров и Marine Garden Sochi Hotels & Resorts 4* (ИСК «Евростроя») в Сочи на 2,4 тыс. номеров.

Ключевым проектом «Неометрии» в сфере гостеприимства является гостиничный всесезонный комплекс Greenmont в Сочи. Это 1,7 тыс. номеров с инфраструктурой, включающей рестораны, SPA-комплекс, спортивные и семейные пространства.

«"Неометрия" уже 16 лет работает в сегменте курортной недвижимости, поэтому появление в портфеле компании премиального гостиничного комплекса было логичным шагом. Первый пятизвездочный отель мы запустили в Сочи, уже тогда понимая перспективы развития этого направления. В 2026 году город получил статус курорта федерального значения, что дополнительно усилило спрос на гостиничные объекты с развитой инфраструктурой, включая медицинско-оздоровительную базу и SPA»,— рассказывает коммерческий директор девелоперской компании «Неометрия» Ленария Хасиятуллина.

Первым масштабным проектом ГК «Метрикс Development» в индустрии гостеприимства стал пятизвездочный курортный комплекс Alean Select Agoy в Туапсинском районе. Площадь территории — 5 га. Инфраструктура включает пляж, медицинский и SPA-центры, бассейны, рестораны, панорамные руфтоп-пространства, панорамные лифты к морю и прогулочные зоны.

«Мы рассматриваем гостиничную недвижимость как закономерный этап развития девелоперского бизнеса. По мере роста компании появляется желание и возможность создавать более сложные проекты»,— говорит коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова.

ШЕСТОЙ ГОД НА ПОБЕРЕЖЬЕ

По словам директора по исследованиям Macon Ольги Змиевской, первые проекты по созданию апарт-отелей кубанские девелоперы начали реализовывать в 2020 году, однако пик активности пришелся на 2023–2025 годы. Появление этого сегмента стало возможным ввиду высокой доли инвестиционного спроса на побережье. А с ростом цен, отмечает эксперт, покупателей с целью постоянного проживания почти не осталось.

«Данный формат более дорогой для инвесторов на входе по сравнению с квартирой для отдыха у моря, однако у него есть очевидные преимущества. Управление осуществляется профессиональным гостиничным оператором, который берет на себя все вопросы эксплуатации номера. Он же отвечает за загрузку объекта и качество сервиса, обеспечивая собственникам стабильный доход»,— отмечает Ленария Хасиятуллина.

Ольга Змиевская добавляет, что развитие сегмента апарт-отелей в портфеле кубанских девелоперов стало во многом и вынужденным, так как земли под жилищное строительство в Краснодарском крае осталось очень мало, а самые интересные участки имеют разрешение под гостиничную недвижимость.

«Отсюда же и тренд на реновацию старых гостиниц и здравниц, которые занимают наиболее выгодные локации. По нашим данным, порядка 20% апарт-отелей на побережье являются объектами реновации. В свою очередь, классические гостиницы — сложный сегмент, требующий огромных инвестиций и профессионального управления. К тому же сроки окупаемости таких проектов длинные. Поэтому модель апарт-отелей, предполагающая строительство с привлечением средств дольщиков с последующей передачей гостиничному оператору, пришлась очень кстати»,— поясняет собеседница «G».

По словам Юлии Сидоровой, гостиничная недвижимость работает по иной экономической модели, чем классические жилые проекты. Такие проекты требуют более длительного инвестиционного цикла, значительных вложений в инфраструктуру и детальной проработки концепции. При этом они формируют дополнительную стоимость за счет сильного бренда,



ФОТО: СЕРГЕЙ ВОРОНИН

ПОСКОЛЬКУ ЗЕМЛИ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ОТЕЛЕЙ НА ПОБЕРЕЖЬЕ ОСТАЛОСЬ МАЛО, ВОЗНИК ТРЕНД НА РЕНОВАЦИЮ СТАРЫХ ГОСТИНИЦ И ЗДРАВНИЦ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ ЛОКАЦИИ

профессионального управления, устойчивого спроса и последующей капитализации актива. «Для девелопера гостиничный сегмент становится важным инструментом диверсификации бизнеса, расширяет продуктовую линейку и открывает дополнительные источники дохода»,— рассказывает эксперт.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ВВОДА

По словам Ольги Змиевской, как правило, кубанские застройщики при реализации апарт-объектов привлекают профильных операторов: такой подход действует в 76% объектов. Остальные планируют обходиться управляющей компанией. Двое девелоперов планируют создать собственные управляющие компании, аналоги операторов, для своих объектов: «ССК» для управления комплексами «Корсаков» и «Мореград», а также ГК «Каскад» — для комплекса «Морелло».

«Рынок пока еще формируется, а взаимоотношения девелоперов и операторов находятся в стадии становления. Сданных проектов пока сравнительно мало, а значит, и подводных камней может быть множество. На практике мы часто наблюдаем смену оператора на этапе строительства либо и вовсе полный отказ от его привлечения в пользу создания собственной управляющей компании»,— рассказывает госпожа Змиевская.

Она уточняет: профессиональные операторы устанавливают требования к будущим проектам с тем, чтобы они соответствовали их стандартам гостеприимства. Это, в свою очередь, накладывает дополнительные издержки на девелопера. «Но в то же время имя оператора в названии апарт-отеля повышает привлекательность для инвестора»,— отмечает эксперт Macon.

Ленария Хасиятуллина рассказывает, что при создании Greenmont руководство девелопера понимало, что роль гостиничного оператора не менее важна, чем роль девелопера. Именно профессиональное управление, по словам собеседницы «G», обеспечивает уровень сервиса, репутацию отеля и стабильную загрузку. «Для инвестора это ключевой фактор, поскольку он определяет доходность актива. Премиальный отель начинается не с отделки или инфраструктуры, а с команды, которая формирует гостевой опыт: встречает гостей, обеспечивает сервис, чистоту и комфорт, помогает в организации отдыха. Именно эти специалисты создают эмоциональную ценность, благодаря которой гости возвращаются»,— говорит госпожа Хасиятуллина.

Юрий Неманежин подчеркивает, что сотрудничество с гостиничным оператором позволяет девелоперу использовать готовую, проверенную профессиональную экспертизу для обеспечения высокой загрузки, доходности и безупречного качества обслуживания.

«Правильно спроектированный и грамотно управляемый отель способен кратно повысить прибыльность проекта. Работа управляющей компании на стадии застройки позволяет заложить операционную эффективность и устойчивую экономику на долгие годы»,— утверждает генеральный директор сети отелей Lavicon Светлана Лютая.

Она поясняет, что с точки зрения экономики правильно сконструированный и управляемый отель дает бизнесу то, что редко встречается в девелопменте жилья,— устойчивый операционный поток.

«Да, инвестиционный цикл длиннее, но при грамотной модельной работе мы получаем предсказуемую загрузку, возможность гибко управлять тарифами и портфелем дополнительных услуг, а значит — маржинальностью. Маржинальность здесь формируется не только на проживании. Важную роль играют гастрономия, мероприятия, MICE-направление, SPA и wellness, семейные и спортивные активности. Когда отель изначально спроектирован под эффективную работу всех этих направлений, мы снижаем долю "мертвых" площадей и повышаем отдачу с каждого метра»,— рассказывает эксперт.

Юлия Сидорова партнерство девелопера с профессиональным гостиничным оператором считает наиболее эффективной моделью. «Девелопер отвечает за создание современного объекта недвижимости, а оператор — за управление гостиницей, стандарты сервиса, маркетинг, загрузку и финансовую эффективность. Такое распределение компетенций повышает качество продукта, эффективность управления и снижает операционные риски»,— констатирует эксперт.

По словам коммерческого директора ГК «Метрикс Development», создание собственной управляющей компании становится следующим этапом развития бизнеса, когда сформирован достаточный гостиничный портфель и накоплена профильная экспертиза.

«НАМ ВАЖНЫ ЛОКАЦИИ»

По данным Macon, наиболее активно застройщики выходят на побережье Черного моря в Краснодарском крае. «Сначала это был Сочи, затем Анапа, и совсем недавно — Туапсе. Также прослеживается интерес к зонам горнолыжных курортов: Домбаю и Красной Поляне. А вот в Крыму кубанские компании апарт-отели пока не строят»,— говорит Ольга Змиевская.

По словам Юлии Сидоровой, внутренний туризм продолжает активно расти, при этом качественный номерной фонд остается дефицитным. Она отмечает, что дополнительный импульс развитию дают масштабные государственные инвестиции в транспортную и туристическую инфраструктуру черноморских курортов. «Новые дороги, благоустройство территорий и развитие инженерной инфраструктуры повышают привлекательность целого ряда локаций»,— рассказывает госпожа Сидорова.

Она отмечает, что при выборе площадки для реализации проекта определяющими становятся транспортная доступность, потенциал развития территории, качество окружающей среды, инженерная обеспеченность и возможность создать полноценную курортную экосистему с разнообразными сценариями отдыха.

«С точки зрения управляющей компании нам важны локации, где можно выстроить круглогодичный интерес гостя без резких провалов сезонности. Поэтому мы сознательно развиваем и побережье, и горный кластер: море дает сильный летний и межсезонный спрос, горы — мощный зимний сезон и все более активное лето. В связке "горный кластер + побережье" мы получаем устойчивый годовой цикл. На примере проектов в Красной Поляне в горах хорошо видно, как работает эта концепция: гость выбирает формат отдыха в зависимости от времени года, а мы как управляющая компания удерживаем загрузку без драматичных провалов. Перспективность локации мы оцениваем по узнаваемости курорта, транспортной доступности и потенциалу создать цельный продукт: море или горы плюс инфраструктура, плюс сервис, плюс эмоции»,— поясняет Светлана Лютая.

Сочи привлекает туристов круглый год, и этот фактор уже давно формирует ликвидность местной недвижимости, говорит Ленария Хасиятуллина. «В последние годы активно развивающийся сегмент гостиничной недвижимости также все чаще рассматривается инвесторами как инструмент пассивного дохода. Около 90% покупателей таких объектов — жители других регионов, ориентированные на инвестиционные активы с доходностью»,— отмечает коммерческий директор «Неометрии».

Она поясняет, что в городе-курорте сформировался дефицит премиальной курортной недвижимости. По итогам 2025 года спрос в этом сегменте вырос на 15%, и тенденция сохраняется в 2026 году. В условиях ограниченного предложения и высокой стоимости земли проекты должны быть максимально эффективными с точки зрения доходности.



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОЛЯКОВ

ОПЕРАТОР АПАРТ-ОТЕЛЯ ОТВЕЧАЕТ ЗА УПРАВЛЕНИЕ ГОСТИНИЦЕЙ, СТАНДАРТЫ СЕРВИСА, МАРКЕТИНГ, ЗАГРУЗКУ И ФИНАНСОВУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

«Сегодня рынок недвижимости Сочи трансформируется. Количество новых проектов в категории комфорт снижается. В рамках действующей градостроительной политики приоритет смещается от жилых комплексов в сторону проектов санаторно-курортного формата и гостинично-апартаментного бизнеса. Предложение постепенно концентрируется в сегменте более дорогих и высокомаржинальных проектов»,— рассказывает Ленария Хасиятуллина.

С экспертом соглашается Юрий Неманежин. «Мы видим Сочи не просто как курорт, а как формирующийся премиальный кластер, который в ближайшие пять лет должен стать российским аналогом Дубая. Кроме того, для нас это выход в свободную нишу. Анализ рынка показал, что в Сочи существует острейший дефицит премиальных курортных отелей уровня "5 звезд upper upscale"», — говорит эксперт.

КОНКУРЕНЦИЯ ОБОСТРЯЕТСЯ

Аналитики Macon в 2026 году фиксируют падение спроса на апарт-отели в среднем на 45%. «Это очень существенное снижение, особенно на фоне того, что рынок продолжает расти и пополняться предложением, в том числе крупными проектами. Сложная политическая и экономическая обстановка негативно сказывается на рынке всей недвижимости юга»,— констатирует Ольга Змиевская.

По словам эксперта, непосредственно в сегменте апарт-отелей ситуацию усугубляет рост конкуренции со стороны других курортных зон России. Так, новые проекты появляются на Северном Кавказе, в Калининградской области, Дагестане, на Урале. «Они перетягивают на себя инвесторов за счет эффекта новизны, дефицита качественных гостиниц, более низких бюджетов. Конечно, черноморское побережье теряет от этого часть спроса, но при этом его высокий потенциал сохраняется ввиду того, что именно морской отдых является наиболее популярным и востребованным»,— отмечает госпожа Змиевская.

Ленария Хасиятуллина отмечает востребованность качественных гостиничных проектов высокого класса. При этом она говорит, что новые экономические реалии влияют на поведение покупателей. Инвесторы стали более внимательны к структуре расходов. В условиях конкуренции за внимание клиента на первый план выходят финансовые инструменты, предлагаемые девелопером, например новый для гостиничного сегмента инструмент — лизинг.

«Его ключевое преимущество заключается в налоговой эффективности: лизинговые платежи учитываются в расходах, НДС принимается к вычету, а налогооблагаемая база по налогу на прибыль снижается. Это позволяет частично компенсировать финансовую нагрузку в рамках действующего законодательства и делает модель владения более предсказуемой»,— поясняет коммерческий директор «Неометрии».

Как рассказала Юлия Сидорова, главная особенность гостиничного проекта заключается в том, что девелоперу необходимо одновременно создавать объект недвижимости и модель его дальнейшей эксплуатации. Уже на этапе проектирования учитываются требования оператора, сервисные процессы, инженерные решения и будущая экономика объекта.

«Экономическая ситуация влияет прежде всего на финансовую модель проекта. Высокая стоимость проектного финансирования, рост себестоимости строительства и оборудования требуют более тщательной проработки концепции и инвестиционной модели. Как правило, качественные проекты сохраняют заявленные сроки реализации, однако девелоперы стали значительно внимательнее подходить к этапности, составу инфраструктуры и выбору оператора. Основными сдерживающими факторами остаются высокая капиталоемкость проектов, длительный инвестиционный цикл и дефицит профессиональных гостиничных операторов и специалистов с соответствующей экспертизой»,— резюмирует эксперт. ■



Жилой комплекс «Лестория», «Неометрия»

Рынок недвижимости Сочи: перезагрузка

По данным Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС), за год объем текущего возведения многоквартирного жилья в Сочи сократился на 37%. При этом аналитики отмечают рост числа проектов и количества сделок в сегменте премиальной гостиничной недвижимости — в первом полугодии спрос вырос на 24% по сравнению со второй половиной прошлого года. Разнонаправленный тренд говорит об изменении структуры предложения, а не о падении интереса к курортным активам. И это связано прежде всего с тем, что город обозначил приоритет развития проектов санаторно-курортного назначения, сервисных резиденций и жилых комплексов с развитой собственной инфраструктурой. Неудивительно, что участники рынка отмечают растущий интерес инвесторов к объектам высокого класса с профессиональным управлением, которые рассматриваются как инструмент получения стабильного пассивного дохода.

Курорт выходит на новый уровень

По мнению экспертов, рынок недвижимости Сочи переходит к новой модели развития.

Если несколько лет назад многие приобретали квартиру по принципу «главное — у моря», то сейчас решение принимают гораздо рациональнее, отмечает эксперт по недвижимости Сочи Кирилл Флутков. «Покупатель выбирает объект под конкретную задачу: для собственного отдыха, сохранения капитала или получения дохода от аренды»,— говорит эксперт. В результате, с одной стороны, растут запросы к качеству продукта, с другой — фокус внимания смещается в сегмент проектов с профессиональным управлением. Одновременно сокращается объем строительства в сегменте недорогого точечного строительства, поскольку этот формат уже не удовлетворяет запросу современного покупателя объектов недвижимости в этом регионе.

По словам эксперта по инвестициям в недвижимость Евгения Ткачева, реализация санаторно-курортного потенциала на сегодняшний день — главный тренд на юге и логичный путь развития курортных территорий, который будет укрепляться на протяжении 10–15 ближайших лет параллельно с трансформацией и повышением качества девелоперского продукта. С точки зрения инвестиционной привлекательности Сочи только выиграет: акцент на сегменте премиальной недвижимости может сформировать фактически безальтернативное предложение на рынке: соседние курорты пока не располагают проектами сопоставимого уровня в сочетании с развитой городской инфраструктурой, считает господин Ткачев.

Спрос рождает предложение

Сегодня значительную часть сделок в Сочи заключают клиенты из других регионов страны, отмечает Кирилл Флутков. Многие рассматривают недвижимость как долгосрочный актив, поэтому гораздо внимательнее оценивают качество проекта, уровень сервиса, перспективы роста стоимости и будущий спрос со стороны туристов. По этой причине апартаменты и квартиры под сдачу постепенно уступают место специализированным курортным продуктам.

Это мнение разделяет Ленария Хасиятуллина, коммерческий директор девелоперской компании НЕОМЕТРИЯ. По словам эксперта, курорт активно развивает премиальные форматы в гостиничном сегменте. «Сегодня инвесторы ориентируются на проекты высокого класса с профессиональным гостиничным оператором и развитой инфраструктурой, рассматривая такую недвижимость как инструмент получения стабильного пассивного дохода»,— говорит госпожа Хасиятуллина.

По словам девелоперов, изменение структуры спроса стимулирует рынок к реализации комплексных проектов нового формата курортной недвижимости — таких как комплекс Greenmont, расположенный в Адлерском районе Сочи. Проект площадью 4,5 га интегрирован в природный ландшафт и ориентирован на создание полноценной среды для проживания и отдыха.

В основе архитектурной концепции комплекса — лаконичные формы, натуральные материалы и панорамное остекление, а благоустройство территории дополняет единый подход к организации пространства.

Инфраструктура Greenmont включает пять ресторанов, spa-центр с термальной зоной и медицинским направлением, фитнес- и детский клубы, круглогодичные подогреваемые бассейны общей площадью более 700 кв. м, спортивные пространства, бары и кинотеатр под открытым небом.

По словам Ленарии Хасиятуллиной, развитая внутренняя инфраструктура позволяет гостям получать полноценный курортный сервис на территории комплекса, а для инвестора означает более стабильную загрузку и прогнозируемую доходность.

Сервис: игра на повышение

Аналитики отмечают, что в 2026 году доходность курортной недвижимости все в большей степени зависит не только от локации, но и от качества управления объектом. Так, по словам представителей отрасли, средняя загрузка гостиниц к началу июля 2026 года составила 65–70%, в то же время в проектах под управлением профессиональных операторов этот показатель достигает 87%. Это объясняет растущий интерес инвесторов к отельным активам с управляющей компанией, позволяющим получать доход без активного участия в операционной деятельности.

В этом случае инвестор получает готовую систему управления, профессиональное продвижение, стандарты обслуживания и более прогнозируемую загрузку, отмечает Кирилл Флутков. Владельцу не приходится самостоятельно искать арендаторов и заниматься ежедневным управлением объектом. «Для многих покупателей именно такая модель выглядит более удобной и понятной, особенно когда недвижимость приобретается как инвестиционный актив»,— подчеркивает эксперт.

По словам Ленарии Хасиятуллиной, такая модель позволяет собственнику получать доход от эксплуатации номера, сохраняя возможность использовать его для личного проживания до 45 дней в году.

В проекте Greenmont функции гостиничного оператора выполняет UPRO GROUP с одиннадцатилетним опытом управления различными форматами недвижимости, включая пятизвездочные курортные комплексы.

Таким образом, собственник инвестирует в ликвидный актив, а операционное управление — от динамического ценообразования и продаж до работы с персоналом — берет на себя оператор. Цифровые инструменты позволяют автоматизировать ключевые процессы, увеличивать долю прямых бронирований, снижать влияние сезонности и кадровых



Гостиничный комплекс Greenmont, «Неометрия»

рисков. В результате повышается эффективность эксплуатации объекта и формируется стабильный источник дохода без вовлечения собственника в операционные процессы.

