16+

Деловая газета.юг

Вторник | 28.07.2026

№ 07 (664)

ГЛАЗЦЕНТР

СНИМИТЕ ПЕЛЕНУ С ГЛАЗ

ХИРУРГИЯ КАТАРАКТЫ от 20 500 ₽

ООО «ГлазЦентр-Краснодар» Лицензия ЛО41-01126-23/00362508 от 05.08.2020 года, г. Краснодар, ул. Красных Партизан, 42. *Цена указана за один глаз

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Реклама

НЕТ ИНТЕРНЕТА - ПЕРЕХОДИ В ПРИНТ!



ПОЛИСТАТЬ

места распространения газеты

ПРОЧИТАТЬ

архив газеты

Связь с диспетчером: **+7 918 655-12-22**

Факс: **+7 861 991-01-33**

Номер пейджера уточняйте у диспетчера

Адрес для отправки «бумажного» запроса:
350000, г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 67/1,
этаж 2, помещ. 2

ООО «Союзники». Реклама 16+

16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 28.07.2026 | № 07 (664)



ГОСТЬ НОМЕРА

Руслан Юсуфов

О малом бизнесе в городах будущего ⇢ 4-5



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА

Залина Бейтуганова

О построении системы накоплений ⇢ 6

СТРОИМ ЭКОНОМИКУ

Как жить и зарабатывать в современных городах





АЛЬБИНА ТОКАРЕВА,
главный редактор издания «Деловая газета.Юг»

Ритмы строительного бизнеса как сердца экономики меняются в период «ледяного компаса». Главный мультипликатор вынужден пересматривать амбиции и направлять интересы на модульное строительство, энергоэффективность и цифровую трансформацию. Тренды современного девелопмента сместились от продажи квадратных метров к монетизации жизненного цикла здания, что открыло для малого и среднего предпринимательства ниши с высокой добавленной стоимостью.
В этом номере мы выяснили у экспертов, как изменился девелопмент и как малому бизнесу встроиться в эту новую реальность и забрать свою долю прибыли. В рубрике «Гость номера» заглянули в будущее городов, бизнеса и человека вместе с футурологом, руководителем департамента социального прогнозирования и моделирования Института социальной архитектуры, основателем и управляющим партнером MINDSMITH Русланом Юсуфововым. Также совместно с профильными юристами подготовили полезную подборку о том, как избежать рисков при покупке недвижимости.

От бетона к экосистеме

Современные жилые комплексы из спальных районов превращаются в самодостаточные экономические кластеры. Девелоперы формируют эту среду еще на этапе котлована, привлекая малый и средний бизнес в качестве подрядчиков для строительства домов и социальных объектов. После сдачи новостройки эстафету принимают локальные пекарни, кофейни, мини-маркеты и частные клиники.

Застройщики Краснодарского края и Ростовской области рассказали «Деловой газете.Юг», как они создают условия для развития локальных предпринимателей, какой бизнес наиболее востребован в ЖК и почему МСП становятся одним из ключевых факторов ликвидности новостроек.

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ

Строительная отрасль остается одним из важных драйверов развития малого и среднего бизнеса, отмечают девелоперы. Фактически она дает работу компаниям сначала на этапе стройки, а затем после сдачи домов в эксплуатацию. По словам экспертов, современный девелопмент формирует вокруг себя целую экосистему подрядчиков и сервисных компаний.



Изображение сгенерировано ИИ

Управляющая блоком маркетинга и продаж ростовского застройщика премиальной недвижимости MUVA DEVELOPMENT Анастасия Слюсаревская отмечает, что сотрудничество с девелоперами запускает для малого бизнеса несколько волн роста. На этапе возведения ЖК застройщики сотрудничают с производителями материалов, металлоконструкций, инженерного оборудования, систем безопасности. Пока растут этажи, к ним присоединяются поставщики решений по благоустройству, озеленению, а также маркетинговые агентства и проектные бюро.

