

Почти 188 тыс. россиян переехали в прошлом году из аварийного жилья в новое **с. 2**

Какие преимущества у междисциплинарного подхода к планированию городских территорий? **с. 6**

Москва накопила значительный опыт в храмоостроительстве и готова поделиться им с регионами **с. 15**



Издаётся
с апреля 1924

ИНВЕСТИЦИИ | ПРОИЗВОДСТВО | АРХИТЕКТУРА | ЖКХ

Строительная газета

98 99 100 лет
2024

ГЛАВНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



МИНСТРОЙ
РОССИИ

www.stroygaz.ru

№4 (10732) 3 февраля 2023

Стратегии и сценарии

Лидеры отрасли обозначили
задачи на 2023 год

Оксана САМБОРСКАЯ

В последний день января ключевые участники рынка встретились на организованной РБК конференции «Рынок недвижимости 2023: новые вызовы — новые возможности», чтобы обсудить вопросы будущего развития отрасли и определить болевые точки, на которые нужно обратить особое внимание в этом году.

Большинство выступавших звучали мажорно: рынок — по крайней мере, московский — показал высокую адаптивность к текущим условиям. В частности, как сообщила заместитель главы столичного управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) Мария Макарова, показатели регистрации договоров долевого участия на квартиры и нежилые помещения в Москве по итогам 2022 года были рекордными: «Свои права зарегистрировали 101 935 участников долевого строительства, что на 26% превышает результаты 2021 года и на 74% выше итогов 2020-го».

Устойчивость столичного рынка коммерческой недвижимости подтвердил и директор по аренде KR Properties Максим Белецкий: «Прошлогодний объем сделок по аренде офисных помещений в объектах компании на 35% превысил показатель кризисного 2020 года». Более того, как отметил спикер, в офисном сегменте даже не сбылись негативные прогнозы: часть западных компаний, которые могли покинуть Россию, все же либо осталась, либо сохранила за собой площади, которые теперь сдаются в субаренду. Одновременно активизировался спрос со стороны российских госкомпаний, а также представителей азиатских стран, что поддержало развитие офисного рынка. Наиболее высоким спросом сейчас пользуются офисы площадью от 500 до 3 000 квадратных метров. «Да, произошла коррекция сроков действия договоров аренды, — уточнил Максим Белецкий. — Если раньше нормой считалось снять помещение на пять-семь лет, то сейчас арендаторы предпочитают договариваться на срок от одного года до трех лет. При этом многие просят включать в договор пункт о возможности досрочного прекращения аренды с оповещением за три-четыре месяца».

с. 2

Не останавливаться на достигнутом

Антон Глушков о том, чему сегодня
необходимо уделять особое внимание
в сфере строительства



Сергей ЗЕЛЕНЦОВ

Встречи в начале года президента Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) Антона Глушкова с представителями российских СМИ стали доброй традицией. Они неизменно вызывают неподдельный интерес и собирают широкий пул авторитетных журналистов, освещающих проблематику рынка недвижимости. И это неслучайно: на таких мероприятиях глава профсообщества всегда открыто и доходчиво рассказывает о самых актуальных и злободневных темах. Вот и в этот раз 26 января в рамках презентации «Строительство-2023: импортозамещение, инновации, кадры, цены, спрос» руководитель нацобъединения поделился своим видением происходящего в отрасли, затронув

вопросы индустриального домостроения, комплексного развития территорий, ценообразования, трудовой миграции, локализации производств, выпуска отечественных аналогов стройматериалов и др.

Витрина альтернатив

Свое выступление президент НОСТРОЙ начал с результатов работы каталога импортозамещения — электронного сервиса для поиска и подбора строительных материалов, изделий, оборудования, машин и механизмов, выпущенных на территории РФ или дружественных стран, взамен импортных аналогов. Среди представленной на ресурсе продукции из восьми стран доминируют РФ и Китай, на долю остальных государств приходится 2% объема.

с. 4-5



Антон ГЛУШКОВ,
президент НОСТРОЙ:

Интерактивная карта
российских производств
стройматериалов, уже
работающая в тестовом
режиме, — важный
инструмент для налаживания
контактов, снижения
себестоимости и продвижения
продукции



Спецпроект «Лифтовое хозяйство»:

с каким настроением отрасль отметила
свой профессиональный праздник? **с. 7-10**