Инфраструктура как актив

Жилые комплексы нового поколения также отвечают запросу на качественную городскую среду. Крупные инвестиции в этом сегменте сегодня направляются в реализацию масштабных комплексных проектов, которые создают полноценную среду для комфортной жизни и отдыха, говорит Кирилл Флутков. «Такой курс постепенно меняет структуру предложения. На рынке появляется больше объектов с собственной инфраструктурой, сервисом и понятной концепцией эксплуатации, поскольку именно такие форматы лучше соответствуют современной модели курорта»,— говорит эксперт.

Если раньше основными факторами выбора оставались локация и стоимость, то сегодня все большее значение приобретает качество продукта в целом, отмечает коммерческий директор девелоперской компании НЕОМЕТРИЯ Ленария Хасиятуллина. «Покупатели обращают внимание на архитектурную концепцию, организацию среды, благоустройство общественных пространств, набор инфраструктуры и сервисов — эти параметры становятся обязательной частью предложения»,— констатирует эксперт. Такой подход уже применяется в новых проектах комплексного развития территорий (КРТ).

Показательный пример — жилой комплекс «Флора», реализованный федеральным девелопером НЕОМЕТРИЯ (ключевой актив Alias Group). Проект, состоящий из семи современных двенадцатиэтажных домов, находится в Кудепсте — одном из самых зеленых районов Сочи.

В рамках КРТ НЕОМЕТРИЯ построила крупнейший на юге России детский сад «Самшит» на 550 мест, капитальный мост через реку Кудепста и благоустроенную набережную.

Территория комплекса сформирована как полноценная среда для жизни: предусмотрены прогулочные аллеи, зоны отдыха с озеленением, лаунж-пространства, детские игровые площадки и спортивная инфраструктура. На первых этажах комплекса работают магазины, кафе, салон красоты и аптека. Для автовладельцев предусмотрен подземный паркинг на 320 машино-мест.

Место под солнцем

По словам Ленарии Хасиятуллиной, сегодня спрос на жилую недвижимость в Сочи все чаще формируют покупатели, рассматривающие курорт как место для сезонного и постоянного проживания. Это повышает интерес к «семейным» проектам. Например, жилой комплекс бизнес-класса «Лестория» в Кудепсте по итогам второго квартала этого года занял первое место по числу сделок на первичном рынке Сочи.

Проект реализуется в рамках КРТ по соседству с «Флорой» на территории 4,8 га. Кроме жилых корпусов, здесь создается комплексная инфраструктура: прогулочная набережная вдоль реки Кудепста, общественные пространства, два подогреваемых бассейна, SPA-зона, двухуровневый детский центр и подземный паркинг. В шаговой доступности — детский сад «Самшит», в перспективе — строительство школы на 2 тыс. мест. Для удобства владельцев предусмотрены круглосуточный консьерж-сервис и услуги доверительного управления.

Развитие жилых проектов с автономной инфраструктурой, реализуемых по модели КРТ, для курортных территорий — один из самых выигрышных вариантов, считает Евгений Ткачев. Учитывая, что в Сочи наблюдается дефицит земельного банка для дальнейшего роста данного сегмента, можно сделать вывод, что текущие проекты, обладающие автономной инфраструктурой, будут оставаться на рынке одними из самых ликвидных, отмечает эксперт.

Окно возможностей

Текущую паузу на рынке Сочи эксперты связывают с его переходом к новому этапу развития, который открывает дополнительные возможности для всех участников.

«Сегодня у нас появилась возможность переосмыслить наши проекты с учетом долгосрочных трендов развития города, заложить "на перспективу" ту инфраструктуру, которая будет отвечать ожиданиям покупателей, и адаптировать продукт к изменившемуся спросу»,— отмечает Ленария Хасиятуллина.

Охлаждение спроса на руку инвестору: застройщики предлагают более гибкие условия продаж, а стабилизация цен позволяет принимать взвешенные инвестиционные решения, говорит Евгений Ткачев. «Сейчас именно то время, когда стоит совершать сделку, проведя предварительный анализ»,— считает эксперт.

Кирилл Флутков разделяет это мнение. «При этом решающую роль играет качество самого проекта. Локация, развитая инфраструктура, профессиональное управление и востребованность у туристов уже сегодня определяют ликвидность объекта, а после восстановления рыночной активности именно такие проекты, как правило, быстрее растут в цене и привлекают устойчивый спрос»,— резюмирует эксперт.



Гостиничный комплекс Greenmont, «Неометрия»

Реклама. Застройщики:
ЖК «Флора» — ООО СЗ «РАФСТРОЙ»
ГК Greenmont — ООО СЗ «Зелёная горка»
ЖК «Лестория» — ООО СЗ «РОДИНА»

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф

РЕГИОН ОТПРАВИЛСЯ НА ПЕРЕПРОШИВКУ

Как бережливые технологии принесли экономике Кубани миллиарды рублей

Краснодарский край демонстрирует впечатляющие результаты внедрения федерального проекта «Производительность труда». Накопленный экономический эффект для региона уже превысил 173 млрд руб., а налоговые поступления в бюджет выросли почти на 50 млрд. О том, как системная работа по оптимизации процессов помогает и бизнесу, и госучреждениям, и бюджету,— в этом материале.

Край набрал разбег

Накопленный с 2018 года экономический эффект от реализации федерального проекта «Производительность труда» в Краснодарском крае достиг 172,8 млрд руб. При этом накопленный прирост налоговых поступлений в бюджет Кубани составил 48,5 млрд руб. (только по итогам 2025 года — порядка 14 млрд руб.). Эти данные опубликовало минэкономики региона.

> *Федеральный проект «Производительность труда» реализуется в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика». Он был разработан как инструмент господдержки предпринимательства, позволяющий наращивать объемы производства, формировать культуру постоянных улучшений, внедрять бережливые технологии в работу персонала и снижать операционные расходы предприятий. Внедрять современные инструменты повышения эффективности им помогают эксперты Регионального и Федерального центров компетенций (РЦК и ФЦК). Их эксперты передают бизнесу опыт внедрения эффективных решений. Сегодня участниками проекта являются почти 430 средних и крупных кубанских предприятий, работающих в сферах обрабатывающего производства, сельского хозяйства, строительства, транспорта и торговли, и почти 160 организаций социальной сферы.*

По данным минэкономики края, в результате внедрения принципов бережливого производства и оптимизации процессов им удалось снизить потери и повысить свои производственные показатели. Так, среднее время протекания процессов на предприятиях-участниках сократилось на 28%. На отдельных производствах объем запасов в потоках удалось снизить до 50%, что положительно сказалось на оборачиваемости активов. Средний рост выработки составил 35 процентов.

Инструменты повышения производительности труда внедряются и в социальную сферу. Для этого в крае созданы пять отраслевых центров компетенций. В этом году эксперты помогают реализовывать проекты и тиражировать лучшие практики в 134 больницах и поликлиниках края, в 15 учреждениях культуры, в семи образовательных организациях и трех организациях спорта. Таким образом, за 2026 год не менее 160 социальных учреждений оптимизируют рабочие процессы, чтобы повысить доступность и качество услуг без увеличения нагрузки на персонал.

Все дело — в бульбочках

Производитель природной питьевой воды и безалкогольных газированных напитков «Кавказский Бювет» из Кропоткина, вступивший в нацпроект, после внедрения бережливых технологий увеличил выработку продукции и получил экономический эффект в объеме почти в 24 млн руб.



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Все 44 муниципалитета Кубани участвуют в федеральном проекте внедрения методов бережливого производства, при этом 23 из них уже выполнили план по вовлечению в него предприятий

Внедрение бережливых технологий на предприятии начали в августе минувшего года. В качестве пилотного потока выбрали линию розлива питьевой воды в полуторалитровые ПЭТ-бутылки. Рабочая группа предприятия под руководством эксперта РЦК провела анализ и выявила несколько точек для роста. Благодаря комплексу мероприятий время протекания процесса удалось сократить на 15%, а эффективность оборудования — повысить на 34%.

> **К 2030 году число участников проекта на Кубани планируется увеличить почти до 597 организаций реального сектора экономики и 4,8 тыс. учреждений социальной сферы**

Эксперты помогли команде завода внедрить систему автономного обслуживания оборудования, стандартизировать операционные процедуры на каждом рабочем месте. Также удалось добиться сокращения времени простоя оборудования.

«Опираясь на тот фундамент, который был заложен на первом этапе участия в федеральном проекте, мы планируем продолжать системно повышать производительность труда на предприятии. В ближайшее время наш коллектив приступает к тиражированию полученного опыта на другие области производства нашего завода. В фокусе внимания будет оптимизация процессов водоподготовки, а также ускорение розлива продукции в ПЭТ-бутылку объемом 5 литров»,— говорят в компании.

А поезд тихо ехал на Тимаху

Компания «Кубань Экспресс-Пригород», которая ежедневно перевозит по железной дороге сотни жителей и гостей края, выбрала для оптимизации процесс обслуживания пассажиров. Совместно с экспертами РЦК ей предстоит выявить «узкие» места в нем и устранить их.

На первом этапе команда «Кубань Экспресс-Пригород» вместе с экспертами начала выявлять, где конкретно теряются время и деньги. Они анализировали процесс на реальном рейсе Тимашевск — Краснодар: зафиксировали операции на платформе, в вагоне и при выходе пассажиров, провели хронометраж, распределили зоны ответственности. Следующий этап — анализ собранных данных, выявление потерь и разработка плана мероприятий. Далее компания планирует масштабировать лучшие практики на все маршруты, обучить им персонал и сделать постоянные улучшения частью корпоративной культуры.

Отдых начинается с уборки

Бережливый менеджмент в туризме уже стал для предприятий отрасли гостеприимства Кубани неотъемлемой частью сервиса, ведь чем быстрее будет приведен номер в порядок после выезда гостя, тем раньше в него заселится новый клиент. Уже 41 компания в регионе применяет эти технологии. В среднем время протекания процессов в организациях сферы гостеприимства сокращается на 28%, а выработка увеличивается до 35%. Это напрямую сокращает затратную часть, улучшает сервис и повышает лояльность гостей.

Теперь внедрять бережливые технологии и улучшать рабочие процессы будет и отель «Мореми» в анапском курортном поселке Сукко. В первую очередь эксперты займутся оптимизацией обслуживания номерного фонда. Данный процесс занимает 60% доли в выручке гостиницы. Рабочая группа уже приступила к освоению обучающей программы. В настоящее время в отеле проводится хронометраж процесса выездной уборки.

Оптимизировать камамбер

Участником федерального проекта стала компания «Ренард» из хутора Коржи Ленинградского района, которая занимается производством сыра и сырных продуктов. На предприятии решили внедрять методы бережливого производства в процесс производства сыра с белой плесенью «Камамбер мини». Сегодня этот продукт формирует 38,7% выручки компании, поэтому повышение эффективности его производства способно оказать заметное влияние на экономические результаты предприятия.

Границы проекта охватывают весь производственный цикл: от приемки сырого молока до передачи готовой продукции на склад. Участники рабочей группы сконцентрировали внимание на трех показателях: выработке, объеме запасов в потоке и времени протекания процесса. Следующим этапом станет детальное картирование потока создания ценности. Специалисты проанализируют движение продукции на всех стадиях производства.

Допрыгались до стандартов

Краснодарский край одним из первых начал применять подходы бережливого производства в социальной сфере. В основном здесь применяются те технологии, которые доказали свою эффективность в реальном секторе экономики. Благодаря участию в проекте бюджетные учреждения избавляются от лишних административных процедур и направляют больше ресурсов на основную деятельность.

Одна из медорганизаций, участвующих в федеральном проекте,— армавирская поликлиника №2. Здесь сфокусировались на помощи пациентам, проходящим медицинскую реабилитацию. Это люди, которые восстанавливаются после травм и нуждаются в четко выстроенном маршруте. Весь процесс — от ожидания до получения помощи и выписки — сократился с пяти месяцев до полутора. В результате теперь больше пациентов могут получить квалифицированную и технологичную помощь. При этом экономический эффект от внедрения всех улучшений составил 2,7 млн руб. Эти средства высвобождены за счет оптимизации процессов и могут быть направлены на дальнейшее развитие инфраструктуры и повышение качества услуг.

«Особенно важно, что учреждения выбирают для оптимизации именно те процессы, которые напрямую влияют на здоровье и качество жизни пациентов. Результаты, которые мы видим сегодня в городской больнице Армавира, подтверждают: бережливые технологии помогают не только сократить сроки ожидания и повысить удовлетворенность пациентов, но и сделать систему здравоохранения более эффективной и устойчивой»,— отмечают в краевом минздраве.

Краснодарская школа олимпийского резерва по прыжкам на батуте из Краснодара поработала над тиражированием лучшей практики по оптимизации процессов финансирования и подготовки отчетности по командировочным расходам спортивных сборных. Совместная работа экспертов и сотрудников учреждения позволила не только внедрить готовые решения, но и адаптировать их под специфику бюджетной организации. К тиражированию лучших практик бережливого производства приступила и спортшкола олимпийского резерва по стрелковым видам спорта.

Департамент информационной политики Краснодарского края

Банк ВБРР на южном направлении

Татьяна Гуржий о том, как филиал ВБРР в г. Краснодаре, изначально специализирующийся на обслуживании нефтяной отрасли, за 25 лет стал универсальным технологичным финансовым институтом.

Банк ВБРР, отметивший в этом году 30 лет, теперь приближается к 25-летию своего Краснодарского филиала и подводит предварительные итоги. О трансформации бизнес-модели банка, о том, почему он идет на Кавказ и как ему удается оставаться «своим» одновременно и для гигантов ТЭК, и для розничных клиентов, читайте в интервью с директором ключевого подразделения ВБРР на юге России Татьяной Гуржий.

— Татьяна Николаевна, филиал ВБРР в городе Краснодаре почти 25 лет работает на финансовом рынке Кубани. Давайте поговорим об основных результатах, которых вашей команде удалось добиться за это время.

— Да, 25 лет — значимый период работы для филиала. За это время мы прошли путь активного развития, адаптации к новым экономическим условиям и меняющимся потребностям клиентов. Сегодня филиал — это надежный партнер, устойчивый финансовый контрагент, который качественно обеспечивает полный спектр услуг как для корпоративного бизнеса, так и для частных клиентов в регионе.

Фундаментом нашего развития стали профессиональная команда, современная технологически оснащенная инфраструктура и высокий уровень ответственности перед клиентами. За годы работы нам удалось выстроить долгосрочные партнерские отношения с ведущими предприятиями региона, расширить спектр услуг и укрепить рыночные позиции банка на Кубани.

— Изначально выраженной отраслевой специализацией ВБРР было обслуживание предприятий топливно-энергетического комплекса. Изменился ли вектор развития банка на текущем этапе?

— Разумеется, за четверть века рыночная среда претерпела глубокие структурные изменения как в масштабах национальной экономики, так и локально — на юге и Кавказе. В связке с этими процессами трансформировался и банк. Тем не менее работа с нефтегазовой отраслью сохраняет статус одного из ключевых направлений нашей деятельности и сегодня.

Сейчас среди наших корпоративных клиентов компании не только нефтегазового сектора, но и электроэнергетики, металлургии, химической промышленности и других отраслей. Мы строим работу на индивидуальном подходе, глубоком понимании специфики бизнеса клиента и долгосрочном партнерстве.

Одновременно банк активно развивает розничное направление. Современные банковские услуги уже давно вышли за рамки классического обслуживания в офисе. Развитие цифровых сервисов значительно изменило взаимодействие с клиентами: подавляющее большинство операций сегодня доступны дистанционно — от открытия вклада до получения кредита.

Клиентский запрос смещается в сторону скорости транзакций, удобства, возможности получать банковские услуги в онлайн-формате, эргономичности сервисов. И мы продолжаем активно развивать это направление.

Безусловным прорывом для банка стала модернизация IT-архитектуры для дистанционного банковского обслуживания как физических, так и юридических лиц. Наши клиенты могут с удобством дистанционно проводить расчеты и пользоваться всеми услугами. За последние три-четыре года был отмечен наградами нескольких авторитетных премий за достижения в области банковских технологий. Это разработка и внедрение цифрового ипотечного сервиса, технологий для зарплатных проектов, сервиса по оплатам ЖКУ и других.

— Ваши финансовые интересы начинают выходить за рамки Краснодарского края и распространяются на Кавказ. Чем вам интересен этот регион?

— Прежде всего, это связано с развитием дистанционных сервисов и онлайн-банкинга. Сегодня клиент может полноценно пользоваться банковскими продуктами независимо от расстояния и при этом сохранять персональное взаимодействие со своим менеджером.

Кавказский регион обладает серьезным экономическим потенциалом: развивается бизнес, инфраструктура, туристическая отрасль, растет предпринимательская активность. Для банка это новые возможности для расширения клиентской базы и развития долгосрочных партнерских отношений. Мы сегодня работаем практически по всему Северному Кавказу: на Ставрополье, в Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии, Ингушетии, Чечне — и очень дорожим сотрудничеством с компаниями и сложившимися связями в этом регионе.



« Сегодня особенно важно не просто предложить продукт, а понять реальные потребности клиента и подобрать наиболее подходящее решение. Для пользователей важно удобство сервиса «ВБРР онлайн», который работает 24/7 »

— Финансовый рынок сегодня предельно насыщен и динамичен. Каковы ваши конкурентные преимущества на нем? За счет чего вы привлекаете и бизнес, и «физиков»?

— Наши ключевые преимущества — надежность, индивидуальный подход и комфортные условия обслуживания. Для корпоративных клиентов важны скорость принятия решений и глубокое понимание специфики бизнеса. Для частных клиентов — удобные цифровые сервисы, разнообразные условия по продуктам и качественный сервис.

Мы стараемся выстраивать с клиентами долгосрочные отношения, основанные на доверии. И именно это многие считают главным преимуществом банка.

— Сегодня многие банки активно привлекают средства частных клиентов через вклады. Насколько это направление важно для ВБРР?

— Это одно из важных направлений работы универсального банка. ВБРР входит в систему страхования вкладов и предлагает широкую линейку депозитных продуктов для физических лиц. Мы предлагаем конкурентные рыночные ставки, различные сроки размещения средств, а также специальные акционные предложения. Вклады ВБРР регулярно попадают в топ лучших на рынке по данным профильных ресурсов Banki.ru, Сравни.ру, Выбери.ру и других. Наши постоянные клиенты знают, что в банке бывают акции, специально ждут таких предложений. При этом для клиентов важны не только доходность, но и надежность банка, удобство обслуживания и возможность гибко управлять своими финансами.

— Какие продукты сегодня наиболее востребованы у бизнеса и частных клиентов?

— У корпоративных клиентов востребован весь спектр классических банковских услуг: расчетно-кассовое обслуживание, онлайн-банкинг, кредитование — как оборотное, так и инвестиционное, банковские гарантии, факторинг, депозитные продукты. Потребности бизнеса всегда индивидуальны и зависят от специфики компании, поэтому большое значение имеет персональный подход к каждому клиенту.

Для частных клиентов традиционно востребованы банковские карты, вклады и кредитные продукты. При этом активно растет интерес к дополнительным сервисам и партнерским продуктам: страхованию, программам долгосрочных сбережений, телемедицинским и юридическим сервисам.

Сегодня особенно важно не просто предложить продукт, а понять реальные потребности клиента и подобрать наиболее подходящее решение. Для пользователей важно удобство сервиса "ВБРР онлайн", который работает 24/7. Это интернет-банк и мобильное приложение, которые позволяют легко управлять своими финансами в любое время, в любом месте: начисления, кешбэк, открытие и закрытие вкладов в режиме реального времени без участия представителя банка.

Мы выпускаем карты с привлекательными условиями, с хорошим кешбэком, карты для путешествий с начислением баллов. Отдельное направление — семейный банкинг. Это продукты и сервисы, которые помогают семьям совместно планировать и расходовать средства и получать дополнительные выгоды от использования банковских услуг. Мы выпускаем дополнительные карты мужу, жене, детям, объединяя их в одну «копилку».