«В результате один жилой комплекс вовлекает в экономику десятки небольших предприятий. Фактически каждый новый проект становится точкой формирования локальной экономики. Чем он масштабнее и качественнее, тем выше вокруг предпринимательская активность»,— сказала Анастасия Слюсаревская.
Одними из самых рентабельных направлений, связанных со строительной сферой, являются проектирование, геодезические работы, инженерные испытания и подготовка проектной документации, считает председатель комитета по предпринимательству в сфере строительства ТПП Краснодарского края Антон Бакаев.
«Строительство затрагивает не только саму отрасль, но и большое количество смежных направлений: маркетинг, производство, оборудование, логистику, финансовые услуги. Все они получают дополнительный импульс для развития, что формирует спрос на услуги малого и среднего бизнеса. При этом финансовый сектор в значительной мере принимает участие в строительной отрасли с достаточно высокой долей рентабельности»,— отмечает Антон Бакаев.

Реализация крупных девелоперских проектов создает дополнительный спрос на услуги субподрядных организаций и способствует развитию локальных производителей строительных материалов, подтверждает управляющий партнер компании Gravion Юрий Неманежин.
«Строительная отрасль стимулирует развитие сразу нескольких направлений бизнеса. В первую очередь речь идет о компаниях, работающих в сфере ремонта, торговли, услуг и индустрии HoReCa. Кроме того, растет интерес инвесторов, приобретающих коммерческие помещения для последующей сдачи в аренду»,— подчеркнул Неманежин.

№ 07(664) 28.07.2026
Деловая газета.юг
16+

Главный редактор: Токарева А. Г.
Шеф-редактор: Коробская Д. В.
Дизайн и верстка: Рубашкин А. Е.
Корректор: Белолипецкая И. А.

Адрес редакции и издателя: 350000, г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 67/1, помещ. 2, эт. 2
Тел. +7 (861) 290-80-80

Реклама: sale@dg-yug.ru
Редакция: info@dg-yug.ru

Учредитель: ООО «Союзники»
Регистрационный номер (выписка о регистрации СМИ): серия ПИ № ФС77-86146, выдана Роскомнадзором

Отпечатано в типографии: ООО «Печатный двор Кубани», 350010, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ 1775 от 23.07.2026
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 28.07.2026

Время подписания в печать: установленное: 20:00; фактическое: 20:00.

@DGAZETA
@DGAZETA

Отраслевую динамику подтверждает статистика: за три года число предприятий по выпуску стройматериалов в Краснодарском крае выросло на 50% — до 3 тыс. Такие компании, как отмечал глава региона Вениамин Кондратьев, выпускают пятую часть всего объема продукции в своей нише на Юге.
«Мы сохраняем лидерство по жилищному строительству, но главным является комплексная, сбалансированная и гармоничная застройка. Потому что сегодня на первый план выходит не количество, а качество городской среды и общественных пространств, жилья и используемых для его возведения материалов»,— передает пресс-служба администрации Кубани слова Кондратьева.

Производство стройматериалов активно развивается и в Ростовской области. В Новочеркасске ООО «Геопродукт» планирует построить завод стоимостью 600 млн рублей — о проекте сообщала пресс-служба регионального минпрома. При этом в мае 2026 года губернатор Дона Юрий Слюсарь объявил, что компания «КСМК-Север» инвестирует 4,2 млрд рублей в расширение производства стройматериалов на Дону. Однако драйвером для бизнеса становятся не только строящиеся объекты, но и уже сданные в эксплуатацию жилые комплексы.

ПРОДУМАННЫЙ СЦЕНАРИЙ

Девелоперы закладывают коммерческую инфраструктуру еще на этапе проектирования, формируя полноценную городскую среду, где жители могут получить большинство необходимых услуг рядом с домом. Такой подход способствует развитию локального предпринимательства, создает новые рабочие места и снижает нагрузку на транспортную систему города, считают эксперты.

Коммерческую концепцию проекта сейчас формируют заранее. При этом важным становится не только заполнение помещений арендаторами, но и выверенный подбор их состава, подчеркнула Анастасия Слюсаревская.
«Уже недостаточно просто продать помещение, важно понимать, какие арендаторы будут соседствовать друг с другом. Именно грамотный подбор арендаторов повышает ценность всего жилого комплекса, делает район более привлекательным и увеличивает капитализацию недвижимости. Для города это означает сокращение маятниковой миграции, развитие локального предпринимательства и создание новых рабочих мест непосредственно внутри жилых районов»,— сказала управляющая блоком маркетинга и продаж MUVA DEVELOPMENT.

Коммерческий директор девелопера AVA в Южном федеральном округе Елена Карагезова подтвердила, что застройщики на стадии проектирования предусматривают многофункциональные комплексы с супермаркетами, фитнес-центрами, аптеками и другими сервисами.
«Коммерческие помещения проектируются с учетом универсальных сценариев использования, что позволяет бизнесу оперативно адаптировать их под свой функционал. Кроме того, коммерческие лоты выводятся в продажу параллельно с жилыми, что позволяет предпринимателям начинать подготовку бизнеса к запуску еще до завершения строительства, а жителям — получать готовую инфраструктуру сразу после сдачи объекта»,— считает Елена Карагезова.

С ней согласен Юрий Неманежин, говоря, что такая планировка делает коммерческие помещения в новых ЖК более удобными и выгодными для предпринимателей по сравнению с коммерческими пространствами в жилых кварталах старой застройки.
После завершения строительства начинается новый этап: сформированный жилой комплекс превращается в стабильный источник трафика для товаров и услуг.

БИЗНЕС У ПОДЪЕЗДА

По наблюдениям коммерческого директора девелопера Bravo Елены Султановой, торговые помещения в новостройках стали дефицитным активом. Ключевой тренд: покупку коммерческой недвижимости все чаще совершают сами жители комплексов для старта собственного дела.
«Коммерческие помещения приобретают в инвестиционных целях с целью перепродажи или сдачи в аренду, а также для собственного бизнеса. Нередко покупатели вместе с квартирами покупают коммерческие помещения под развитие собственного дела рядом с домом. Таким образом, на территории новых микрорайонов появляются пекарни, кафе, центры детского творчества в формате семейного бизнеса, вокруг которых постепенно формируется дружное соседское комьюнити»,— рассказала Султанова.

Помещения под коммерцию в новых жилых комплексах, как правило, заполняются достаточно быстро, поскольку предприниматели получают гарантированный пешеходный трафик за счет жителей комплекса.
Коммерческий директор девелопера AVA в Южном федеральном округе отмечает, что развитие коммерческой инфраструктуры создает положительный эффект не только для бизнеса, но и для жителей.
«Для жителей новых микрорайонов коммерческие сервисы на территории ЖК обеспечивают дополнительный уровень комфорта и возможность получить необходимые услуги в шаговой доступности, что существенно экономит время. Для предпринимателей же открывается доступ к новой активной покупательской аудитории, что делает запуск бизнеса в таких локациях экономически оправданным»,— резюмирует Елена Карагезова.
Развитие бизнеса в жилых комплексах имеет стратегическое значение, подтверждает руководитель отдела аренды и продаж ГК DOGMA Андрей Бачурин. МСП создает рабочие места рядом с домом и повышает качество городской среды.



Фото: ЖК «Смородина» (Краснодар), девелопер AVA



«В результате современные ЖК становятся полноценными центрами локальной экономики, поддерживающими устойчивое развитие городских территорий»,— отметил эксперт.
Несмотря на предполагаемый постоянный спрос, бизнесу важно подбирать помещения, отвечающие его запросам.

АДРЕС ПРИБЫЛИ

Наибольший спрос на рынке коммерческой недвижимости Краснодарского края и Ростовской области сегодня сохраняется за помещениями формата стрит-ретейла в современных жилых комплексах, уверены девелоперы. Так, по словам Анастасии Слюсаревской, особенно популярны лоты на первых этажах новостроек в проектах с высокой плотностью населения, качественной архитектурой и платежеспособной аудиторией.

Для бизнеса также важна площадь пространств. Сегодня эксперты видят устойчивый спрос на небольшие помещения площадью от 50 до 150 кв. метров.
Кроме того, предпринимателям важно оценивать аудиторию жилого комплекса и исходя из этого выбирать направленность собственного дела и помещение под него.