— Что сегодня происходит с ипотечными программами банка? Как меняется спрос на ипотеку?

— Ипотечные программы банка продолжают действовать и остаются востребованными. Безусловно, высокий уровень ключевой ставки оказал влияние на рынок и несколько снизил активность заемщиков.

Тем не менее Краснодарский край сохраняет высокий потенциал в сфере жилищного строительства, поэтому интерес к ипотечному кредитованию остается стабильным. Клиенты продолжают рассматривать покупку жилья как важную долгосрочную инвестицию.

— Насколько банковская инфраструктура ВБРР готова к современным вызовам — кибер-атакам, ограничениям связи? Насколько она надежна и безопасна?

— Вопросы информационной безопасности являются для банка приоритетными. Постоянно совершенствуются системы защиты, ведется мониторинг потенциальных угроз, большое внимание уделяется надежности цифровых сервисов.

Также мы регулярно информируем клиентов о правилах финансовой безопасности: необходимости защищать персональные данные, не передавать коды доступа и не использовать подозрительные ссылки.

Важно, что онлайн-сервисы ВБРР продолжают стабильно работать даже в условиях ограничений интернет-доступа. Наши сервисы входят в так называемые «белые списки».

— Какие задачи стоят перед филиалом на ближайшие годы?

— Главная задача — оставаться банком, которому доверяют и в который хочется возвращаться.

Мы продолжим развивать цифровые сервисы, повышать качество обслуживания, расширять клиентскую базу и укреплять долгосрочные партнерские отношения. Важно не только соответствовать современным тенденциям рынка, но и сохранять высокий уровень надежности и персонального подхода к каждому клиенту.

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Реклама. Банк «ВБРР» (АО). ОГРН 1027739186914. Адрес: 350063, г. Краснодар, ул. Орджоникидзе, 13/1

ИПОТЕКУ ОЖИВЛЯЕТ ГОСПОДДЕРЖКА

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ ДЕМОНСТРИРУЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ. КОЛИЧЕСТВО И ОБЪЕМ КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ ЖИЛЬЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, КРЫМУ И СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ ВЫРОСЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА ТРЕТЬ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ДАННЫЕ РЕГУЛЯТОРА. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ РОСТ ИПОТЕЧНОГО ПОРТФЕЛЯ НА 97–98% ОБЕСПЕЧЕН ПРОГРАММАМИ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ. ПО ДАННЫМ КОЛЛЕКТОРОВ, РАСТЕТ И ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ КАК НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ, ТАК И НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА СВЯЗАНЫ С ПРОГРАММАМИ ГОСПОДДЕРЖКИ, ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ИПОТЕКИ — ПОКА СЛИШКОМ ВЫСОКИЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

В Краснодарском крае в январе—мае 2026 года банки выдали жителям почти 13,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 63,1 млрд руб. В сравнении с тем же периодом прошлого года рост составил 31,5% по количеству и 39% — по объему. Данные предоставили Guide в Южном ГУ Банка России.

В Крыму, по информации регулятора, в январе—мае 2026 года банки выдали жителям 2,6 тыс. ипотечных кредитов на сумму 12,1 млрд руб., что на 34,4% по количеству и на 45,1% по объему больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Самый значимый прирост среди регионов юга России произошел в Ростовской области — как по количеству жилищных кредитов (+45,8%), так и по сумме (в 1,6 раза).

По данным ДОМ.РФ, на Кубани за январь—май текущего года выдано ипотечных кредитов с государственной поддержкой на сумму 65,7 млрд руб. За аналогичный период 2025 года — 52,2 млрд руб. В Крыму за тот же период выдано ипотечных кредитов с господдержкой на сумму 8,6 млрд руб. За аналогичный период 2025 года — 8 млрд руб.

На Дону за пять месяцев текущего года банки выдали ипотечных кредитов с господдержкой на сумму 36,4 млрд руб. (в январе—мае 2025-го — 24,5 млрд руб.), а на Ставрополье — 13,6 млрд руб. (за аналогичный период 2025 года — 11,6 млрд руб.).

На Ставрополье в январе—мае 2026 года банки выдали жителям 5,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 22,1 млрд руб. Это почти на 42% больше по количеству и на 46,4% — по объему по сравнению с аналогичным периодом 2025 года.

Вице-президент, управляющий Ставропольским филиалом ПСБ Наталья Формина рассказала «G», что объем ипотечных выдач в первом полугодии 2026 года практически сопоставим с показателями второго квартала 2025 года. По словам банкира, общая динамика ипотечного кредитования в Ставропольском крае на фоне изменений в регулировании и постепенном понижении ключевой ставки остается стабильной. «Рынок адаптировался к новым условиям: часть спроса, которая раньше приходилась на льготные программы, перераспределилась в сегмент рыночной ипотеки, стоимость которой стала снижаться на фоне смягчения денежно-кредитной политики ЦБ»,— говорит госпожа Формина.

«РЫНОК АДАПТИРОВАЛСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ: ЧАСТЬ СПРОСА, КОТОРАЯ РАНЬШЕ ПРИХОДИЛАСЬ НА ЛЬГОТНЫЕ ПРОГРАММЫ, ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИЛАСЬ В СЕГМЕНТ РЫНОЧНОЙ ИПОТЕКИ, СТОИМОСТЬ КОТОРОЙ СТАЛА СНИЖАТЬСЯ НА ФОНЕ СМЯГЧЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ»



ФОТО: ЕГОР СИНЕЛЬКОВ

НА КУБАНИ РОСТ ОБЪЕМА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ЗА ГОД СОСТАВИЛ 39%

СПРОС ВОКРУГ ГОСПОДДЕРЖКИ

Представитель Ассоциации корпоративных казначеев Владимир Козинец констатирует, что рынок ипотеки постепенно восстанавливается. По оценке ДОМ.РФ, в июне банки в России выдали 107 тыс. жилищных кредитов на 488 млрд руб., что является максимальным результатом с начала года. Основной вклад в рост, по словам господина Козинца, обеспечили льготные программы. «В частности, спрос вырос на фоне обсуждения изменений условий семейной ипотеки. Снижение ключевой ставки также поддержало рынок, но для устойчивого восстановления этого пока недостаточно. Стоимость рыночной ипотеки остается высокой»,— говорит эксперт.

Директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков считает, что ипотечный рынок России в первом полугодии 2026 года остается в состоянии адаптации: «Снижение ключевой ставки немного оживило выдачи, но полноценного восстановления не произошло. Рыночная ипотека со ставками около 17–20% годовых остается слишком дорогой для массового заемщика, поэтому рынок продолжает держаться в основном на программах господдержки».

По информации Южного ГУ Банка России, основной объем выдач в регионах юга России за пять месяцев нынешнего года пришелся на январь. «Рост спроса был связан с ожиданием вступления в силу новых условий семейной ипотеки. Эта программа занимает наибольшую долю в льготном ипотечном кредитовании. В январе—мае ее удельный вес в объеме выдач по всем программам с господдержкой составил в Крыму — 97,9%, на Кубани — 97,2%, на Дону — 97%, на Ставрополье — 98,3%»,— комментируют аналитики регулятора.

По данным Сбера, лидером среди всех регионов России по доле семейной ипотеки от общего объема выдач в мае текущего года стала Республика Адыгея (81,6%). Аналитики банка также отмечают стабильно высокий спрос на эту программу в Астраханской области (75,8%), Республике Калмыкия (72,5%) и Ростовской области (67,5%).

Управляющий Адыгейским отделением Сбербанка Асхад Дышеков рассказал, что для жителей Адыгеи семейная ипотека остается ключевым инструментом решения жилищного вопроса. «Эта программа в период высокой ключевой ставки стала для многих эффективной возможностью улучшить свои жилищные условия на доступных условиях. В то же время в соседних регионах, как и в целом по России, уже активнее переходят к рыночным программам, и у Адыгеи здесь есть серьезный резерв для диверсификации спроса»,— отметил господин Дышеков.

Наталья Формина отмечает, что на Ставрополье в структуре выдач в первом полугодии 2026 года порядка 30% приходится на рыночную ипотеку. Остальная часть — выдачи по льготным программам. Средняя ставка по классическим ипотечным программам, в том числе по военной ипотеке,— 18%. «Ипотека остается ключевым сегментом розничного кредитования в Ставропольском филиале ПСБ. Ее доля в в структуре потребительского кредитования выросла с 72% на начало года до 74% по состоянию на 1 июля 2026 года»,— говорит госпожа Формина.

«СТАВКИ ОГРАНИЧИВАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ» Эксперты Южного ГУ ЦБ РФ отмечают тенденцию смещения интереса заемщиков во всех указанных выше регионах с первичного рынка жилья на вторичный. Так, по данным сайта ДОМ.РФ, за первые пять месяцев 2026 года на Кубани из общего количества выданных ипотечных кредитов 56% оформлялись на готовое жилье, тогда как годом ранее за тот же период доля таких кредитов была на уровне 49%. «Число жилищных кредитов на вторичное жилье за год в Краснодарском крае выросло на 52,7%, в Крыму — на 37,2%, на Дону и Ставрополье — в 1,7 и в 1,8 раза соответственно»,— рассказали в пресс-службе регулятора.

По словам Владимира Козинца, высокие ставки заметно изменили структуру спроса. «Если несколько лет назад ипотека была массовым инструментом

покупки жилья, то сегодня значительная часть сделок приходится на льготные программы и специальные предложения девелоперов. Обсуждение изменений семейной ипотеки уже привело к росту спроса в июне. Перенос запуска дифференцированных ставок на октябрь позволит сохранить действующие условия еще на несколько месяцев и поддержит активность покупателей. На вторичном рынке ситуация развивается спокойнее. Покупатели стали внимательнее оценивать стоимость кредита, поэтому сделки заключаются дольше, а ценовая конкуренция между продавцами усиливается»,— говорит спикер.

Ярослав Кабаков называет ситуацию с ипотечным кредитованием в южных регионах страны сложной, поскольку, по его словам, при высоких объемах строительства предложение заметно опережает платежеспособный спрос, а дорогие кредиты и сокращение льготных программ привели к замедлению продаж, росту рассрочек и увеличению сроков реализации проектов. «Вторичный рынок также не получил полноценного выигрыша — ставки ограничивают возможности покупателей»,— говорит аналитик.

Он считает, что при текущей стоимости ипотеки кредит оправдан в основном для тех, кому жилье необходимо сейчас или кто рассчитывает на рефинансирование после снижения ставок. Для большинства покупателей переплата остается чрезмерной, резюмирует Ярослав Кабаков.

ПРОСРОЧКА БЕЗ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ

Ипотечная просроченная задолженность на вторичном рынке жилья Краснодарского края составила на начало мая 16 млрд руб. Рост за пять месяцев — 20%. Это первое место среди регионов России в абсолютном выражении — на 2,73 млрд руб. Следом идут Москва (на 1,98 млрд руб.), а также Московская (+1,92 млрд) и Тюменская (+1 млрд) области. Информацию публикует коллекторское агентство «Долговой консультант», основываясь на открытых данных ЦБ РФ.

В целом портфель задолженности по ипотечным кредитам на вторичном рынке Кубани составил на 1 мая 2026 года 756,16 млрд руб., доля просроченной задолженности (свыше трех месяцев) — 2,12%. Просроченная ипотека на рынке строящегося жилья в Краснодарском крае по итогам первого квартала составила 3,9 млрд руб. (рост с начала года — 11,3%, или 400 млн руб.).

На вторичном рынке Ростовской области объем просроченных ипотечных кредитов на 1 мая 2026 года составил 5,23 млрд руб. (рост с начала года — 11%). На ипотечном рынке строящегося жилья Дона просрочка на начало апреля составляла 555 млн руб. (+13% с начала года).

В Крыму просроченная задолженность на вторичном рынке на начало мая текущего года составляла 934 млн руб. (+2% с начала года), на рынке строящегося жилья (на конец первого квартала 2026 года) — 107 млн руб. (–0,9% с начала года). В Севастополе портфель ипотечной просрочки на вторичном рынке на начало мая составил 324 млн руб. (+4%), на рынке строящегося жилья (на начало апреля) — 57 млн руб. (–6,6%).

В Республике Адыгея на начало мая объем просроченной ипотеки на вторичном рынке жилья составлял на 1 мая этого года 742 млн руб., что на 14% выше, чем на начало года. На рынке строящегося жилья просрочка по ипотеке по итогам первого квартала составляла в Адыгее 206 млн руб. (+47,1% к началу года). Это третье место по динамике роста показателя за первый квартал после Курганской области (+95,5%) и Чеченской Республики (+72,2%).

В Ставропольском крае показатель объема просроченных кредитов на вторичном рынке составил на начало мая 2,9 млрд руб., что на 9% больше, чем в начале года. На рынке строящегося жилья просрочка в регионе на конец первого квартала составила 412 млн руб., что на 16,4% выше, чем на начало года.

В целом по России объем проблемной ипотеки на вторичном рынке жилья превысил на начало мая 209 млрд руб., увеличившись за четыре месяца на 19,2 млрд (+10%). За 2025 год объем неплатежей вырос на 98 млрд руб. (+110%), за 2024 год — на 31,7 млрд (+54,9%).



ФОТО: ЕГОР СИНЕЛКОВ

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ СТАНОВЯТСЯ ТЕ, У КОГО НЕСКОЛЬКО ДЕЙСТВУЮЩИХ ИПОТЕК



ФОТО: СТАНИСЛАВ ТИХОМИРОВ

ИЗ ВСЕГО ОБЪЕМА ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ 97–98% — ПРОГРАММЫ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Генеральный директор коллекторского агентства «Долговой консультант» Денис Аксенов констатирует, что рост просроченной задолженности по ипотеке означает рост количества заемщиков, сталкивающихся с финансовыми трудностями, которые не могут быть решены в течение полугода — стандартного срока предоставления банками льготного периода.

«Серьезное давление на просроченную ипотеку также оказывает стагнация на рынке недвижимости — сроки реализации залоговых квартир значительно увеличились по причине низкого спроса. Третьей причиной увеличения просроченной задолженности по ипотеке является вера должников в рекламу "избавления от долгов" путем банкротства должника»,— комментирует господин Аксенов.

«ЗАКОНОМЕРНОЕ СЛЕДСТВИЕ ДОРОГОГО КРЕДИТОВАНИЯ»

По словам Дениса Аксенова, неплательщиками по ипотечным кредитам становятся те, у кого несколько действующих ипотек: «Это те, кто активно дополнительно набирал льготную ипотеку до существенных изменений госпрограмм: сперва "массовую" под 8% годовых, отмененную летом 2024 года, затем — "семейную" под 6%, пока не ввели ограничения "одна ипотека на одну семью". У неплательщиков по ипотеке на покупку строящегося жилья две общие черты: оформляя кредит, практически все рассчитывали погашать его за счет сдачи жилья в аренду или через год-полтора продать квартиру дороже. Жизненные реалии оказались гораздо сложнее».

Он также отмечает, что инвесторы-заемщики не рассчитали рост стоимости ремонтных материалов и не могут сдать жилье в аренду по сумме, равной ежемесячному платежу. «И перепродать сейчас строящийся объект невозможно: покупатель с наличными деньгами на рынке отсутствует»,— говорит господин Аксенов.

Владимир Козинец считает, что рост просрочки по ипотеке — закономерное следствие длительного периода дорогого кредитования. Но эксперт считает, что пока просрочка не создает системных рисков для банковской системы. «Ипотека остается одним из наиболее качественных банковских портфелей, а запас капитала позволяет банкам сохранять устойчивость. В то же время кредитные организации будут внимательнее оценивать долговую нагрузку заемщиков, а требования к их платежеспособности останутся высокими»,— говорит представитель Ассоциации корпоративных казначеев.

Ярослав Кабаков также уверен, что рост просрочки пока не создает системной угрозы для банков, но показывает, что запас прочности заемщиков снижается: при ухудшении доходов нагрузка может быстро стать проблемой.

УМЕРЕННЫЙ ПОЗИТИВ

Во втором полугодии ипотечный рынок страны, вероятнее всего, сохранит умеренно позитивную динамику, считает Владимир Козинец. Однако, по его словам, ключевым фактором по-прежнему останутся программы господдержки.

«Перенос запуска дифференцированных ставок семейной ипотеки на октябрь снижает неопределенность для участников рынка и сохраняет действующие условия еще на несколько месяцев. Если Банк России продолжит снижать ключевую ставку, рыночная ипотека постепенно станет доступнее. Однако быстрого возвращения к рекордным объемам выдачи ожидать пока не стоит»,— говорит господин Козинец.

Заместитель начальника экономического управления Южного ГУ Банка России Петр Воронин рассказал «G», что в апреле Центробанк пересмотрел среднесрочный прогноз динамики кредитования, в том числе в части ипотеки. По словам аналитика, предполагается, что данный сегмент в 2026 году вырастет на 6–10%.

«ИНВЕСТОРЫ-ЗАЕМЩИКИ НЕ РАССЧИТАЛИ РОСТ СТОИМОСТИ РЕМОНТНЫХ МАТЕРИАЛОВ И НЕ МОГУТ СДАТЬ ЖИЛЬЕ В АРЕНДУ ПО СУММЕ, РАВНОЙ ЕЖЕМЕСЯЧНОМУ ПЛАТЕЖУ. «И ПЕРЕПРОДАТЬ СЕЙЧАС СТРОЯЩИЙСЯ ОБЪЕКТ НЕВОЗМОЖНО: ПОКУПАТЕЛЬ С НАЛИЧНЫМИ ДЕНЬГАМИ НА РЫНКЕ ОТСУТСТВУЕТ»

«Ранее, после заседания регулятора в феврале, показатель оценивали в диапазоне 6–11%. Прогнозный интервал был сужен, в том числе в условиях несколько более низкой, чем ожидалось, кредитной активности людей в первом квартале 2026 года. При этом прогноз на 2027 год сохранился: ожидается, что ипотека вырастет на 10–15%, в целом розничное кредитование продолжит восстанавливаться после слабой динамики 2025 года. Добавлю, что прогноз Банка России обновляется четыре раза в год по итогам опорных заседаний Совета директоров. Очередное такое заседание пройдет 24 июля»,— разъясняет господин Воронин.

Ярослав Кабаков уверен, что в ближайшей перспективе ипотечный рынок будет восстанавливаться медленно. Главный фактор роста, по его словам,— не новые льготные программы, а снижение стоимости денег. «Пока ставки остаются высокими, рынок будет ограниченным: застройщики будут стимулировать продажи рассрочками, банки — ужесточать требования, а массового возвращения покупателей ждать рано»,— резюмировал директор по стратегии ИК «Финам». ■

ВОВЛЕЧЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ В ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ

В Краснодаре презентовали решения для управления личными финансами

Краснодарские разработчики представили в краевом центре цифровые решения для управления личными финансами. В хакатоне приняли участие 18 команд. Призовой фонд составил 300 тыс. руб. Мероприятие прошло в рамках реализации национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика».



ФОТО ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Молодые разработчики способны создавать продукты, которые понятны современному пользователю и отвечают реальным повседневным запросам

Прошедший в Краснодаре хакатон (командное соревнование, в рамках которого команды объединяются для решения задач в крайне сжатые сроки) нацелен на то, чтобы дать возможность молодым разработчикам пройти путь разработки цифровых решений для управления личными финансами в интенсивном формате и представить свои разработки профессиональному сообществу. Как отмечают в региональном департаменте развития бизнеса и внешнеэкономической деятельности, для начинающих команд важно не только разработать само решение, но и проверить его жизнеспособность, получить экспертную оценку и понять перспективы дальнейшего развития.

Через Фонд развития инноваций Краснодарского края выстроена система поддержки, которая помогает технологическим командам развивать проекты, находить новые возможности для роста и двигаться от идеи к практической реализации.