«В массовом сегменте наиболее востребованы супермаркеты, аптеки, кофейни, пункты выдачи заказов маркетплейсов, салоны красоты, медицинские кабинеты и детские центры. В проектах бизнес- и премиум-класса структура меняется: появляется больше авторских ресторанов, бутиковых фитнес-студий, косметологических и медицинских центров, винных бутиков, интерьерных салонов, премиальных сервисов и небольших офисов компаний, работающих с состоятельной аудиторией»,— сказала Анастасия Слюсаревская.
Коммерческий директор девелопера Bravo Елена Султанова добавляет, что для премиальных комплексов актуальны также рестораны и SPA-центры.
«В проектах комфорт-класса, ориентированных на семейную аудиторию, наиболее востребованы супермаркеты, кафе и пункты выдачи заказов. Однако девелоперы все чаще предусматривают помещения не только для коммерческих сервисов, но и для социальных объектов»,— рассказала она.

Управляющий партнер компании Gravion Юрий Неманежин также отмечает смещение вектора в помещениях стрит-ретейла. Все чаще здесь открываются детские образовательные центры, медицинские центры, аптеки и барбершопы.
О потенциале форматов бизнеса, ориентированных на ежедневные потребности жителей ЖК, говорит и руководитель отдела аренды и продаж ГК DOGMA Андрей Бачурин.
«К числу самых востребованных относятся супермаркеты “у дома”, фермерские лавки и пекарни. Именно они чаще всего выступают якорными арендаторами и формируют основной пешеходный трафик внутри квартала. Традиционно высокий спрос наблюдается и на бытовые услуги: ателье, химчистки, мастерские по ремонту обуви и техники. На этот сегмент приходится значительная доля арендуемых помещений в формате стрит-ретейла»,— сказал Бачурин.
Также активно развивается сектор общественного питания, добавил эксперт. Кофейни, пиццерии и небольшие семейные рестораны становятся точками притяжения для жителей, формируя общественные пространства и стимулируя коммуникацию внутри района.

Дарья Коробская

Руслан Юсуфов:

В городе будущего важно, насколько автономным останется человек

За шесть лет, с 2018 по 2024 год, средний индекс IQ российских городов вырос на 55%. Этот показатель, по данным Минстроя РФ, отражает уровень внедрения цифровых решений в ЖКХ, транспорте, экологии, здравоохранении и городском управлении. Однако технологические показатели сами по себе не конвертируются в реальный комфорт людей. По данным ВЦИОМ, индекс удовлетворенности жизнью россиян неустойчив — на январь 2025 года он составил 55%. Параллельно с тем, как «умнеют» города, снижается индекс социального оптимизма их жителей — до 42% за последние годы.

Футуролог, руководитель департамента социального прогнозирования и моделирования Института социальной архитектуры, основатель и управляющий партнер MINDSMITH Руслан Юсуфов рассказал «Деловой газете.Юг», как пандемия и развитие искусственного интеллекта (ИИ) отразились на городах, останется ли место для малого бизнеса в мегаполисах будущего и почему при тотальной цифровизации важно не забывать о месте человека в мире.



Фото предоставлено Русланом Юсуфовым

— За последние 10 лет города пережили сразу несколько трансформаций: массовую цифровизацию, пандемию, развитие удаленной работы, стремительный рост ИИ. Какое из этих изменений сильнее всего повлияло на то, какими становятся современные мегаполисы?

— Повлияло все. Но самый динамичный период в цифровой трансформации городов пришелся на пандемию. Она заставила общество за несколько месяцев освоить практики, на распространение которых в обычных условиях могли бы уйти десятилетия. Так, в привычную жизнь вошли удаленная работа, дистанционное образование, сервисы доставки и цифровые государственные услуги. В результате связь между местом проживания, работы и получения услуг разорвалась, и если город прошлого строился вокруг физической концентрации этих функций, то сегодня формируется гибридная модель.

На облик городов, несомненно, повлиял искусственный интеллект. Сейчас он начинает управлять потоками транспорта, энергии и информации, а также сортирует обращения граждан. Мы переходим к гибридной системе управления городом. Здесь есть очевидный риск: человек, для которого оказываются эти услуги, может стать всего лишь источником данных или объектом, которым управляют алгоритмы, окружающие его.

Поэтому, когда мы говорим о цифровизации или гибридных системах, надо не забывать, зачем мы их делаем и как измеряем успех. А измерять его нужно не через степень и глубину внедрения «цифры», а через расширение человеческих возможностей. Когда мы подменяем эти понятия, город становится стерильным, а за бесконечными KPI мы теряем самого человека.

— Сегодня все активно говорят об «умных городах». Какие технологии перестанут быть экспериментом и станут обязательной частью городской инфраструктуры?

— Здесь нужно говорить не столько о технологиях, сколько об изменениях социально-экономических практик. Главное изменение, которое горожанин уже чувствует на себе,— смена привычек. Городская среда приучила нас к мгновенному сервису: вместо похода в магазин можно сделать один клик в приложении и получить продукты через 15 минут.

Но тут важно не подменять понятия. Искусственный интеллект, биометрия или любые другие цифровые решения не могут считаться показателями развития. Например, объективы камер на каждом столбе автоматически не делают город «умным». Это говорит лишь о развитии системы видеонаблюдения. Оценивать успешность цифровой трансформации следует по показателям снижения преступности, повышения безопасности дорожного движения, сокращения аварийности. Именно они должны служить главными критериями «умного города».

Мы же чаще думаем о технологиях как о прорыве и внедряем их просто для закрытия KPI. Нужно задавать вопрос, какую пользу это принесет и — не менее важно — не сломают ли они того, что и так прекрасно работает.
Яркий пример — внедрение сервисов такси, которые «убили» малые компании. Вы уже не найдете диспетчерских, ведь рынок полностью перешел к крупному бизнесу. При этом встает вопрос — до какого предела агрегаторы теперь могут накручивать ценник? Альтернативы-то больше нет.

Если говорить о наиболее перспективных направлениях, то актуальны будут технологии по сокращению издержек и выравниванию процессов. Хороший пример — цифровые двойники города, которые помогают моделировать ситуации. Например, как жара влияет на энергопотребление до и после принятия дорогостоящих решений. Или мы можем двигать ползунок и смотреть, как изменятся транспортные потоки при старте сложного ремонта дорог.
Помимо этого, в «умных городах» будет уместно все, что касается датчиков утечек, интеллектуального учета воды и энергии и прогнозирования аварий на объектах ЖКХ. Особенно это будет важно на Юге, где есть выраженная сезонность и наплыв туристов. Такие решения позволят оперативно адаптировать систему либо предотвратить поломки и аварии. Это снизит издержки и повысит качество жизни.

> Говоря о будущем городов, важно рассматривать умные системы не как самоцель, а как средство управления общественным пространством — решения всегда должны принимать люди, а не алгоритмы.

Опять же, если говорить про Юг, будет актуально все, что касается климатических систем. В широком смысле это мониторинг качества воздуха, обнаружение возгораний и подтоплений, автоматизированное управление поливом. Такие системы позволят не «тушить пожары», а их предотвращать. То есть уже не будет такого, что лифт сломался и надо вызвать лифтера. Предиктивная (прогнозная — ред.) аналитика позволит оценить состояние лифтового механизма и заранее подать запрос на обслуживание. Это будет касаться и водопроводных систем, и теплосетей, и дорог, и мостов, и всей прочей инфраструктуры.

— Какие ошибки сегодня чаще всего допускают города, пытаясь внедрять цифровые технологии? Где проходит грань между действительно полезной цифровизацией и модными, но малоэффективными решениями?

— Часто мы начинаем с технологии, а не с проблемы. Если же отталкиваться от социальной задачи, сразу становится ясно, какие изменения в жизни людей должны произойти и какой измеримый общественный эффект мы хотим получить. Лишь после этого стоит подбирать инструменты для достижения цели. Поэтому, говоря о будущем городов, важно рассматривать «умные» системы не как самоцель, а как средство управления общественным пространством — решения всегда должны принимать люди, а не алгоритмы.

Еще одна распространенная ошибка — автоматизация несовершенных процессов. К примеру, если оцифровать неэффективный этап производства, получится лишь ускоренный хаос. Другая проблема возникает, когда для разных ведомств создают изолированные системы, дублирующие инфраструктуру друг друга или накапливающие несовместимые данные. В результате мы получаем не «умный город», а «умные» разрозненные фрагменты.

Помимо этого, есть вызов, который связан с неравномерным внедрением технологий. Уже сейчас появляются зоны экспериментов для беспилотного транспорта и других инновационных решений. Если подобные проекты будут внедряться лишь на отдельных территориях, а затем масштабироваться неравномерно, существует риск появления двух параллельных реальностей: в одной жители будут пользоваться самыми современными технологиями и быстрыми сервисами, в другой — по-прежнему проваливаться в ямы на дорогах. Это создает угрозу новой формы территориального неравенства.