В рамках нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика» начинающие кубанские предприниматели и уже бизнесмены со стажем могут бесплатно пользоваться десятками сервисов и получать сотни услуг — от расчета бизнес-плана до льготного кредитования. Компании сводят к минимуму издержки, в разы повышая производительность и прибыль, они получают гранты на перспективные технологические стартапы, осваивают эффективное управление в условиях постоянных изменений. Отдельное внимание уделяют устранению монополий, созданию благоприятного инвестиционного климата и молодежному предпринимательству.

На всё — 48 часов

Хакатон по разработке цифровых решений в сфере финтеха — это практическое мероприятие, на котором участники за 48 часов прошли путь, максимально приближенный к созданию реального технологического продукта. Перед командами стояла задача разработать MVP (минимально жизнеспособный продукт) цифрового сервиса «Домашняя бухгалтерия и финансовый помощник». Участникам необходимо было не просто создать приложение для учета расходов, а предложить удобный инструмент, который поможет людям лучше понимать свое финансовое положение, принимать более взвешенные решения и формировать полезные финансовые привычки.

Особенность кейса заключалась в том, что команды работали над актуальной социальной и экономической проблемой. Как комментируют в кубанском Фонде развития инноваций, многие люди не имеют полного представления о своих доходах, расходах и долговой нагрузке, а существующие решения зачастую оказываются слишком сложными для массового пользователя. Поэтому, по словам организаторов хакатона, участники искали новые подходы к финансовой грамотности, персональным рекомендациям, накоплению средств и использованию технологий искусственного интеллекта в сфере управления личными финансами.

В течение двух дней команды проводили исследования, проектировали пользовательские сценарии, разрабатывали веб-приложения и тестировали свои гипотезы. В результате было представлено 15 полноценных цифровых решений, каждое из которых предлагало собственный взгляд на развитие современных финтех-продуктов для массовой аудитории. Призовой фонд хакатона составил 300 тыс. руб.

По словам исполнительного директора Фонда развития инноваций Краснодарского края Ольги Лукашевой, кейс был направлен на решение актуальной проблемы вовлеченности пользователей в финансовые продукты. «У молодых разработчиков, дизайнеров и продуктовых команд есть важное преимущество — свежий взгляд на привычные процессы. Именно поэтому они способны создавать продукты, которые понятны современному пользователю и отвечают реальным повседневным запросам»,— отметила исполнительный директор Фонда.

Практическая направленность

Победителем хакатона стала команда «ПЕРСЕН» с проектом «Заначка» — сервисом для управления личными финансами с анализом расходов, планированием бюджета и AI-инструментами. Второе место занял проект «Эклерк» — AI-помощник для финансового учета, прогнозирования бюджета и поиска налоговых вычетов. Третье место получил проект «Финеело» — сервис с элементами геймификации для развития финансовой дисциплины и достижения финансовых целей.

Одной из ключевых особенностей хакатона является его практическая направленность, подчеркивают организаторы мероприятия. Так, для партнеров мероприятие становится инструментом поиска новых идей, перспективных специалистов и технологических решений, которые могут получить дальнейшее развитие уже после завершения конкурса.

По итогам финтех-хакатона партнер-кейсодатель Клерк.Ру пригласил заинтересованных участников на собственное мероприятие для дальнейшего общения и знакомства с командой компании. Сейчас ведется работа по отбору наиболее перспективных участников для возможного сотрудничества и участия в развитии технологических продуктов компании.

«Важно отметить, что ценность хакатона заключается не только в готовых решениях, но и в людях, которые их создают. Многие участники впервые получают опыт разработки цифрового продукта в условиях, максимально приближенных к реальному рынку: работают с заказчиком, проверяют гипотезы, создают MVP и защищают свои решения перед экспертами»,— говорят организаторы мероприятия.

Они также подчеркивают, что отдельное внимание партнер уделяет разработчикам, которые эффективно используют инструменты искусственного интеллекта при создании программных продуктов. «Сегодня подобные компетенции становятся одним из важных факторов развития технологических команд, поэтому хакатон выступает не только площадкой для генерации идей, но и механизмом поиска талантливых специалистов для отрасли»,— подчеркнули в кубанском Фонде развития инноваций.

«Прокачивать навыки и видеть собственный прогресс»

Победитель хакатона по треку «Финтех», семикратный призер хакатонов Дарья Ятаева считает, что для каждого участника проекта причины участия в испытании разные. Кто-то, по ее словам, приходит попробовать себя в разработке продукта за очень короткий срок, кто-то — побороться за победу.

«Для меня участие в хакатонах — это возможность показать свои навыки, познакомиться с интересными людьми и найти новые возможности для развития. Здесь можно встретить будущих коллег, партнеров по проектам или даже работодателей. Хакатоны помогают выходить из зоны комфорта, расширять круг общения и делать шаги к профессиональному росту»,— рассказала Дарья Ятаева.

Призер хакатона по треку «Финтех» Альберт Кутуков также участвует в хакатонах уже несколько лет. По его словам, когда он пришел на мероприятие впервые, ему казалось невозможным создать полноценное решение всего за 48 часов, однако с каждым новым участием становилось понятнее, как устроена работа команд и как эффективно организовать процесс.

«Мне нравится, что хакатоны позволяют быстро изучать новые направления, прокачивать навыки и видеть собственный прогресс. Это возможность проверить себя в реальных условиях, понять свои сильные стороны и оценить, насколько эффективно работает команда.

В атмосфере ограниченного времени и жестких дедлайнов хорошо проявляются характер, ответственность и способность людей работать на результат. Именно поэтому хакатоны остаются для меня одним из лучших форматов профессионального развития»,— рассказал Альберт Кутуков.

Он также отметил, что по прошедшему хакатону он и его коллеги по команде рассматривают возможность продолжения работы над продуктом при поддержке партнера хакатона по треку «Финтех».

Молодежь в «Воронке»

В целом же хакатон объединил молодых разработчиков, дизайнеров и продуктовые команды вокруг задачи создания инновационных прикладных решений с потенциалом дальнейшего развития и внедрения. Проект «Воронка инновационных стартапов», реализуемый в Краснодарском крае, является ключевым элементом экосистемы инноваций в регионе. Он объединяет лучшие инструменты и практики для поиска, вовлечения, обучения и акселерации технологических стартапов в регионе, а также решения отраслевых задач и запросов.

Так, в частности, в этом году на Кубани в рамках «Воронки инновационных стартапов» прошел хакатон по разработке решений для туристической отрасли. Участникам предстояло за 48 часов создать цифровой сервис «Генератор туристических туров по Краснодарскому краю». Победителем хакатона стала команда «221», участники которой разработали сервис, позволяющий формировать индивидуальные маршруты на основе предпочтений пользователя, автоматически подбирать локации и оперативно перестраивать поездку с учетом внешних факторов. Также реализована функция распознавания винодельческой продукции с предложением маршрутов и рекомендаций по посещению объектов.

«Одним из приоритетов реализации проекта “Воронка инновационных стартапов” является создание, развитие и рост малых технологических компаний. Проект направлен на поддержку инициативных предпринимателей разного возраста, однако особое внимание уделяется активной и талантливой молодежи региона, помогая ей раскрывать потенциал и успешно реализовывать свои бизнес-идеи. По сути — это инновационная экосистема, в которой участвовать можно уже со студенческого возраста»,— резюмировали в Фонде развития инноваций Краснодарского края.

Департамент информационной политики Краснодарского края

Курортный комплекс Radisson Collection Парадиз СПА Сочи: *отдых, который складывается из деталей*

За последние годы Сочи заметно изменился. Сегодня сюда приезжают не только ради моря, но и за возможностью на несколько дней полностью сменить привычный ритм жизни. Кто-то планирует семейный отпуск, кто-то совмещает деловую поездку с отдыхом, другие выбираются на побережье на длинные выходные. Поэтому все большее значение приобретает не только уровень сервиса, но и сама атмосфера места, где можно провести время так, как хочется. Именно на этом принципе построена концепция пятизвездочного Курортного комплекса Radisson Collection Парадиз СПА Сочи, расположенного на первой береговой линии федеральной территории Сириус. Здесь море, олимпийское наследие, современная курортная инфраструктура и природные ландшафты оказались буквально в нескольких минутах друг от друга, позволяя каждый день выбирать новый маршрут.



Свой ритм путешествия

Дорога от международного аэропорта Сочи занимает около 20 минут. В пешей доступности находятся Олимпийский парк, Имеретинская набережная, спортивные объекты и основные площадки Сириуса. При желании день можно начать с прогулки вдоль моря, затем отправиться в Олимпийский парк, а вечером подняться в Красную Поляну. Такая логистика делает комплекс одинаково удобным и для продолжительного отпуска, и для короткой поездки на несколько дней.

При этом многие гости признаются, что после заселения желание куда-либо уезжать возникает далеко не сразу. Территория комплекса устроена так, что здесь легко провести несколько дней, ни разу не повторив собственный сценарий отдыха.

Номерной фонд включает 501 номер различных категорий. Номера категории «Коллекшн» площадью от 32 кв. м подойдут для коротких путешествий, «джуниор сюиты» предлагают уже 55 кв. м пространства, а двухкомнатные люксы оборудованы системой «умный дом», позволяющей управлять освещением, климатом и другими функциями номера одним касанием. Для гостей, проживающих в номерах повышенной категории, открыт представительский лаунж — отдельная гостиная, где в течение дня сервируют легкие закуски и напитки в спокойной приватной атмосфере.

Интерьеры выдержаны в современной лаконичной эстетике. Панорамное остекление словно стирает границу между номером и окружающим пейзажем: из окон открываются виды на Черное море, Кавказские горы и олимпийские объекты. Еще одна деталь, отражающая современный характер комплекса,— сервисные роботы, которые помогают доставлять заказы в номера, оставляя персоналу больше времени для индивидуальной работы с гостями.

Тем, кто предпочитает более уединенный формат отдыха, адресованы шесть отдельно стоящих трехэтажных вилл. Каждая располагает собственной закрытой территорией, несколькими спальнями и подогреваемым бассейном, позволяя отдыхать большой семьей или компанией друзей, не отказываясь при этом от всех возможностей пятизвездочного комплекса.



Время для себя

Если у Курортного комплекса Radisson Collection Парадиз СПА Сочи и есть место, вокруг которого постепенно начинает строиться весь день, то это, безусловно, СИБО СПА. Один из крупнейших СПА-центров юга России занимает около 2,5 тыс. кв. м и давно воспринимается не как дополнительная услуга, а как самостоятельное пространство для отдыха и восстановления.



Крытый двадцатиметровый бассейн соседствует с открытыми подогреваемыми бассейнами, работающими круглый год. После плавания можно перейти в термальную зону, где расположены финская сауна, хаммам, лакониум, травяная парная, гидромассажные зоны и ледяной фонтан. Затем — выбрать одну из уходовых процедур, выпить чашку травяного чая в лаунже и снова вернуться к бассейну. Здесь время течет иначе: несколько часов легко превращаются в целый день.

Процедурное меню объединяет расслабляющие ритуалы, программы ухода за лицом и телом, комплексные программы восстановления. Специалисты центра подбирают их индивидуально, сочетая современные методики с профессиональной косметикой ведущих мировых брендов.

Продолжением этого неспешного ритма становится гастрономия. Вместо одного универсального ресторана здесь предлагают несколько разных форматов. Утро начинается в ресторане «Сансет» с завтрака в формате шведской линии, где наряду с блюдами европейской кухни представлены свежая выпечка, сезонные фрукты, локальные продукты и отдельная детская линия. Днем можно выбрать итальянскую кухню ресторана Filini. Завершить день удобно в лаунж-баре или баре у бассейна, наблюдая, как солнце опускается за линию моря.

Любителям активного отдыха доступны фитнес-центр, теннисные корты и спортивные площадки. Тем, кто предпочитает спокойный день у воды,— собственный оборудованный пляж. Помимо галечного побережья здесь создана просторная терраса с белым привозным песком, шезлонгами и теневыми навесами, поэтому можно выбирать между морем, бассейнами или сочетать оба варианта.

Больше, чем место для отдыха

Не меньше внимания уделено семьям с детьми. Во время школьных каникул команда аниматоров организует мастер-классы, игры, спортивные занятия и тематические программы. После обновления детская комната стала еще более функциональной: для малышей оборудованы игровые зоны, а подросткам наверняка понравится пространство с приставками «ПлейСтейшн». Пока дети заняты, родители могут посвятить время СПА, прогулкам или отдыху на пляже.

Комплекс давно востребован и как площадка для деловых и торжественных мероприятий. Центральное место занимает Большой бальный зал площадью 750 кв. м, который дополняют пять современных конференц-залов с возможностью трансформации пространства. Здесь проходят корпоративные встречи, отраслевые конференции, презентации и частные события, а насыщенную рабочую программу легко завершить прогулкой у моря или ужином в одном из ресторанов.

Еще одна важная часть концепции комплекса — ответственное отношение к окружающей среде. Отель сертифицирован по международной программе «Зеленый ключ», подтверждающей соответствие высоким экологическим стандартам и принципам устойчивого развития.

Сегодня путешественники все чаще выбирают не просто место проживания, а пространство, которое становится частью самого путешествия. Именно это ощущение остается после нескольких дней, проведенных в Курортном комплексе Radisson Collection Парадиз СПА Сочи. Здесь каждый сам определяет ритм отдыха: начать утро у моря, провести день в СИБО СПА, отправиться на ужин в ресторан Filini, а вечером встретить закат на побережье. Возможность каждый раз проживать отпуск по-новому и делает этот адрес на карте Сириуса местом, куда хочется возвращаться.

RADISSON COLLECTION ПАРАДИЗ СПА

ул. 65 лет Победы, 50, Сириус, Краснодарский край

Реклама. 0+



Пятизвездочный отель начинается с команды

О том, почему выбор партнеров становится главным фактором успеха курортного проекта и как сегодня меняется роль девелопера, рассказывает управляющий партнер компании GRAVION Юрий Неманежин.

— Сегодня многие в курортной недвижимости говорят о современных технологиях строительства, инвестициях и доходе. Но с чего фактически начинается работа над проектом 5 звезд?

— Принято считать, что строительство начинается с покупки участка или формирования концепции. На мой взгляд, хороший курорт начинается гораздо раньше — с ответа на вопрос: «Почему человек захочет возвращаться сюда снова и снова?». И с ответом становится понятно, какие специалисты должны участвовать в проекте. Помимо архитекторов, проектировщиков, строителей, это гостиничные консультанты и операторы, специалисты по эксплуатации, ландшафтные архитекторы, эксперты по медицинской инфраструктуре, транспортной логистике, сервису, ресторанным концепциям. Фактически современный курорт создают десятки профессиональных команд, которые начинают работать задолго до появления первого экскаватора.

— По каким принципам вы выбирали партнеров для вашего курортного проекта Космос Селекшн Сочи Сиалия Резорт?

— Наша задача состояла в том, чтобы собрать сильнейших специалистов в каждой области и сделать так, чтобы они работали как единая команда. Сегодня невозможно создать выдающийся проект усилиями одной компании. Такой результат появляется только тогда, когда каждый участник отвечает за свою экспертизу.

Архитектуру комплекса разрабатывает бюро «Крупный План», предложившее очень необычный образ фасадов, вдохновленный ласточкиными гнездами черноморского побережья. Архитекторы создавали архитектуру, которая органично становится частью окружающего ландшафта.

За благоустройство отвечает бюро WOWHAUS. Это одна из сильнейших российских команд по созданию общественных пространств. Для нас было принципиально важно, чтобы территория воспринималась не как двор между корпусами, а как полноценный курортный парк.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА GRAVION

Юрий Неманежин
управляющий партнер компании GRAVION

Не менее важным был выбор финансового партнера. Проектное финансирование обеспечивает АО Банк ДОМ.РФ. Для нас это не только источник финансирования, но и дополнительная профессиональная экспертиза. Такие институты очень внимательно анализируют проекты, поэтому их участие становится еще одним подтверждением устойчивости бизнес-модели.

Наконец, гостиничный оператор. Мы убеждены, что он должен быть определен еще до начала строительства. Это позволяет сразу создавать объект по стандартам будущей эксплуатации. Нашим партнером стала компания Cosmos Hotel Group. Комплекс будет работать под брендом Cosmos Selection — топовой линейки оператора, которая впервые появится в Сочи. Участие Cosmos — это знак того, что отель будет соответствовать самым высоким стандартам сервиса, обеспечит стабильную загрузку и прогнозируемую доходность для инвесторов.

— Чем строительство гостиничного комплекса принципиально отличается от строительства жилого дома?

— В гостиничной недвижимости мы думаем сразу в двух измерениях. Первое — как построить качественное здание с инфраструктурой. Второе — как и чем обеспечить его успешную эксплуатацию и доходность в течение следующих десятилетий. Инвестору интересен работающий актив, поэтому значение имеет буквально все: насколько эффективно организована логистика гостей, сможет ли оператор обеспечивать высокий уровень сервиса, какие сценарии отдыха предлагает комплекс, насколько востребованным он останется зимой, летом и через несколько лет и за счет чего. Сегодня мировыми трендами являются превентивная медицина, персонализированный сервис, гастрономические концепции, цифровые сервисы, круглогодичные сценарии отдыха.

— Как вы сейчас оцениваете роль девелопера и свою личную, как собственника бизнеса? Видите ли какие-то изменения и с чем они могут быть связаны?

— Я заметил интересную тенденцию. Сегодня практически все собственники девелоперских компаний гораздо глубже погружаются в операционное управление: пересматривают процессы, анализируют ошибки прошлых лет и принимают новые решения. Не секрет, что отрасль сейчас переживает очередной кризис. Такие периоды всегда очень быстро и ярко подсвечивают ошибочные или неработающие решения, области, требующие перемен. Поэтому сейчас большинство девелоперов занимаются не поиском новых идей, а пересобирают свои компании: усиливают продажи, повышают эффективность, избавляются от слабых процессов и возвращаются к управлению бизнесом в ручном режиме. Однако это не означает недоверие к команде или откат в методах управления. Я отношусь к таким периодам как к фундаменту для следующего этапа роста. Кризис не разрушает сильные компании. Он помогает увидеть, где скрываются точки роста, и делает бизнес гораздо устойчивее.

— Как вы оцениваете ближайшие перспективы Сочи в частности и курортной недвижимости в целом? Какие факторы будут определяющими, на ваш взгляд?

— Сейчас город переживает новый этап своей истории. Получение статуса курорта федерального значения означает масштабную системную работу по развитию инфраструктуры, транспортной доступности, благоустройства и качества городской среды. Как девелопер с более чем двадцатилетним опытом я вижу очень понятный тренд: Сочи переходит в разряд современных курортов с сильным круглогодичным инвестиционным и оздоровительным потенциалом. Опытные инвесторы это понимают, именно поэтому инвестиционные отели сейчас в Сочи являются самым стабильным сегментом недвижимости.

Ключевые факторы будущего роста Сочи: дефицит качественного предложения, изменение запросов туристов в сторону здоровья и приватности, а также потенциал международного туризма. Сочи готов к этому, и мы готовы быть частью этого будущего.

С проектной декларацией можно ознакомиться на официальном сайте наш.дом.рф.