— Вы ранее упомянули, что крупный бизнес уже взял на себя ведение сферы такси. Будет ли место для МСП в городах будущего?

— Малый и средний бизнес традиционно закрывает шероховатости и «узкие места» в экономике и городских процессах, решение которых силами крупных структур или государства потребовало бы гораздо больших затрат. Однако если представить город будущего как пространство с максимально оптимизированными процессами, то часть компаний действительно может оказаться невостребованной.

Вместе с тем развитие технологий создаст новые вызовы. На первый план выйдут вопросы аудита алгоритмов, а также философские и этические аспекты внедрения цифровых решений. Тогда на смену традиционным посредникам придут новые профессиональные сервисы — например, консультанты, помогающие выстраивать взаимодействие между обществом, бизнесом и органами власти. Это направление может стать новой нишей для МСП.

Кроме того, сохраняется широкий спектр возможностей, связанных с внедрением, обслуживанием и производством технологий. В этих условиях ключевым преимуществом малого и среднего бизнеса становится гибкость. Предпринимателям важно понимать стратегические планы развития региона, своевременно адаптироваться к новым запросам общества и выступать не только исполнителями, но и партнерами власти в формировании городской среды.

— Получается, часть бизнес-процессов изменится. А станет ли иной логика расселения, если большинство услуг станет удаленным?

— Крупные города по-прежнему будут притягивать людей из-за своих возможностей: рынка труда, уровня образования и медицины. Тем не менее постоянное проживание в центре мегаполиса уже не является обязательным условием доступа к части этих возможностей.

Вероятно, в будущем сформируется модель распределенной агломерации. Человек сможет жить в малом городе или селе, работая при этом на экономику крупного регионального центра. В такие локации люди будут переезжать ради доступа к природе и качественного отдыха. Тогда сформируется сеть взаимосвязанных населенных пунктов, и людям не придется ежедневно тратить время на дорогу до мегаполиса. Тем не менее сохранятся профессии, которые требуют привязки к месту, например, сотрудники складов и строители.

При этом не стоит рассматривать цифровизацию как универсальное решение всех проблем. Например, если речь идет о развитии сельских территорий, важно помнить, что деревни — это не просто место проживания, а живые носители культурных традиций и локальной идентичности. Поэтому массовый отток населения из них создаст риски не только для экономики, но и для сохранения культурного кода и связи поколений с малой родиной.

— А как будут выглядеть города будущего, если цифровая трансформация будет продолжаться такими же быстрыми темпами?

— Будущий облик городов зависит от выбранного сценария развития. Сейчас в контексте стратегического планирования и урбанистики есть несколько развилок. Первая — технократичный город, где эффективность возведена в абсолют, решения продиктованы чистой математикой и принимаются «черным ящиком», а интересы жителей практически не учитываются. В такой парадигме не остается места для людей, потому что они не так эффективны, как технологии.



Вторая — гибридный антропоцентричный город, где технологии берут на себя рутинные задачи, но при этом сохраняются физические общественные пространства, контакт между людьми. И самое главное, остается возможность выбора между цифровым и альтернативным способом получения услуг. Это необходимо в первую очередь старшему поколению, во вторую очередь — людям, которые не хотят отдавать все «цифре». Обычно это те, кто столкнулся с мошенниками и избегает активно использовать технологии из-за недоверия и неспособности оценить цифровые риски.

Стратегии развития строятся на расчете, что в будущем все станет тотально цифровым. Но, повторюсь, у нас все еще существуют группы, которые не дружат с цифровыми технологиями. Спросите любого молодого человека, сколько усилий ему стоило научить бабушку пользоваться браузером или совершать видеозвонки.

В городе будущего принципиально важно сохранить право человека получать услуги любым удобным ему способом. Сегодня этот баланс уже нарушен, и жизнь тех, кто предпочитает физический мир виртуальному, хочет быть только в физическом пространстве, усложнилась. Если через «Госуслуги» можно получить все быстро и прозрачно, то аналоговое окно в том же МФЦ работает, условно говоря, каждый первый вторник месяца с 12 до 14 часов. Это проблема. Проектируя цифровые города на концептуальном уровне, мы должны относиться к ним как к инклюзивной среде. Нужно предусматривать «цифровые пандусы» — альтернативные сценарии взаимодействия, чтобы не исключать целые категории граждан из процессов.