Реклама. ООО «СЗ «АНТЕЙ ГРУПП» ИНН 2320203564

ХОРОШИЙ НОМЕР

ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА 2026 ГОДА ПОКАЗАЛА, ЧТО РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ МЕБЛИРОВКИ В РОССИИ ПЕРЕЖИВАЕТ ПЕРИОД ПЕРЕСТРОЙКИ. ТАК, ЕСЛИ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОСТИНИЧНОЙ И АПАРТАМЕНТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СТАЛИ ОСТОРОЖНЕЕ ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ТО НА ЮГЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ВЫСОКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС. ИМЕННО ТУДА ПОСТЕПЕННО СМЕЩАЕТСЯ ОСНОВНОЙ СПРОС НА КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ ГОСТИНИЦ И АПАРТ-ОТЕЛЕЙ, ОТМЕТИЛИ ОПРОШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ



ФОТО: COSMOSGROUP.RU

По данным Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР), с начала 2026 года в РФ объем производства корпусной мебели для корпоративного сектора (B2B) снизился на 2,7% в натуральном выражении и на 7,8% — в денежном. Для сравнения, годом ранее, по подсчетам АМДПР, производители увеличили выпуск мебели для B2B на 15,6%. Опрошенные эксперты уверены, что снижение объемов производства напрямую связано с замедлением вывода новых девелоперских проектов в центре РФ и на Северо-Западе, особенно в сфере жилья. Так, ведущий специалист по развитию мебельной компании Vimis Юлия Михайлова замечает, что из-за высокой стоимости финансирования многие застройщики пересматривают сроки реализации или откладывают запуск новых объектов, которые сдаются под ключ. «Это неизбежно отражается и на смежных отраслях, включая мебельное производство,— подчеркивает эксперт.— При этом важно понимать: жизненный цикл девелоперского проекта составляет в среднем пять—восемь лет — от приобретения участка и проектирования до ввода объекта. Поэтому колебания рынка не означают остановку отрасли».

По словам операционного директора UPRO Group Анастасии Жуковой, снижение объемов производства связано с комплексом факторов: удорожанием сырья и логистики, высокой стоимостью финансирования оборотного капитала, что характерно для многих отраслей.

ЮЖНЫЙ ДРАЙВЕР РОСТА На этом фоне растет интерес девелоперов к регионам Южного и Северо-Кавказского федерального округов. В частности, к Чеченской Республике. Она, по данным Минэкономразвития, входит в стране в число лидеров по темпам роста турпотока: ежегодный прирост числа поездок составляет 30–35%. Стремительно растет турпоток на КМВ и черноморское побережье. Для обеспечения такого потока необходимо развитие гостевой инфраструктуры: гостиниц и отелей, апартаментов. В 2026 году участники и эксперты рынка наблюдают рост спроса на современные средства размещения.

На юге сохраняется высокая инвестиционная активность в сфере курортной недвижимости, соглашается Юлия Михайлова. «Рост внутреннего туризма поддерживает спрос на новые объекты размещения. По данным вице-премьера Дмитрия Чернышенко, за первые пять месяцев 2026 года турпоток по России увеличился на 6,2%, до 34,2 млн поездок. Помимо российских столиц, в числе лидеров остаются Краснодарский и Ставропольский края и Крым. Именно в гостиничных и сервисных проектах сегодня наиболее востребована комплексная меблировка по принципу "заезжай и живи". Поэтому по мере развития строительного рынка будет расти и спрос на меблировку этих площадей»,— уверена госпожа Михайлова.

Она отмечает, что сейчас в Москве и Санкт-Петербурге наблюдается снижение девелоперской активности, что во многом связанно с насыщением рынка. «Это закономерно отражается и на спросе на комплексную меблировку новых объектов,— подчеркивает эксперт.— На юге России и Северном Кавказе таких тенденций нет. Напротив, именно здесь сегодня активно развивается туристическая инфраструктура, строятся гостиницы, апарт-отели и масштабные курортные комплексы на несколько тысяч номеров. Поэтому производители мебели рассматривают эти регионы как ключевые точки роста. Именно такие объекты во многом будут формировать спрос на комплексную меблировку в ближайшие годы. Освоение южных рынков — долгосрочная стратегия. С учетом масштабов регионов и специфики работы этот процесс может занять семь—десять лет».

По мнению директора по продажам «Тибгрупп» Елены Соловьевой, сегодня на юге России востребованной практикой стали пакеты меблировки для курортных апартаментов. «Если говорить, например, о Крыме, то здесь пока доля таких объектов остается относительно небольшой — около 15–20%,— считает эксперт.— Однако этот показатель стабильно растет из года в год. При этом около 90% покупателей выбирают апартаменты с готовой отделкой и меблировкой. Средняя стоимость такого решения, например в крымском апарт-отеле, составляет порядка 2 млн руб. и (помимо других позиций) включает проектирование, изготовление, доставку и монтаж корпусной мебели».

СЛОЖНОСТИ ПРЕОДОЛИМЫ Опрошенные эксперты отмечают, что во взаимоотношениях мебельщиков и девелоперов возникают сложные моменты, но они не являются критичными. Производство мебели — лишь часть большого процесса, подчеркивает Юлия Михайлова. «Комплексное оснащение гостиницы или апарт-отеля требует тесного взаимодействия с девелопером на всех этапах реализации проекта. Если речь идет, например, об объекте на 1 тыс. номеров, то работа начинается задолго до поставки мебели: выполняются замеры, анализируются помещения, готовятся рабочие чертежи с учетом особенностей строительства — неровностей стен, инженерных коммуникаций и других нюансов»,— объясняет эксперт.

Затем, по ее словам, начинается логистика. Это — важный этап взаимодействия производителя и заказчика, особенно если продукция едет с фабрики, расположенной в Санкт-Петербурге или другом крупном городе страны, за тысячи километров от бизнес-центра, гостиницы или апарт-отеля. «На крупных объектах специалисты сопровождают проект на протяжении всего периода сборки, который может длиться месяцами. Кроме того, сегодня заказчики все чаще ожидают комплексного подхода, когда производитель берет на себя координацию смежных работ — от установки мебели до привлечения электриков, сантехников и других специалистов. Такой формат позволяет передавать девелоперу полностью готовые к эксплуатации помещения, но он требует и более слаженной работы со стороны поставщика»,— резюмирует эксперт.

По словам Анастасии Жуковой, основная сложность — в структуре организации процесса. «Как правило, заказ мебели для нового объекта лежит в зоне ответственности застройщика, который создает номерной фонд под ключ и закупает мебель,— замечает эксперт.— Гостиничные операторы в этом процессе выступают автором техзадания (прописывают стандарты, требования к материалам, эргономике, износостойкости), стремятся к согласованию получения образца мебели и к тому, чтобы был сделан "пилотный" номер до запуска серийной партии. Это позволяет избежать колоссальных затрат на доработку уже на этапе эксплуатации».

По мнению госпожи Жуковой, часть вопросов снимается, если в качестве поставщика мебели выступают не местные фабрики, а федеральные игроки. У них есть склады в разных регионах. С одной стороны, это позволяет получать товар не с производства, а с регионального склада, экономить значительные средства на доставке. С другой стороны, оперативно производить замену той или иной единицы. Для отельной мебели это особенно важно, так как она эксплуатируется в интенсивном режиме. По мнению эксперта, федеральные цепочки поставок критически важны для быстрой замены поврежденных единиц в высокий сезон, когда загрузка доходит до 100%, нет возможности ждать и важен быстрый вывод номера в эксплуатацию.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАДУЮТ Опрошенные эксперты отмечают, что на юге и Кавказе для производителей мебели для B2B, и в частности гостиничного сегмента,— потенциально широкие возможности. Как заметила Юлия Михайлова, государство и инвесторы продолжают вкладываться в строительство гостиничной и курортной инфраструктуры: отели, сервисные апартаменты, многофункциональные комплексы. «Практически все гостиничные и сервисные проекты сегодня предполагают полную меблировку и оснащение номеров. Поэтому спрос на комплексные интерьерные решения будет расти»,— прогнозирует госпожа Михайлова.

Анастасия Жукова перспективу видит в усилении позиций федеральных компаний в регионах юга. По ее мнению, крупный производитель может обеспечить единый стандарт качества сразу для нескольких объектов отельной сети. «Мы видим дальнейшую перспективу в переходе от разовых закупок к рамочным соглашениям с фиксацией цены на определенный срок. Это защищает заказчиков от скачков себестоимости, а производителю дает понятный горизонт планирования»,— подытожила эксперт. ■

ЗАПАРИТЬСЯ С КОМФОРТОМ

В 2025 ГОДУ ПРОДАЖИ МОДУЛЬНЫХ БАНЬ НА КУБАНИ ВЫРОСЛИ НА 77% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ, БАНЬ ИЗ БРУСА — НА 26%, БАНЬ-БОЧЕК — НА 12%. УЧАСТНИКИ РЫНКА СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С ВЫСОКОЙ ДОЛЕЙ ИЖС В РЕГИОНЕ И ПРОДОЛЖАЮЩИМСЯ ПРИТОКОМ ЖИТЕЛЕЙ ИЗ ДРУГИХ СУБЪЕКТОВ РФ. ПРИ ЭТОМ ПОКУПАТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ ГОТОВЫЕ И КОМПАКТНЫЕ РЕШЕНИЯ, ТОГДА КАК ЧАСТЬ КОМПАНИЙ ОТМЕЧАЕТ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ БАНЬ НА ФОНЕ УДОРОЖАНИЯ МАТЕРИАЛОВ И РОСТА СТОИМОСТИ РАБОТ. МАРИЯ УДОВИК

По данным производственно-строительной компании NordBox, в 2025 году продажи модульных бань на Кубани выросли на 77% год к году, а средняя стоимость такого объекта составила 397 тыс. руб. Продажи бань из бруса увеличились на 26%, баньбочек — на 12%. Основатель NordBox Никита Прохоренко связывает такую динамику с особенностями жилищного рынка Краснодарского края. По его словам, регион остается одним из крупнейших рынков ИЖС (в первом квартале 2026 года доля ИЖС в общем объеме ввода жилья на Кубани составила 78,2%), а баня все чаще становится не дополнительной постройкой, а частью проекта загородного дома.

Спрос на бани в регионе поддерживает миграционный приток, считает профессор Финансового университета при правительстве РФ Надежда Капустина. По ее словам, для многих переезжающих в Краснодарский край собственная баня становится привычным элементом комфортной загородной жизни и символом обустройства на новом месте. «Для них собственная баня оказывается своеобразным символом обретенного комфорта и укорененности»,— отмечает госпожа Капустина.

За последние пять лет спрос на бани в Краснодарском крае постоянно рос вместе с увеличением числа приезжих, констатирует руководитель компании «Бани Кубани» Евгений Козловский. По его словам, новые жители региона принесли и новую культуру потребления банных услуг, отличающуюся от привычных для юга форматов. «Деревянные бани, сауны и современные банные комплексы стали восприниматься как часть комфортной жизни. Заботиться о здоровье сегодня модно и логично, поэтому спрос продолжает расти»,— считает собеседник «G».

При этом в компании «ЮгСтройБани» оценивают ситуацию на рынке более сдержанно. Представители фирмы говорят, что темпы строительства бань за последние пять лет сократились, а за последний год снижение стало особенно заметным. По их словам, спрос сохраняется прежде всего на услуги по отделке парных под ключ, когда заказчик уже располагает готовым помещением.

БАНИ ПОМЕСТИЛИ В МОДУЛЬ Участники рынка отмечают, что предпочтения покупателей бань с годами меняются. Если раньше основным запросом оставались классические капитальные строения, то сегодня заказчики все чаще выбирают компактные и готовые решения с минимальными сроками установки.

ПРОСТАЯ МОДУЛЬНАЯ БАНЯ МОЖЕТ СТОИТЬ НЕСКОЛЬКО СОТЕН ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, А ПОЛНОЦЕННАЯ БАНЯ С ПАРНОЙ, ДУШЕВОЙ И КОМНАТОЙ ОТДЫХА ЧАЩЕ ВСЕГО НАЧИНАЕТСЯ ОТ 1–2,5 МЛН РУБ. БОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ ПРОЕКТЫ С ИНЖЕНЕРНЫМИ СИСТЕМАМИ И ТЕРРАСАМИ НАХОДЯТСЯ В ДИАПАЗОНЕ 3–7 МЛН РУБ., А ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БАННЫЕ КОМПЛЕКСЫ С БАССЕЙНАМИ И КУПЕЛЯМИ МОГУТ ПРЕВЫШАТЬ 8–12 МЛН РУБ.



ФОТО: ШУТТЕРСТОК

Надежда Капустина отмечает, что рынок предлагает широкий спектр вариантов — от рубленых построек и каркасных конструкций до готовых модульных бань, доставляемых на участок практически в завершенном виде. По словам эксперта, популярность также набирают бани-бочки и компактные сооружения, подходящие для небольших участков.

По словам Никиты Прохоренко, растет спрос на модульные готовые бани, поскольку их проще установить и легче просчитать бюджет проекта. Кроме того, меняется само представление о бане. «Все чаще покупатели хотят получить не только парную, но и душевую, комнату отдыха, террасу, панорамное остекление, купель, а иногда и гостевую спальню»,— рассказывает эксперт.

Он отмечает, что отдельным трендом становится компактность. Покупатели все чаще выбирают продуманные пространства площадью 15–35 кв. м вместо крупных банных комплексов.

Евгений Козловский считает, что развитие банных форматов напрямую связано с экономикой и изменением потребительских привычек. По его словам, многие заказчики не готовы ждать несколько лет, пока «выстоится» классический сруб, поэтому на рынке активно развиваются каркасные бани, бани-бочки и решения из профилированного бруса. При этом эксперт разделяет бани по типу конструкции стен. Наиболее распространенными он называет бани из бревна и профилированного бруса, а также бани-бочки, изготовленные по финской технологии с «лунным пазом».

Главным трендом последних лет Евгений Козловский называет модульные бани, однако отмечает, что сами покупатели по-разному понимают этот формат. Для части клиентов модульная баня — это крупные блоки заводского изготовления, для других — современный объект с панорамными окнами и актуальным дизайном. По словам эксперта, на Кубани также развивается спрос на каменные бани, построенные по типу хаммама. Такой формат, отмечает господин Козловский, позволяет прогревать тело «без сильного воздействия на сердце и голову».

ДЛЯ МНОГИХ ПЕРЕЕЗЖАЮЩИХ НА ЮГ СОБСТВЕННАЯ БАНЯ СТАНОВИТСЯ ПРИВЫЧНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ КОМФОРТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

По словам Никиты Прохоренко, среди потребительских предпочтений лидирует русская баня — ее выбирают 67% жителей Краснодарского края. Финскую сауну предпочитают 15%, хаммам — 13%.

В компании «ЮгСтройБани» самым экономичным вариантом называют баню-бочку, хотя сами данным направлением не занимаются. Специалисты отмечают, что подобный формат имеет ряд недостатков, например, отсутствие полноценной термоизоляции из-за тонких стен и необходимость постоянного ухода за древесиной, склонной к рассыханию и гниению.

РАСТУТ КАК НА ПАРУ Рост стоимости строительства остается одним из ключевых факторов для рынка. Участники отрасли говорят, что за последний год заметно подорожали материалы, логистика и монтажные работы.

Надежда Капустина отмечает, что удорожание строительных материалов неизбежно отразилось на конечной стоимости объектов. По словам эксперта, готовая баня-бочка обходится заказчику примерно в 250–550 тыс. руб., тогда как капитальная баня из бруса с инженерными системами может стоить от 600 тыс. руб. до нескольких миллионов.

Никита Прохоренко отмечает, что простая модульная баня может стоить несколько сотен тысяч рублей, а полноценная баня с парной, душевой и комнатой отдыха чаще всего начинается от 1–2,5 млн руб. Более сложные проекты с инженерными системами и террасами находятся в диапазоне 3–7 млн руб., а индивидуальные банные комплексы с бассейнами и купелями могут превышать 8–12 млн руб.

- *По оценкам компании NordBox, в 2026 году металл подорожал на 12–15%, пиломатериалы — на 12–16%, цемент и бетон — примерно на 10%, утеплители и отделочные материалы — на 5–7%.*

В компании «ЮгСтройБани» говорят, что цены на строительство бань за последние пять лет выросли более чем в три раза. Стоимость отделки парной площадью 2,5 на 2,5 м вагонкой из липы под ключ сегодня составляет 450–600 тыс. руб. в зависимости от комплектации. Аналогичная отделка необрезной доской из ольхи оценивается в 800 тыс. руб. и выше.

Участники рынка отмечают, что итоговая стоимость проекта зависит не только от материалов, но и от инженерных решений, печного оборудования, доставки и сложности монтажа.

НА ПЕЧИ НЕ ЭКОНОМИТЬ Несмотря на стремление части покупателей сократить расходы, представители отрасли говорят, что экономия на отдельных элементах банного комплекса может привести к серьезным проблемам при эксплуатации. В компании «ЮгСтройБани» отмечают, что особое внимание необходимо уделять печному оборудованию, вентиляции и противопожарным материалам. По словам представителей компании, именно печь остается ключевым элементом бани, а неправильно организованная вентиляция способна не только ухудшить качество пара, но и привести к проблемам с влажностью и состоянием древесины.

Кроме того, специалисты советуют не экономить на самих строительных работах и доверять их подрядчикам с профильным опытом. В отрасли существует большое количество технологических нюансов, связанных с перепадами температур, влажностью и особенностями эксплуатации помещений.

Евгений Козловский критически оценивает часть современных каркасных решений. По его словам, многие технологии изначально разрабатывались для жилых домов, а затем были адаптированы под банное строительство без учета постоянного воздействия высоких температур и пара. Эксперт поясняет, что в подобных конструкциях используется многослойная система из вагонки, утеплителя, пленок и ветрозащиты. Такие объекты позволяют быстро построить баню и снизить первоначальные затраты, однако со временем, при нарушении технологии или неправильной эксплуатации, внутри конструкций может накапливаться влага.

Надежда Капустина считает, что осторожность заказчиков усиливается на фоне дорогих заемных средств и общей неопределенности экономической конъюнктуры. По словам эксперта, заметное оживление спроса в 2025 году приходилось на весенне-летний период, тогда как к завершению строительного сезона рынок закономерно замедлился.

В первом полугодии 2026 года участники рынка не отмечают заметных скачков спроса на бани, что объясняется общей стагнацией рынка загородного жилья и удорожанием процесса строительных работ. ■

ГАЗПРОМ

ВЫШЕ ТОЛЬКО ГОРЫ

Курорт, куда хочется возвращаться



polyanaski.ru

РЕКЛАМА 18+

ООО «ГАЗПРОМ ПОЛЯНА» Д.У. 354392, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, Г. СОЧИ, С. ЭСТОСАДОК, УЛ. АЧИПСИНСКАЯ, ДОМ 28/10, КОТТЕДЖ 26. ОГРН 1037730004520

РОСТ ПОД УГРОЗОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА ВЫРОСЛИ ГОД К ГОДУ НА 13%. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О ЕГО ОЖИВЛЕНИИ И ВОССТАНОВЛЕНИИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ В РЕГИОНЕ НЕ РАСТУТ, А С ОГЛЯДКОЙ НА ИНФЛЯЦИЮ — ДАЖЕ СНИЖАЮТСЯ. ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ РЫНКА ОСТАЕТСЯ ИПОТЕКА, ВЫДАЧА КОТОРОЙ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ РЕШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО, ЕСЛИ СПРОС НА ЖИЛЬЕ БУДЕТ ПАДАТЬ, А ГОСУДАРСТВО НЕ ПОДКЛЮЧИТ НОВЫЕ СТИМУЛЫ,— НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭТО ПРИВЕДЕТ К БАНКРОТСТВАМ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ЗАДЕРЖКАМ СТРОИТЕЛЬСТВА. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

За пять месяцев 2026 года в Ростовской области было продано 7,3 тыс. квартир. Это на 13% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, сообщили Guide в компании Macon. По словам аналитиков агентства, прирост к январю—маю 2026-го, как и в соседних регионах, обеспечен исключительно за счет ажиотажного января.

По данным Банка России, жилая площадь строящихся многоквартирных домов на конец мая в Ростовской области составила 4,8 млн кв. м, увеличившись год к году на 6,5%. По словам управляющей отделением ЦБ по донскому региону Натальи Леонтьевой, ввод многоквартирных домов по итогам января—мая 2026 года увеличился в годовом выражении в два раза. Эксперт считает, что во многом это результат активного запуска проектов в 2023–2024 годах, а также смещения плановых сроков ввода жилых комплексов с прошлых периодов. Кроме того, по словам госпожи Леонтьевой, в 2026 году застройщики сосредоточились на завершении начатых проектов из-за отмены с 1 января моратория на штрафы за несвоевременный ввод объектов.



ФОТО: ВАСИЛИЙ ШИПОВ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ НА ДОНУ ВЫРОСЛО НА ТРЕТЬ

РЫНОК ПОКАЗЫВАЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ Директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону Андрей Иванов фиксирует несколько всплесков спроса за первое полугодие 2026-го. Первый — в январе, накануне изменения правил господдержки. Затем, по его словам, наступило февральское затишье, но уже с весны, на фоне снижения ключевой ставки, активизировались покупатели вторичного жилья.

«Ожидания оправдались: первое полугодие оказалось пиковым по сравнению с аналогичными периодами прошлых лет, причем по всем сегментам. Сейчас, в июне, мы видим новую волну перед ожидаемыми изменениями по семейной ипотеке, а на вторичный рынок продолжает влиять снижение ключевой ставки»,— говорит господин Иванов.

Вторичный рынок, по словам руководителя риелторской компании, показывает устойчивую динамику, а спрос на первичку сильно привязан к изменениям государственных льготных программ. «Как только корректируются условия — перетекает спрос»,— рассказал Андрей Иванов.

Гендиректор СЗ «Проект-С-23» (девелопер «Поколение», проект «Донские легенды») Дмитрий Яценко уверен, что рынок недвижимости Ростовской области демонстрирует восстановление. По его данным, в первом квартале 2026 года количество зарегистрированных договоров долевого участия на Дону выросло на треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигло 4900 сделок.

«Мы видим рост предложения: объем запусков жилья в области за первый квартал 2026 года вырос на 83% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Застройщики сосредоточились на завершении начатых проектов, что создает на рынке хороший выбор для покупателей»,— говорит господин Яценко.

В числе основных трендов рынка он называет продолжающийся рост цен на новостройки (за первый квартал 2026 года — на 2,8%), при этом — стагнацию на вторичном рынке (рост за первый квартал на 0,1%).

Руководитель юридической фирмы R.E.D. Law Светлана Чалая отмечает, что в Ростовской области наблюдается устойчивый рост доли объектов, где апартаменты приобретаются по 214-ФЗ вместо квартир. По ее словам, для дольщиков критически важно еще на этапе заключения ДДУ системно оценивать не только стоимость квадратного метра, но и будущие операционные расходы, специфику управления и ограничения по использованию таких помещений.

ЦЕНЫ ТЯНУТСЯ ВНИЗ Средняя цена квадратного метра квартир на второй квартал 2026 года, по данным Macon, составила в Ростове-на-Дону 146 тыс. руб., показав нулевую динамику год к году. «На рынке недвижимости Ростова-на-Дону ввиду высокой конкуренции цена на протяжении последнего года была стабильна, а с учетом инфляции реальная стоимость квартир даже упала. В период низкого спроса и при значительном объеме остатков повышать цены было бы неразумно»,— прокомментировала директор по исследованиям Macon Ольга Змиевская.

По данным «Этажей», на май 2026 года средняя цена «квадрата» на первичном рынке Ростова-на-Дону составила 164 тыс. руб., на вторичном — 144 тыс. руб. Разрыв между сегментами сократился до 14%. На ценник, по словам Андрея Иванова, влияют такие факторы, как класс жилья и локация, наличие инфраструктуры, этап строительства, динамика ключевой ставки, изменения льготных программ и объем предложения.

«Центральные районы (Ленинский, Кировский) традиционно дороже за счет развитой инфраструктуры и престижности. Проекты КРТ с детскими садами, школами и общественными пространствами стоят дороже точечной застройки. Квартиры на ранних стадиях дешевле, чем в готовых домах. Снижение ставки оживляет спрос и сдерживает падение цен. Ужесточение семейной ипотеки с 1 февраля перераспределило спрос: часть покупателей ушла на вторичку, где цены ниже и выбор шире. За второй квартал 2026 года число доступных лотов в новостройках выросло на 7%, а среднемесячный объем сделок упал на 22%. Это давит на цены вниз»,— говорит господин Иванов.

Средняя цена квадратного метра на первичном рынке Ростова, по словам Дмитрия Яценко, достигла 157 тыс. руб., что на 15% выше, чем годом ранее. Также эксперт отмечает сокращение разрыва между первичным и вторичным рынками — сейчас он составляет около 14%: средняя цена на первичном рынке — 164 тыс. руб./кв. м, на вторичном — 144 тыс. руб./кв. м.

«Покупатели все чаще выбирают новостройки. Средний бюджет покупки квартиры в новостройке составил 6,7 млн руб., увеличившись за год на 5%. Вторичный рынок остается менее активным из-за высоких ставок (на уровне 23–25% годовых), хотя альтернативных сделок (продажа существующего жилья для покупки нового) стало заметно больше»,— рассказал гендиректор СЗ «Проект-С-23».

БОРЬБА МЕЖДУ РАЙОНАМИ На донском рынке недвижимости спрос распределен между Ростовом-на-Дону и городами-спутниками, рассказал Андрей Иванов. Причем, по его словам, у каждой локации — своя логика.

«В Ростове-на-Дону основная борьба идет между тремя районами. Октябрьский и Первомайский районы — абсолютные лидеры по объемам продаж новостроек: на них приходится более 70% всех сделок. В Октябрьском районе темпы продаж в мае 2026 года более чем в три раза превысили средние по городу. Первомайский район — главная строительная площадка ближайших лет: до 2034 года здесь планируют ввести 82 жилых дома, почти половину от всего городского объема. Ворошиловский район — лидер по покупательским предпочтениям за счет хорошей транспортной доступности и развитой социальной инфраструктуры. Советский район — крупнейший спальный район, востребован за счет инфраструктуры, школ, садов и зеленых зон»,— рассказывает руководитель ростовских «Этажей».

За пределами Ростова, по словам риелтора, покупатели все чаще уходят в города-спутники. Батайск — самое популярное направление для семей, которые хотят улучшить жилищные усло-

СПРАВКА

ИНСТРУМЕНТЫ ЗАСТРОЙЩИКОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ (по данным СЗ «Проект-С-23»):

- Субсидирование ипотечных ставок — застройщики компенсируют банкам часть процентной ставки, чтобы предлагать покупателям более выгодные условия. Это особенно актуально в условиях высоких рыночных ставок.
- Траншевая ипотека — кредит выдается частями в зависимости от этапа строительства, снижая нагрузку на покупателя в первый период.
- Рассрочка от застройщика — позволяет покупателю зафиксировать цену и поэтапно оплачивать квартиру без участия банка.
- Трейд-ин — программа обмена старого жилья на новое, которая упрощает переход для тех, у кого уже есть недвижимость для продажи.
- Скидки и спецпредложения.
- Инвестиции в качество продукта — улучшение архитектурных элементов фасадов, расширение зон рекреации, чтобы повысить привлекательность объекта.



ФОТО: АНДРЕЙ КОРОЛЬКИН

ЛЕВОБЕРЕЖНАЯ ЧАСТЬ РОСТОВА-НА-ДОНУ ВОЗГЛАВЛЯЕТ РЕЙТИНГ САМЫХ ЛЮБИМЫХ ЛОКАЦИЙ РОСТОВЧАН

вия без серьезного увеличения бюджета. Главное преимущество — доступность жилья. Аксайский и Мясниковский районы — перспективные локации благодаря развитию проектов комплексного развития территорий (КРТ), где застройщики обязаны создавать всю социальную и инженерную инфраструктуру.

По словам Дмитрия Яценко, одна из ключевых перспективных зон — левобережная часть Ростова-на-Дону. Район, отмечает участник рынка, возглавляет рейтинг самых любимых локаций ростовчан. «Согласно нашему недавнему опросу, проведенному среди жителей южной столицы, Левый берег Дона прочно ассоциируется у горожан с набережной, видами на реку, природой и семейным досугом. У половины опрошенных район вызывает приятные воспоминания, связанные с праздниками и культурными событиями»,— говорит господин Яценко.

«СОГЛАСНО НАШЕМУ НЕДАВНЕМУ ОПРОСУ, ПРОВЕДЕННОМУ СРЕДИ ЖИТЕЛЕЙ ЮЖНОЙ СТОЛИЦЫ, ЛЕВЫЙ БЕРЕГ ДОНА ПРОЧНО АССОЦИИРУЕТСЯ У ГОРОЖАН С НАБЕРЕЖНОЙ, ВИДАМИ НА РЕКУ, ПРИРОДОЙ И СЕМЕЙНЫМ ДОСУГОМ. У ПОЛОВИНЫ ОПРОШЕННЫХ РАЙОН ВЫЗЫВАЕТ ПРИЯТНЫЕ ВОСПОМИНАНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ПРАЗДНИКАМИ И КУЛЬТУРНЫМИ СОБЫТИЯМИ»

Ленинский район, по словам руководителя СЗ «Проект-С-23»,— самая дорогая локация. Средняя цена квадратного метра здесь — 195,3 тыс. руб., за год цена выросла на 9,3%. Это, отмечает Дмитрий Яценко, объясняется развитой инфраструктурой и высоким спросом. Третьей популярной локацией, по его словам, для приобретения жилья можно назвать Октябрьский район. Сейчас он демонстрирует активный рост цены (+14,5% за год), достигнув 168 тыс. руб./кв. м.

КРТ ДОМИНИРУЕТ НА РЫНКЕ Главным трендом донского рынка недвижимости руководитель ростовских «Этажей» считает смещение спроса на первичном рынке в сторону проектов комплексного развития территорий. Покупатели, по словам Андрея Иванова, все чаще выбирают КРТ, потому что там застройщики предлагают не просто жилье, а готовую инфраструктуру: школы, сады, общественные пространства.

По словам Дмитрия Яценко, в 2025 году доля жилья, строящегося по КРТ, достигла 88% от общего объема. В 2026 году власти планируют довести этот показатель до 90%. «Сейчас в Ростовской области реализуется 11 проектов КРТ. Это принципиально меняет подход к застройке: механизм КРТ предусматривает синхронное строительство жилья и всей необходимой инфраструктуры — школ, детских садов, поликлиник, парков и общественных пространств. Застройщики обязаны создавать эти объекты за свой счет и безвозмездно передавать в государственную или муниципальную собственность»,— говорит господин Яценко.

По словам Светланы Чалой, если ранее проекты КРТ ассоциировались преимущественно с государственными инициативами по реновации или развитию заброшенных промзон, то сегодня востребована их форма по инициативе собственников земельных участков. «Через договор о комплексном развитии территории правообладатели могут получать земельные участки под комплексное освоение без проведения торгов и иные преимущества, что снижает входной барьер и прогнозирует риски девелоперов»,— говорит госпожа Чалая.

НА ИГЛЕ ИПОТЕКА Ипотека остается ключевым драйвером рынка донской недвижимости Ростовской области, отмечают все участники рынка. По словам Дмитрия Яценко, доля ипотечных сделок на первичном рынке Дона в первом квартале 2026 года составила 79%, что на 25 процентных пунктов выше, чем годом ранее. «Основной инструмент — семейная ипотека, хотя ее доля снизилась до 73% после ужесточения условий с февраля этого года»,— отметил эксперт.

По данным регионального управления Банка России, объем выдач ипотечных кредитов за январь—май 2026 года увеличился на Дону почти в 1,6 раза по сравнению с показателем за тот же период прошлого года. При этом, по словам аналитиков ЦБ, наблюдалось расширение спроса как по льготным, так и по рыночным программам.

«Основным драйвером по-прежнему выступает семейная ипотека. Однако ее доля в общем объеме ипотечных выдач в январе—мае снизилась до 73 с 77% годом ранее. Это объясняется ужесточением параметров программы с февраля этого года, а также снижением рыночных процентных ставок вслед за ключевой ставкой Банка России»,— рассказывает Наталья Леонтьева.

Андрей Иванов констатирует, что в период высоких ставок наличные расчеты по ипотеке в Ростовской области превышали 50% сделок. Сейчас, по его словам, ситуация изменилась: примерно 65% покупок проходят с привлечением ипотечных средств или смешанных схем. «Помимо классической ипотеки, активно используются материнский капитал для первоначального взноса, программы с частичным взносом, где застройщик берет на себя часть обязательств перед банком. В целом рынок постепенно возвращается к кредитной модели покупки жилья»,— говорит риелтор.

По словам Светланы Чалой, нельзя игнорировать влияние мер государственной поддержки на волатильность рынка. «Анонс предстоящих изменений в условиях семейной ипотеки (запланированных с 1 июля 2026 года, но впоследствии перенесенных на октябрь 2026 года) спровоцировал классический "эффект ожидания". Накануне дедлайна наблюдалась волна роста сделок. Подобные корректировки условий льготного кредитования наглядно демонстрируют, как на это реагирует рынок»,— резюмирует эксперт.

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАПУСКАЮТ МЕХАНИЗМЫ Как рассказала Наталья Леонтьева, застройщики сегодня продолжают расширять механизмы стимулирования спроса, в частности с помощью субсидированной и траншевой ипотек, рассрочек, предложения трейд-ин. При этом, по словам эксперта регулятора, нужно понимать, что у таких программ могут быть и подводные камни.

«Например, оформляя рассрочку, многие покупатели рассчитывают в перспективе перейти на ипотеку. Они ожидают, что после завершения рассрочки (а она дается примерно на два года) смогут сразу получить кредит и выплатить застройщику остаток за квартиру. Но ведь одобрение ипотеки на выгодных заемщику условиях не гарантировано. Банк может отказать, платеж может оказаться выше, чем ожидалось. Поэтому подходить к покупке квартиры в рассрочку нужно взвешенно»,— говорит госпожа Леонтьева.

Дмитрий Яценко отмечает, что рассрочка от застройщика — популярный инструмент, но с определенными нюансами. «Как правило, покупатели, которые приобретают квартиру в рассрочку, рассчитывают через один-два года перейти на ипотеку, но одобрение кредита не гарантировано. ЦБ уже направил рекомендации банкам по учету рисков рассрочки, а Минстрой обсуждает законопроект о ее регулировании. Кроме этого, застройщики активно используют для стимулирования спроса субсидированную и траншевую ипотеки. Это позволяет снизить эффективную ставку для покупателя за счет комиссий, которые банки берут с застройщиков»,— говорит гендиректор девелопера.

По словам Андрея Иванова, крупные игроки на рынке недвижимости Ростова сегодня уходят от модели классического агентства к созданию полноценных департаментов продаж с четкой структурой, системой поддержки и бэк-офисом для риелторов. Это, по словам руководителя ростовских «Этажей», повышает контроль и эффективность.

КРУПНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВА СЕГОДНЯ УХОДЯТ ОТ МОДЕЛИ КЛАССИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА К СОЗДАНИЮ ПОЛНОЦЕННЫХ ДЕПАРТАМЕНТОВ ПРОДАЖ С ЧЕТКОЙ СТРУКТУРОЙ, СИСТЕМОЙ ПОДДЕРЖКИ И БЭК-ОФИСОМ ДЛЯ РИЕЛТОРОВ

«Частные маклеры остаются, но системный подход выигрывает. Все больше средств уходит в интернет-рекламу и развитие личных брендов риелторов. Агрегаторы недвижимости каждые три-четыре месяца поднимают цены, стоимость одной заявки становится запредельной, поэтому участники рынка ищут альтернативы: возвращаются к наружной рекламе, расклейке объявлений, баннерам в окнах выставленных на продажу квартир. Работает все, что дает прямой контакт с клиентом»,— рассказывает господин Иванов.

Он прогнозирует, что до конца года вторичный рынок будет расти, а загородная недвижимость — останется на месте. На первичном рынке изменений вверх не будет, возможны снижения через скидки, ремонт или другие бонусы.

«Это связано с необходимостью адаптировать рынок под новые условия субсидирования льготных программ и вернуть покупателя. Если спрос продолжит падать, а государство не подключит новые стимулы — на первичном рынке это приведет к банкротствам застройщиков и задержкам строительства. Государство не сможет достроить все объекты, которые сейчас в работе в Ростове. Рынок войдет в фазу турбулентности»,— резюмировал собеседник «G». ■

СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М

на первичном рынке Ростова-на-Дону по районам (новостройки), изменения за год



Ленинский район
195,3 тыс. руб. /+9,3%

Кировский район
164,3 тыс. руб. /+7,9%

Октябрьский район
168 тыс. руб. /+14,5%

Первомайский район
134,9 тыс. руб. /+10,9%

Пролетарский район
145,1 тыс. руб. /–4,8%

Железнодорожный район
141,3 тыс. руб. /–4,8%

Советский район
142,1 тыс. руб. /–0,4%

Ворошиловский район
129,9 тыс. руб. /–9,7%

Данные федеральной риелторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону



НОВЫЕ ЖК ВСЕ ЧАЩЕ СДАЮТСЯ С УМНЫМИ ДОМОФОНАМИ, КАМЕРАМИ И КОНТРОЛЕМ ДОСТУПА НА ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДОМАМ ДОБАВИЛИ МОЗГОВ

ОКОЛО 25–30% НОВОСТРОЕК В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ОСНАЩЕНЫ ТЕХНОЛОГИЯМИ УМНОГО ДОМА. ЭТО В ДВА РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ. РАЗВИТИЮ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМОСТРОЕНИИ СПОСОБСТВУЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ УЧАСТИЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПРОЕКТАХ КРТ, ГДЕ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ МАСТЕР-ПЛАНА. УЧАСТНИКИ РЫНКА КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО БУДУЩЕЕ — ЗА ИИ-АНАЛИТИКОЙ, ВСТРОЕННОЙ В ИНФРАСТРУКТУРУ ЖК. ВЯЧЕСЛАВ РЫЖКОВ

На Кубани около 25–30% новых проектов в строительстве имеют тот или иной уровень внедрения технологий умного дома. Об этом Guige рассказала доцент Финансового университета при правительстве РФ Ирина Карапетова. Еще пять лет назад, по ее словам, этот показатель едва достигал 5%. Основной драйвер роста — переход девелоперов на комплексное развитие территорий (КРТ), где цифровая среда становится неотъемлемой частью мастер-плана.

В целом по России, по данным ЕРЗ.РФ, доля строящихся многоквартирных домов с элементами умного дома превысила 11–12%. В сегментах бизнес и элит этот показатель стремится к 100%, а в комфорт-классе элементы цифровизации присутствуют примерно в каждом пятом новом проекте. Согласно ресурсу Doma.ai, 6 из 10 жителей многоэтажек в России уже используют хотя бы одно устройство из категории умных технологий.

Директор «МегаФона» в Краснодарском крае и Республике Адыгея Андрей Холодов констатирует, что к лету 2026 года количество устройств для умного дома в сети компании на Кубани выросло на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидером по росту числа таких девайсов стал Краснодар, где за год количество смарт-систем увеличилось на четверть. В Сочи умной техникой стали пользоваться на 19% чаще, в Новороссийске — на 15%, в Геленджике и Анапе — на 12 и 11% соответственно.

УМНЫЕ УСТРОЙСТВА ОБЪЕДИНЯЮТСЯ Категорийный менеджер направления «Электрика и стройматериалы» компании «Все инструменты» Сергей Чижков рассказывает, что если раньше это была история про элитные и дорогие ЖК, то сейчас системы умного дома или цифровые IP-решения встречаются в новостройках чаще. Исходя из Единого реестра застройщиков, на данный момент в России построено 357 умных многоквартирных домов (МКД). Для сравнения — в 2022 году насчитывалось 118 таких МКД.

Рост востребованности умных решений виден и по динамике спроса в компании «ВсеИнструменты.ру»: продажи товаров категории «умный дом» в B2B за январь—май 2026 года выросли на 8% год к году. Господин Чижков отмечает, что новые ЖК все чаще сдаются с предустановленными системами: умными домофонами, камерами, контролем доступа на придомовой территории либо с цифровыми IP-решениями. Жильцу обычно дается доступ к домовой системе через приложение: домофон, калитки, иногда камеры в пределах своего этажа.