— Какие технологии, которые сегодня кажутся нам фантастикой, через десять лет станут обыденной частью городского быта? Увидим ли мы роботакси и тотальное внедрение ИИ? И какое место в этой безупречной системе останется для человека?

— В Китае уже тестируются летающие роботакси, однако в России их внедрение, скорее всего, будет более плавным и консервативным. Если подобные решения и появятся, то сначала в ограниченном числе локаций. А вот в сложной городской застройке, например в центре Москвы, их начнут использовать значительно позже, а возможно, откажутся от них вовсе — из-за высоких рисков и трудностей интеграции в существующую инфраструктуру.

В целом многие технологии действительно станут частью городской среды, но распространяться они будут неравномерно. Беспилотный общественный транспорт, скорее всего, появится сначала на отдельных маршрутах, доставка дронами и роботами — лишь там, где для этого созданы необходимые условия. Цифровые двойники в первую очередь станут инструментом мегаполисов и масштабных проектов комплексного развития территорий. Новые жилые кварталы будут закладываться с интегрированными системами управления освещением, вентиляцией и энергопотреблением. Из-за этого будущее городской среды окажется неоднородным: разные районы и территории будут отличаться степенью внедрения технологий и скоростью цифровой трансформации.

При этом главный вопрос заключается не в степени автономности транспорта или систем искусственного интеллекта. Гораздо важнее другое — насколько автономным останется сам человек. Не хотелось бы увидеть будущее, в котором все автоматизировано, летает и движется самостоятельно, а человек из творца превращается лишь в незначительный элемент огромной бездушной системы.

Вполне возможно, что появятся территории, сознательно отказавшиеся от тотальной цифровизации. Именно это может стать их преимуществом: местом, куда люди будут приезжать, чтобы отключиться от цифровой среды, побыть на природе, почувствовать реальный мир, прикоснуться к траве, увидеть настоящих коз и коров, а не их виртуальные аналоги и показать все это своим детям.

Поэтому, размышляя о будущем городов, нужно думать не только о научно-техническом прогрессе и внедрении новых технологий. Не менее важно сохранять историческую архитектуру, восстанавливать старый фонд, беречь культурное наследие и традиции.

И, пожалуй, самое главное — помнить, что люди очень разные. Не всем будет комфортно пользоваться беспилотным общественным транспортом или беспилотным аэротакси. Многие и сегодня испытывают страх перед полетами на обычных самолетах. Возможность передвигаться пешком, пользоваться привычными видами транспорта или получать услуги без участия сложных цифровых систем должна сохраняться не только как элемент комфорта, но и как проявление уважения к разнообразию человеческих потребностей.

> Размышляя о будущем городов, нужно думать не только о научно-техническом прогрессе и внедрении новых технологий. Не менее важно сохранять историческую архитектуру, восстанавливать старый фонд, беречь культурное наследие и традиции.