«Такие системы, как правило, закрытые: интегрировать в них стороннее оборудование непросто. Поэтому ключевым фактором развития рынка умных решений станет открытость экосистем, когда владельцы систем будут более обширно допускать доустановку совместимых устройств»,— говорит эксперт.

Сооснователь и коммерческий директор CleverHome Максим Марачук отмечает, что застройщики переходят от набора отдельных умных устройств к единой платформенной системе умного дома, которая объединяет умные устройства и инженерные решения в один управляемый контур. Вместо 5–10 решений разных поставщиков (отдельно — домофония, отдельно — видеонаблюдение, отдельно — контроль доступа на территорию и так далее) в многоквартирном доме действует единая система для управления всеми умными устройствами.

Как считает спикер, такой подход помогает реализовать сложные сценарии автоматизации, например, настраивать индивидуальные параметры освещения, климата и безопасности для каждого пользователя. «Это напрямую отражается на качестве жизни в доме. Мы видим, что сейчас все больше девелоперов закладывают комплексные решения автоматизации еще на этапе строительства. А покупатели выбирают объекты не только по метражу и локации, но и по уровню цифрового комфорта, который может обеспечить интегрированная система»,— рассказал господин Марачук.

Соучредитель ООО «Лайт Девелопмент» Валерия Ончул уточняет, что застройщики разделяют цифровизацию на общедомовой контур (платформа ЖК) и индивидуальный (внутриквартирный). На уровне здания внедряются IP-домофония с Face ID, автома-

тический допуск авто по госномерам, бесключевой доступ BLE и автоматический сбор показаний счетчиков (АСКУЭ). Внутри квартир закладывается база: защита от протечек, умные термостаты и датчики безопасности.

Руководитель краснодарского архитектурного бюро «Далее» Александр Гозенко добавил, что для бизнес-класса к базовому уровню добавляется система диспетчеризации здания, автоматизация освещения в МОПах, управление вентиляцией по уровню углерода, интеграция с мобильным приложением УК (пропуска, оплата ЖКУ), управление освещением территории, контроль заполнения контейнеров ТКО.

«В премиум-сегмент интегрируются более сложные процессы — персонализация на уровне резидента: индивидуальные климатические зоны, адаптивное освещение под циркадные ритмы, акустическая автоматика, бесшовная биометрия (распознавание лица в лифтах, на входе в секцию и в приватные зоны), голосовое управление. На уровне здания: цифровые двойники для эксплуатации, предиктивная аналитика отказов оборудования, интеграция с роботизированными сервисами доставки и консьерж-службой. На практике все это реализуется через единую сетевую инфраструктуру и протоколы обмена данными. Такой подход делает умные решения не набором отдельных опций, а эффективной системой»,— говорит господин Гозенко.

ЭКОСИСТЕМА ПОВЫШАЕТ ЛИКВИДНОСТЬ Максим Марачук отмечает, что цифровизация повышает ценность объекта в глазах покупателей и помогает в продаже квартир, особенно в тех локациях, где конкуренция за покупателя выше. При этом затраты на оснащение стандартными слаботочными системами и приобретение лицензии, по оценкам эксперта, составляют порядка 1,5–2% себестоимости строительства, то есть не меняют экономику проекта радикально.

«Умная экосистема повышает ликвидность объекта на 15–20% и ускоряет темпы продаж. Базовый общедомовой пакет удорожает себестоимость квадратного метра незначительно — в среднем на 1,5–3%. Для покупателя же это прямая выгода: автоматизация снижает затраты на общедомовые нужды (ОДН) и коммунальные платежи на 20–25%»,— говорит в свою очередь Валерия Ончул.

По словам спикера, для застройщика оснащение квартиры базовым набором (контроллер, защита от протечек, умный свет, датчики) обходится в среднем от 40 тыс. до 70 тыс. руб. за счет оптовых контрактов. При самостоятельной модернизации жильцом бюджет стартует от 100 тыс. руб.

Ирина Карапетова отмечает, что стоимость «умной начинки» составляет от 1 до 3% от бюджета строительства объекта. Однако эти затраты, говорит эксперт, окупаются за счет лояльности клиентов и скорости продаж. Для покупателя же дооснащение квартиры базовым пакетом (датчики протечки, умные реле, управление климатом) сегодня обходится в среднем в 30–70 тыс. руб., что является приемлемой нагрузкой для бюджета новосела.

По данным ВЦИОМ, около 89% покупателей новостроек ожидают, что в их ЖК будут присутствовать умные решения на уровне дома и придомовой территории. Еще около 85% хотят, чтобы умные устройства были и в их квартире. По оценкам «Домклик», от 23 до 31% покупателей новостроек готовы доплатить, в том числе за наличие элементов умного дома.

Александр Гозенко отмечает, что спрос на технологии умного дома у покупателей устойчив, но не универсален для всех. Часть респондентов действительно готова платить больше за комфорт и высокий уровень безопасности, но есть доля и тех, которые допускают только небольшую переплату за интеграцию умных решений исключительно в своей квартире.

«Но в целом тренд нарастает: для значительной части покупателей умные решения перестают быть дополнительной опцией и становятся одним из важных критериев выбора. И это подталкивает девелоперов закладывать соответствующую инфраструктуру на самом раннем этапе»,— добавил эксперт.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УМНАЯ ЭКОСИСТЕМА ПОВЫШАЕТ ЛИКВИДНОСТЬ ОБЪЕКТА НА 15–20% И УСКОРЯЕТ ТЕМПЫ ПРОДАЖ

По данным «МегаФона», на Кубани среди пользователей устройств для умного дома преобладают люди в возрасте от 35 до 44 лет — они составляют 37% от общего числа владельцев таких девайсов. На втором месте абоненты от 45 до 54 лет с долей 26%, замыкают тройку жители от 55 до 64 лет — 15%. Мужчины используют цифровых помощников примерно в три раза чаще женщин.

В ПРИОРИТЕТЕ — БЕЗОПАСНОСТЬ Валерия Ончул говорит, что в приоритете у покупателей, выбирающих технологии умного дома,— безопасность. Абсолютный лидер — системы защиты от протечек воды с автоматическими кранами (на них приходится до 46% продаж в сегменте умных устройств). Далее идут интеллектуальный контроль доступа и климат-контроль.

«По реальному использованию в эксплуатации в лидерах практичные решения, которые помогают повысить безопасность и комфорт. Это датчики протечки, системы видеонаблюдения, контроль доступа, диспетчеризация и мониторинг инженерных систем, базовое управление освещением и климатом»,— говорит в свою очередь Максим Марачук.

По данным «ВсеИнструменты.ру», в B2B-сегменте растет интерес к терморегуляторам, датчикам протечки воды, умным выключателям и лампам, системам управления и контроля. Значительная часть спроса — на простые автономные устройства, которые не требуют интеграции в общую систему: индивидуальное видеонаблюдение, датчики, локальная автоматизация. Так потребители — жильцы квартир и домов — закрывают задачи, которые штатная система ЖК либо не решает, либо решает слишком дорого.

Александр Гозенко особо выделил ресурсосбережение и безопасность. Умная автоматика управления инженерными сетями для управляющей компании — это снижение эксплуатационных расходов, меньше аварийных ситуаций и прозрачная отчетность перед жильцами, говорит эксперт.

«Решения для безопасности в современном жилом доме это уже не только домофон и камеры, а комплексные системы: IP-домофония с видеоархивом и умной маршрутизацией, контроль доступа по Face ID с разными уровнями идентификации или мобильному ключу, интеграция с диспетчеризацией. Срок окупаемости таких решений в современных проектах обычно укладывается в два—четыре года за счет экономии ресурсов и сокращения трудозатрат»,— добавил спикер.

СВОИ «МОЗГИ» ЛУЧШЕ Как говорит Максим Марачук, в русле курса на импортозамещение активно развиваются российские BMS-решения для жилых комплексов. Ключевое преимущество отечественных платформ, по словам эксперта,— их глубокая адаптация под специфику российского рынка.

«Такие решения обеспечивают бесшовную совместимость не только с российским, но и с широким спектром зарубежного оборудования, которое в настоящее время представлено в РФ. Это значительно облегчает работу компаний-интеграторов, которые внедряют системы умного дома на объектах. Отечественные разработчики BMS-платформ оказывают полную техническую и сервисную поддержку на территории страны. Для застройщика это особенно важно: система умного дома закладывается в дом на десятилетия вперед, и она должна быть надежной, предсказуемой и удобной в обслуживании»,— рассказывает господин Марачук.

По словам Ирины Карапетовой, отрасль умных домов в РФ демонстрирует впечатляющий рост импортозамещения. «Недавно рынок зависел от китайских и европейских протоколов, но сегодня активно внедряются отечественные платформы, такие как Ujin, Rubetek, разработки от экосистем "Яндекса" и "Сбера". Российское ПО стало более адаптированным к местным условиям эксплуатации, что снизило зависимость от санкционных рисков»,— говорит доцент Финансового университета при правительстве РФ.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

МУЖЧИНЫ ИСПОЛЬЗУЮТ ЦИФРОВЫХ ПОМОЩНИКОВ ПРИМЕРНО В ТРИ РАЗА ЧАЩЕ ЖЕНЩИН

Александр Гозенко констатирует, что в РФ сейчас активно формируется свой пул решений для умных домов — от конкретных устройств до комплексных платформ, которые уже используют застройщики. «К примеру, это платформы Ujin OS, MasterSCADA, Ambiot и другие. Эти разработки позволяют формировать свои интеграционные модули под имеющуюся инфраструктуру и конкретные задачи девелопера»,— говорит господин Гозенко.

По словам Валерии Ончул, российские PropTech-решения совершили колоссальный рывок, полностью заменив импорт. «Лидеры платформ (ОС для зданий): Ujin, "Ростелеком Ключ", "Мажордом" и Alphaopen. Экосистемы "внутри квартиры" успешно закрывают "Яндекс", VK и "Сбер"»,— добавила соучередитель компании «Лайт Девелопмент».

ИИ-ШНОЕ БУДУЩЕЕ Ирина Карапетова считает, что будущее стоит за ИИ-аналитикой, встроенной в инфраструктуру ЖК. Здания, по ее мнению, будут «учиться» экономить энергию, предсказывать поломки оборудования и даже вызывать службы сервиса до того, как житель заметит проблему, а цифровизация станет стандартом даже для жилья экономкласса, так как это дает управляющим компаниям колоссальную экономию на обслуживании здания.

Максим Марачук отмечает несколько важных тенденций. Во-первых, по его словам, активно растет сам рынок: по оценкам экспертов, ежегодно рынок систем умного дома увеличивается на 25–30%. Во-вторых, меняется подход к цифровизации: вместо точечных умных решений девелоперы все чаще устанавливают единую BMS-платформу (Building Management System) для управления всеми инженерными системами и умными устройствами. В-третьих, сегодня государство активно задает ориентиры на рынке систем умного дома: разработан план цифровизации жилья до 2030 года, появляются ГОСТы в сфере умных домов, разработана официальная классификация уровней цифровизации ЖК (пять классов умного дома: A, B, C, D, E). «Это определяет направление, в котором рынок будет развиваться в ближайшее время, и упрощает внедрение технологий»,— рассказал господин Марачук.

Директор по работе с массовым сегментом Краснодарского филиала «Ростелекома» Ирина Господенко прогнозирует масштабирование умных технологий в новостройках, а также модернизацию старого жилого фонда (по крайней мере, в части умных домофонов модернизация уже началась).

«В феврале 2025 года Росстандарт утвердил ГОСТы, связанные с цифровизацией жилого фонда России. Эти стандарты носят рекомендательный характер, но они задают ориентир для застройщиков и управляющих компаний. Теперь в многоквартирных домах умное видеонаблюдение и автоматизированные счетчики фактически становятся частью новой нормы жилья комфорт-класса: люди покупают не просто квартиру, а цифровую среду, где безопасность, связь и умные сервисы становятся такой же базой, как благоустроенный двор или современные лифты»,— заключила эксперт.

Андрей Холодов прогнозирует на ближайшие годы развитие рынка за счет интеграции устройств в единую цифровую среду, появления новых отечественных решений и расширения возможностей искусственного интеллекта. «Для покупателей жилья наличие современных цифровых сервисов уже становится важным преимуществом при выборе объекта, а для застройщиков — одним из факторов повышения конкурентоспособности проектов»,— резюмирует собеседник «G». ■

ИЖС НА ПАУЗЕ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ИЖС) СОХРАНЯЕТ ДОМИНИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В СТРУКТУРЕ ВВОДА ЖИЛЬЯ НА ЮГЕ РОССИИ. ОДНАКО ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА СОКРАТИЛИСЬ НА 16–58% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА. БОЛЬШЕ ВСЕГО СПАД ПОЧУВСТВОВАЛ НА СЕБЕ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ. ПРИ ЭТОМ, ПО ДАННЫМ ОТРАСЛЕВЫХ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА ПО-ПРЕЖНЕМУ ДОСТАТОЧНО, НО СПРОС СТАЛ БОЛЕЕ ОСОЗНАННЫМ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК



В Краснодарском крае индивидуальное жилищное строительство в первом квартале 2026 года заняло 78,2% от общего объема ввода жилья, сообщили «G» в департаменте по архитектуре и градостроительству региона. По данным ведомства, за январь—март введено 553,8 тыс. кв. м частных домов против 1,35 млн кв. м в первом квартале прошлого года. Таким образом, объем ИЖС на Кубани снизился год к году на 58,9%.

В министерстве строительства, транспорта, ЖКХ и дорожного хозяйства Республики Адыгея сообщили «G», что в январе—апреле 2026 года индивидуальные застройщики сдали в эксплуатацию 140,03 тыс. кв. м жилья. Это составляет 60,14% от общего ввода по региону, который достиг отметки 232,85 тыс. «квадратов». В министерстве пояснили, что годом ранее за аналогичный период 2025 года объем строительства частных домов превышал нынешний уровень на 27 тыс. кв. м, составив 167,04 тыс. «квадратов». Тогда доля ИЖС в общей структуре достигала почти 66% при совокупном вводе в 253,5 тыс. кв. м.

По итогам первого квартала 2026 года в Республике Крым ИЖС заняло 80,6% от общего объема ввода — 197,2 тыс. кв. м из 244,6 тыс. кв. м жилья, сообщили в министерстве жилищной политики и государственного строительного надзора региона. При этом объем строительства сократился на 56,3% от прошлогоднего показателя.

По данным министерства строительства Ростовской области, в первом квартале 2026 года введено в эксплуатацию 333,6 тыс. кв. м ИЖС, что составляет 76% от общего объема введенного жилья. Темп введенного в январе—марте текущего года ИЖС к аналогичному периоду 2025 года составил 60%.

РОСТ СТАВОК И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ Директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону Андрей Иванов констатирует, что рынок ИЖС на юге России в первом полугодии 2026 года показал снижение ориентировочно на 10–15% по числу сделок и начатых проектов по сравнению с 2025 годом.

«Снижение выражено неравномерно: наиболее заметно в сегменте эконом и у проектов без готовой инфраструктуры; сегмент под ключ сократился меньше. Основные причины — повышение кредитных ставок и страх неопределенности, который сокращает покупательную способность и мотивацию к большим долгосрочным расходам. Параллельно выросли затраты на материалы и логистику, что подтолкнуло часть застройщиков к корректировке цен. Местные факторы также играют роль: дефицит готовых участков, сложность и замедление оформления коммуникаций, сезонные задержки в поставках и рабочей силе. В итоге часть сделок отложена на более поздние сроки, а не отменена полностью — это важно при прогнозировании восстановления»,— комментирует эксперт.

Кандидат экономических наук Сергей Гатауллин отмечает, что резкое сокращение объема ввода в эксплуатацию ИЖС на юге за первые четыре месяца 2026 года связано с обвалом выдачи ипотеки аналогичного периода прошлого года. «Формирующийся сегмент промышленного ИЖС оказался крайне чувствителен к сокращению бюджетного импульса. В целом этот сегмент имеет значительный потенциал роста, однако дальнейшая динамика будет определяться как денежно-кредитной политикой, то есть доступностью заемных средств, так и совершенствованием механизмов оценки залоговой стоимости недвижимости такого типа — снижением повышенных дисконтов по мере формирования прозрачного и стандартизированного рынка»,— считает экономист.

Вместе с тем основательница, CEO Lekhto group (Краснодарский край) Мария Лехто отмечает, что за последние годы малоэтажное строительство на юге из нишевого сегмента превратилось в один из ключевых драйверов рынка жилья, а сейчас входит в фазу более трезвой, инвестиционно-осмысленной стадии. «Для инвестора это означает: эпоха "покупай любое — вырастет само" заканчивается, начинается эпоха отбора локаций и концепций. По сути, по темпам прироста малоэтажка уже стабильно обгоняет многоэтажное строительство, в том числе на юге»,— отмечает эксперт.

Директор по развитию компании «Соколия» (Крым), концептолог и продуктолог в сфере девелопмента Ирина Изотова говорит, что, несмотря на неоднозначную экономическую ситуацию, малоэтажное строительство остается одним из самых устойчивых сегментов рынка жилья. По ее данным, в последнее время наблюдается устойчивый рост спроса на загородное жилье. «Если в 2021 году речь шла примерно о 25–30 договорах подряда в год, то сегодня этот показатель приближается к 60 объектам ежегодно»,— отметила Ирина Изотова.



ОБЪЕМ ВВОДА ЧАСТНЫХ ДОМОВ НА КУБАНИ СНИЗИЛСЯ ГОД К ГОДУ НА 58,9%

ФОТО: ЮРИЙ САМОДУРОВ

ПОКУПАТЕЛЬ ИЩЕТ СРЕДУ Тренды, которые видны ежедневно в работе по Сочи, Крыму, Анапе, совпадают с общероссийской картиной, отмечает госпожа Лехто: «Смена мотива спроса. Покупателя мало интересует просто дом "в чистом поле" — он ищет готовую среду: дороги, школу, детсад, сервисы, управляющую компанию. Тема "малоэтажного хаоса" без инфраструктуры стала одной из главных претензий к рынку. Кроме того, происходит консолидация застройщиков. Рост себестоимости и стоимости денег вымывает слабых игроков: до 60% девелоперов юга в 2026 году могут остаться без прибыли. В курортных зонах юга усиливается спрос на более качественные и концептуальные проекты, что отражается и в прогнозах по росту цены квадратного метра».

Ирина Изотова также называет переход от строительства отдельных домов к созданию жилой среды главным трендом рынка. «Еще недавно рынок в значительной степени был представлен моделью "участок плюс подряд". Сегодня покупатель все чаще оценивает не только дом, но и качество окружения: архитектурный облик поселка, благоустройство, безопасность, соседство, дороги, сервис, общественные пространства, перспективы развития территории и текущее благополучие локации. Фактически рынок начинает двигаться от индивидуального строительства к малоэтажному девелопменту. Люди все реже покупают дом как объект и все чаще выбирают среду, в которой хотят прожить ближайшие десятилетия своей жизни. Отсюда второй важный тренд — запрос на предсказуемость. Покупатель хочет понимать, как будет вести себя место, локация, а не только его дом»,— говорит эксперт.

Что касается спроса, то, по ее оценке, он остается устойчивым, но стал гораздо более осознанным. «Если раньше покупатели часто выбирали между квартирой и домом преимущественно по цене, то сегодня в центре внимания оказываются качество жизни, приватность, наличие собственного пространства, безопасность детей, возможность проводить больше времени на воздухе. После периода стремительной урбанизации многие семьи начинают искать баланс между доступностью города и преимуществами жизни за его пределами. Стало отчетливо проявляться, что покупатель сегодня выбирает не столько дом, сколько способ прожить свою жизнь»,— объясняет Ирина Изотова.

ЦЕННИК В «КВАДРАТЕ» Несмотря на снижение объемов строительства, стоимость квадратного метра на рынке ИЖС продолжает расти. Это происходит под влиянием нескольких факторов: удорожания строительных материалов,



ФОТО: ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

НА ЮГЕ ПОПУЛЯРНЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДОМА 100–180 КВ. М С УЧАСТКОМ — БАЗОВЫЙ ВЫБОР СЕМЕЙ, ПЕРЕЕЗЖАЮЩИХ НА ПМЖ

инженерной инфраструктуры, логистики, рабочей силы и финансовых ресурсов, делится Ирина Изотова. По ее данным, средняя стоимость сделки в 2021 году составляла 5,5–6 млн руб. (включая участок), сейчас — 10–13 млн руб.

Андрей Иванов говорит, что за последний год себестоимость строительства индивидуальных домов выросла в среднем на 12–20%. «В Ростове-на-Дону цифра ближе к 15–17%. Разброс зависит от типа проекта, степени готовности инженерии и привлечения импортных материалов. Ключевые драйверы роста: резкое удорожание базовых материалов (газобетон, металлические конструкции, утеплители), увеличение цен на горюче-смазочные материалы и транспорт. Кроме того, выросли расходы на подготовку участка и подключение к инженерным сетям (электричество, вода, канализация)»,— отмечает он.

ОЦЕНИВАЯ БАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ГОСПОЖА ЛЕХТО ОТМЕЧАЕТ, ЧТО ФОРМАЛЬНО МНОГИЕ ЮЖНЫЕ РЕГИОНЫ ДЕМОНСТРИРУЮТ ПРИЗНАКИ НАСЫЩЕНИЯ ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ЖИЛЬЯ. ОДНАКО ПО КАЧЕСТВЕННЫМ ПРОЕКТАМ С ПРОДУМАННОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ ОЩУЩАЕТСЯ ДЕФИЦИТ

По данным Марии Лехто, себестоимость малоэтажного строительства на юге растет быстрее, чем доходы покупателей: «Причины — подорожание материалов, инженерных сетей, рабочей силы и высокая стоимость проектного финансирования. Для отдельных форматов малоэтажки ставка финансирования может доходить до 24,5% годовых, что делает модель крайне чувствительной к любым задержкам и перерасходам. Это неминуемо отражается на конечной цене».

В Краснодарском крае, по прогнозу госпожи Лехто, стоит ожидать дальнейший рост стоимости квадратного метра в новостройках на 5–10% в 2026 году. При этом в курортных точках Сочи, Геленджика и побережья малоэтажные проекты часто торгуются с премией к среднерегиональной цене за счет дефицита земли и статуса локации.

Оценивая баланс спроса и предложения, госпожа Лехто отмечает, что формально многие южные регионы демонстрируют признаки насыщения по объему ввода жилья. Однако по качественным проектам с продуманной концепцией ощущается дефицит. «Часть девелоперов либо тормозит новые запуски из-за дорогих денег и неопределенности, либо выходит из проектов. На горизонте нескольких лет это создает риск провала по предложению: к моменту улучшения условий кредитования и стабилизации ставок качественных объектов на рынке может не хватать. Для инвестора это типичная точка перелома цикла»,— отмечает эксперт.

К примеру, по ее словам, Сочи прошел классическую траекторию стабилизации цены. Массовый рост цен в 2020–2023 годах сменился фазой, когда средний объект перестал успевать по доходности за ключевой ставкой. В ряде сегментов город уже описывают как «рынок зрелой стагнации» — место, где статус и престиж есть, а инвестиционная идея в массовом продукте ослабла.

«В нашей практике наглядный пример — малоэтажный комплекс бизнес-класса в одной из центральных прибрежных зон Сочи (условно назовем его "закрытый клубный квартал"). Старт продаж — в 2021 году. Ценовой коридор старта — 250–270 тыс. руб. за кв. м. Текущий диапазон сделок по аналогичным объектам в этой части города — 350–380 тыс. руб. за кв. м при качественной отделке и управлении. Здесь я опираюсь на общерыночные оценки по Сочи и динамику роста цен на юге. Главный урок для инвестора: в Сочи сегодня имеет смысл заходить не в любой "квадрат с видовым обещанием", а в редкие, тщательно выверенные проекты с сильной управляющей моделью — в том числе малоэтажные клубные объекты ограниченного объема, где есть эффект дефицита и понятная стратегия аренды. Массовый хаотичный сегмент, наоборот, может давать доходность ниже ключевой ставки»,— объясняет Мария Лехто.

При этом Крым сейчас, по ее словам,— классический пример «рынка на паузе». Ограниченная транспортная доступность сдерживает турпоток и спрос, что удерживает цены от агрессивного роста, в отличие от Сочи.

РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД Наиболее востребованными остаются дома площадью 90–140 кв. м, рассчитанные на постоянное проживание семьи, отмечает госпожа Изотова. «Размер "дачного" формата 70–85 кв. м тоже популярен для сценариев "выходного дня". В сегменте, с которым работает наша компания, исчез запрос на двухэтажные конструкции, на площади больше 150 кв. м. Покупатели становятся более рациональными. Запрос постепенно смещается от "большого дома" к "удобному дому"»,— говорит директор компании «Соколия».

Мария Лехто добавляет, что на юге популярны индивидуальные дома 100–180 кв. м с участком. Это базовый выбор семей, переезжающих на ПМЖ в Краснодарский край, Крым или в горные зоны. «Таунхаусы и дуплексы набирают популярность как более доступная альтернатива отдельному дому с готовой инфраструктурой и понятным управлением. Клубные малоэтажные дома в три этажа (в том числе апарт-отели) в курортных локациях Сочи, Архыза, Алтая. Здесь основной драйвер — доходность и управляемость, а не только проживание. По планировкам рынок смещается в сторону функциональных домов и апартаментов 80–140 кв. м и компактных таунхаусов вместо "дворцов без смысла"»,— комментирует основательница и CEO Lekhto group.

РЫНОК ВЗРОСЛЕЕТ Ближайшие годы станут периодом взросления рынка малоэтажной недвижимости, считает Ирина Изотова. По ее словам, будущее отрасли связано не столько с ростом количества домов, сколько с ростом качества проектов. Покупатель, отмечает эксперт, становится более требовательным, а значит, будет возрастать значение мастер-планирования, инженерной обеспеченности, архитектуры, сервисов и управления территориями.

Следующий этап развития рынка, считает Ирина Изотова,— переход от строительства домов к созданию и управлению полноценной жилой средой. При этом, говорит эксперт, отрасль сталкивается с традиционными вызовами: стоимость финансирования, инженерная инфраструктура, кадровый дефицит, рост себестоимости.

«Однако стратегически самым важным вызовом я считаю необходимость перехода от подрядной модели к девелоперской. Для многих региональных компаний это непростой путь. Он требует новых компетенций, другого масштаба ответственности и значительных инвестиций в инфраструктуру. Но именно этот путь, на мой взгляд, определит развитие малоэтажной недвижимости в ближайшее десятилетие. Главный риск для застройщика сегодня — остаться в роли подрядчика там, где рынок уже ждет девелопера»,— делится Ирина Изотова.

Мария Лехто в ближайшие пять—десять лет ожидает сохранения высокой доли индивидуального и малоэтажного жилья — 60–65% ввода и более по стране при сильной роли южных регионов, при условии отсутствия новых неожиданных потрясений в экономике. Перехода от хаотичного ИЖС к мастер-планированным малоэтажным кварталам и курортным кластерам. Укрепления связки «малоэтажка + туризм + сервис» в регионах вроде Сочи, Крыма, Алтая и Архыза. Дальнейшего развития индустриального и деревянного домостроения как ответа на рост себестоимости и на тренд на все натуральное и экологичность. Среди рисков эксперт называет политическую обстановку и снижение доходов населения.

Андрей Иванов в краткосрочной перспективе ожидает постепенной стабилизации. По его словам, если финансовые индикаторы и стоимость материалов перестанут демонстрировать резкие колебания, спрос начнет восстанавливаться, а при благоприятном сценарии — объемы могут вернуться к уровням 2024–2025 годов в течение 12–18 месяцев.

«Долгосрочно рынок будет двигаться в сторону стандартизации и цифровизации процессов: типовые проекты, модульное строительство, прозрачные онлайн-инструменты для расчета стоимости и управления проектом. Выиграют игроки, которые смогут предложить четкие сроки, фиксированные бюджеты и гарантийное сопровождение. Для регионов важно развивать инфраструктуру и упрощать процедуры подключения — это ключевой фактор для оживления спроса на индивидуальное строительство»,— резюмировал руководитель риелторской компании. ■

Южный федеральный округ: ДОЛЯ ИЖС В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВВОДА ЖИЛЬЯ



Республика Крым	80,6%
Краснодарский край	78,2%
Ростовская область	76,0%
Республика Адыгея	60,1%

По данным профильных региональных министерств

УЧАСТНИКИ РЫНКА УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ В ТРЕНДЕ МАЛОЭТАЖНЫЕ ДОМА С ПОЛНОЦЕННОЙ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, А НЕ ПРОСТО «СТРОЕНИЯ В ПОЛЕ»

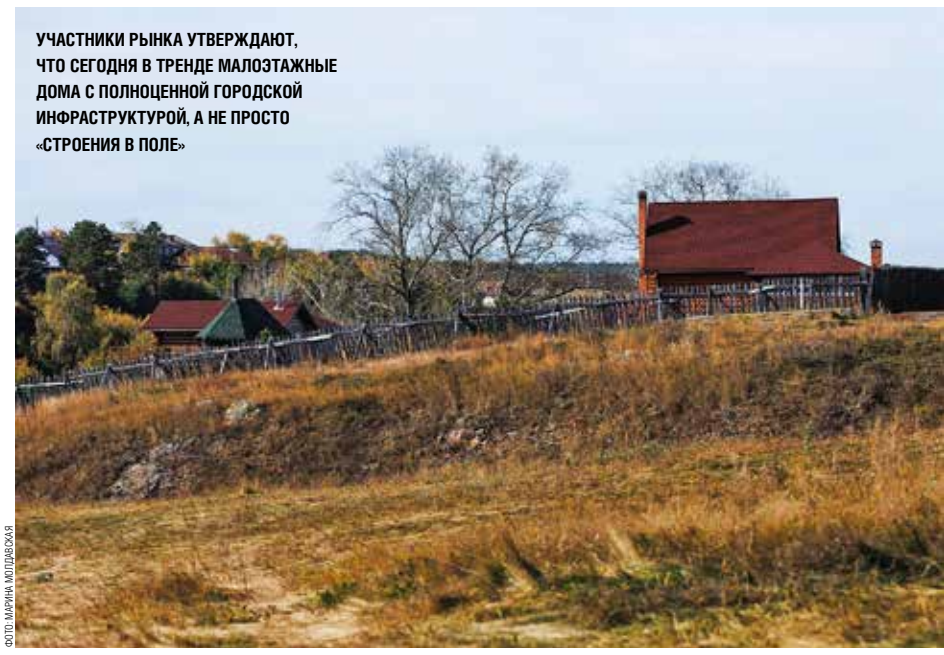


ФОТО: МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

«РЕГУЛЯРНОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ — ЭТО БАЗОВАЯ ГИГИЕНА СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА»

Врач Алексей Лобачев — о профилактике инфекций, передающихся половым путем

Летний сезон традиционно сопровождается ростом обращений к врачам по поводу инфекций, передающихся половым путем. Выраженная сезонность таких заболеваний сохраняется из года в год, а пик обращаемости приходится на конец лета и начало осени. При этом многие инфекции могут длительное время протекать бессимптомно, а самолечение после случайных половых контактов нередко приводит к хроническому течению заболеваний и развитию устойчивости к антибиотикам. О том, какие инфекции сегодня наиболее распространены, кто находится в группе риска, когда необходимо обследоваться и насколько доступны диагностика и лечение, рассказал заместитель главного врача ГБУЗ «Клинический кожно-венерологический диспансер» министерства здравоохранения Краснодарского края Алексей Лобачев.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Из более чем 30 известных инфекций, передающихся половым путем, в перечень наиболее распространенных входят восемь заболеваний

— Летом традиционно начинается сезон отпусков и путешествий. Отражается ли это на обращаемости пациентов с инфекциями, передающимися половым путем на Кубани?

— Действительно, сезон отпусков заметно влияет на динамику обращений пациентов с инфекциями, передающимися половым путем, в медицинские учреждения Краснодарского края. Практикующие дерматовенерологи неизменно отмечают ярко выраженную сезонность в структуре таких заболеваний. Традиционно наибольшее количество визитов регистрируется в августе и сентябре — именно в этот период завершается основная отпускная волна, и люди, возвращаясь с отдыха, стремятся проверить свое состояние и получить объективную информацию о возможных последствиях курортных знакомств. Что же касается времени года с минимальной обращаемостью, то здесь четкой статистической закономерности не прослеживается — показатели могут варьироваться от года к году, однако чаще всего спад приходится на зимние месяцы, что, вероятно, связано с общим снижением мобильности населения и менее активной социальной жизнью в этот период.

— Какие инфекции, передающиеся половым путем, сегодня наиболее распространены и кто чаще обращается к врачам?

— Сегодня известно более 30 инфекций, передающихся половым путем, однако наиболее распространенными остаются восемь заболеваний. Это гонорея, хламидиоз, трихомониаз, сифилис, вирус папилломы человека, вирус герпеса, вирус иммунодефицита человека и гепатит В.

Чаще обращаются женщины, поскольку они более ответственно относятся к своему здоровью. Мужчины, как правило, приходят к врачу уже при наличии выраженной клинической симптоматики. Основную часть пациентов составляют молодые люди в возрасте от 20 до 35 лет. Это период максимальной сексуальной и репродуктивной активности.

За последние годы изменился и портрет таких заболеваний. Все чаще встречаются скрытые и стертые формы инфекций. Во многом это связано с бесконтрольным применением антибиотиков, которое изменяет клиническую картину заболевания.

— Многие считают, что при отсутствии симптомов можно не беспокоиться о своем здоровье. Насколько это соответствует действительности? Какие инфекции могут длительное время протекать бессимптомно?

— Практически любое заболевание из группы инфекций, передающихся половым путем, способно развиваться без выраженных внешних признаков и явных жалоб со стороны пациента. Это в полной мере относится к хламидиозу, вирусу папилломы человека, трихомониазу, микоплазмозу, уреаплазмозу и многим другим подобным состояниям. Отсутствие симптомов не означает отсутствия проблемы — некоторые из этих инфекций могут сохраняться в организме годами, никак не напоминая о себе, но при этом постепенно создавая предпосылки для серьезных осложнений.

В качестве характерного примера можно привести сифилис: при отсутствии своевременной и правильно подобранной терапии он достаточно быстро переходит в латентную, скрытую фазу. Внешне это может выглядеть как благополучие, однако на самом деле инфекция продолжает неуклонно прогрессировать. На протяжении многих лет, без явных сигналов со стороны организма, патоген последовательно поражает нервную систему и сердечно-сосудистые структуры, приводя к необратимым изменениям, которые уже на поздних этапах становятся трудно поддающимися коррекции.

— После случайного незащищенного полового контакта многие начинают искать советы в интернете или самостоятельно принимают антибиотики. Какие ошибки в такой ситуации наиболее опасны и как следует действовать правильно?

— Самостоятельный прием антибиотиков после случайного полового контакта — одна из самых опасных ошибок. Такой подход нередко приводит к хроническому течению заболевания, формированию антибиотикорезистентности и снижению эффективности антибиотикотерапии в дальнейшем.

Не менее опасно принимать лекарства, которые остались от предыдущих курсов лечения, или полагаться на советы из интернета. В лучшем случае такие действия приглушат симптомы и смажут клиническую картину — врачу становится сложнее поставить правильный диагноз. Но полного выздоровления при этом, как правило, не наступает. В результате человек теряет время, чувствует ложное облегчение, а инфекция тем временем продолжает развиваться, переходя в скрытую форму и создавая угрозу для здоровья в дальнейшем.

— Кому рекомендуется регулярно проходить обследование на инфекции, передающиеся половым путем? Есть ли смысл проверяться после отпуска, если были новые половые контакты, даже при отсутствии жалоб?

— Регулярное обследование на инфекции, передающиеся половым путем,— это не признак беспорядочных половых связей, а базовая гигиена современного человека, такая же, как регулярный визит к стоматологу. Поскольку большинство таких инфекций протекают скрыто, лабораторный контроль остается единственным способом сохранить репродуктивное здоровье.

В первую очередь регулярно обследоваться рекомендуется людям с активной сексуальной жизнью. Если человек меняет половых партнеров и в течение года появляется более одного-двух новых партнеров, обследование необходимо проходить каждые три–шесть месяцев.

Проверяться также рекомендуется при начале новых отношений. Самым разумным решением перед отказом от использования презервативов является совместное обследование обоих партнеров. Такой подход позволяет избежать взаимных претензий и своевременно выявить скрытые инфекции.

Особое значение обследование имеет для женщин, планирующих беременность. Многие скрытые инфекции, включая хламидиоз и микоплазмоз, способны стать причиной выкидыша, внематочной беременности или передаться ребенку во время родов.

Регулярная диагностика необходима и пользователям дейтинг-приложений. Если человек активно знакомится через интернет, периодическое обследование должно стать нормой.

После отпуска обследоваться также имеет смысл всегда, если во время поездки произошел половой контакт.

— Насколько сегодня доступны диагностика и лечение инфекций, передающихся половым путем? Что можно проверить бесплатно?

— Сегодня диагностика и лечение инфекций, передающихся половым путем, максимально доступны. Современные методы лабораторной диагностики позволяют с высокой точностью выявлять скрытые инфекции уже на самых ранних стадиях, в том числе в тех случаях, когда заболевание никак себя не проявляет клинически.

Бесплатную диагностику можно пройти в поликлинике по месту жительства, женской консультации или в профильном Краевом клиническом кожно-венерологическом диспансере.

Бесплатно проводится скрининг на ВИЧ и сифилис, а также выполняются базовые мазки методом микроскопии. Общий мазок на флору позволяет выявить воспалительный процесс, а также диагностировать гонорею и трихомониаз. При необходимости врач может назначить дополнительные исследования для уточнения диагноза и выбора тактики лечения.

Основная масса инфекций, передающихся половым путем, полностью излечима при своевременном обращении к врачу. Именно поэтому важно не откладывать обследование, даже если человека ничто не беспокоит и заболевание протекает бессимптомно.

— Люди нередко откладывают визит к врачу из-за чувства неловкости. Насколько сегодня обеспечивается конфиденциальность обращения?

— Конфиденциальность обращения полностью обеспечивается законодательством Российской Федерации, в том числе соблюдением норм врачебной тайны.

Кроме того, в специализированных медицинских учреждениях и центрах, занимающихся диагностикой и лечением инфекций, передающихся половым путем, возможно анонимное обследование и лечение. В таком случае личные данные пациента не требуются, что позволяет полностью сохранить конфиденциальность обращения.

Департамент информационной политики Краснодарского края

РУФТОП
№39

ПАНОРАМНЫЙ РЕСТОРАН

РУФТОП «39»

в самом центре Ростова-на-Дону

Ростов-на-Дону / ул. Шаумяна, 39 / 7 этаж Бутик-отеля «39»

Забронируйте стол с видом на исторический центр:
тел. 8 (863) 28-28-088

Реклама. ООО «БУТИКОТЕЛЬ» ИНН 6166083718 ОГРН 1126193004960

СОКОЛЬНИКИ
жилой парк

Живи в гармонии *с природой*

квартиры для жизни
и инвестиций

от **2,7 млн ₽**

(863) **333-95-19**

г. Ростов-на-Дону

группа компаний
СОКОЛ

ООО СЗ «ГАЛАКТИКА 4», СТРОИТЕЛЬСТВО ПО 214-ФЗ. ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ.
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ С 01.07.26Г ПО 31.08.26Г. НЕ ОФЕРТА. ПОДРОБНОСТИ НА ЖКСОКОЛРОСТОВ.РФ. РЕКЛАМА.