МНЕНИЕ



ЗАЛИНА БЕЙТУГАНОВА,
управляющий Кабардино-Балкарским отделением Сбербанка

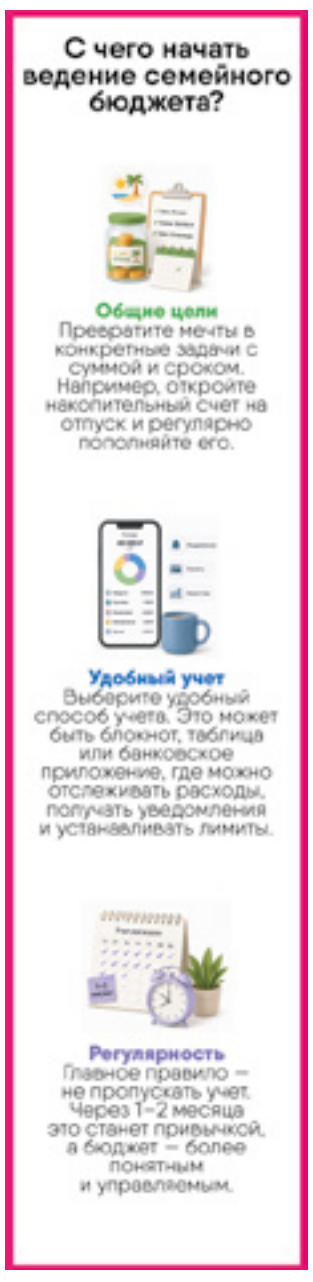
Семейный план

Как вести совместный бюджет и оптимизировать расходы

При планировании бюджета важно соблюдать финансовую грамотность и избегать системных ошибок: нереалистичных финансовых целей, игнорирования обязательных и непредвиденных расходов, отсутствия финансовой подушки безопасности и выбора неподходящего способа ведения учета. Чтобы бюджет работал эффективно, финансовые цели должны быть математически обоснованы, обязательные платежи — автоматизированы. И оптимальный резервный фонд должен составлять не менее трех сумм базовых месячных расходов. Идеально, если инструменты контроля за расходами станут частью повседневной рутины семьи.



Изображение сгенерировано ИИ



Ведение семейного бюджета — важный навык финансового планирования, который помогает достичь стабильности. Понимание точного соотношения доходов и расходов необходимо для контроля трат и достижения долгосрочных целей: крупных покупок, накоплений на будущее и финансовой подушки безопасности. Управляющая Кабардино-Балкарским отделением Сбербанка Залина Бейтуганова рассказала, какие правила помогут семье вести общий бюджет, как оптимизировать затраты, выстроить систему накоплений и сформировать резервный фонд.

РЕГУЛЯРНОСТЬ И КОНКРЕТНОСТЬ

Молодым семьям, которые начинают вести совместный финансовый учет, Залина Бейтуганова рекомендует начать с двух основных процессов. Во-первых, необходимо определить общие финансовые цели и планы.

«Чтобы мечта стала реальностью, переведите ее в разряд конкретных задач. Поставленные цели должны быть достижимыми, измеримыми, конкретными и ограниченными по времени»,— сказала она.

Так, например, если молодая семья планирует путешествие, можно открыть накопительный счет под конкретную цель и установить желаемую сумму сбережений. По словам эксперта, это поможет комфортно распределить размер ежемесячного взноса и встроить его в бюджет.

Во-вторых, семейной паре стоит определить наиболее подходящий способ ведения бюджета. Это могут быть бумажный блокнот, электронные таблицы, онлайн-сервисы или мобильные приложения, в том числе банковские. Наибольшим спросом сегодня пользуются именно цифровые решения.

«Многие люди выбирают такой вариант из-за безопасности, удобства, оперативности пополнения средств и возможности синхронизации с банковскими счетами. Например, приложения позволяют контролировать и анализировать денежные операции, получать уведомления о транзакциях и устанавливать лимиты расходов»,— отметила Залина Бейтуганова.

В-третьих, эксперт советует запомнить одно из главных правил на старте: фиксировать траты и поступления регулярно.

> Чтобы мечта стала реальностью, переведите ее в разряд конкретных задач. Поставленные цели должны быть достижимыми, измеримыми, конкретными и ограниченными по времени.

«Уже через пару месяцев планирование войдет в привычку»,— сказала управляющий Кабардино-Балкарским отделением Сбербанка.

ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Для систематизации анализа бюджета на первом этапе Залина Бейтуганова рекомендует собрать информацию о доходах и расходах. Эксперт советует начать с доходов: фиксировать все ежемесячные зачисления — зарплату, выплаты, ренту от сдачи имущества или прибыль от инвестиций.

«Через приложение можно удобно добавить в расчет все доходы за месяц. Укажите название операций, например, аванс, рента, подработка, декретные или возврат долга. После этого отобразятся все денежные поступления за текущий месяц»,— сказала управляющий Кабардино-Балкарским отделением Сбербанка.

Если семья в основном совершает траты по картам, эксперт также рекомендует проанализировать финансы в приложении, отследив наиболее популярные категории расходов.

«Посмотрите, на какие покупки вы тратите много, хотя они не так важны. Возможно, вы найдете категории, от которых можно отказаться совсем. Можно установить лимит по тратам за весь период и по каждой категории отдельно»,— отметила она.

Для эффективного управления семейным бюджетом Залина Бейтуганова предлагает разделить расходы на три категории. Обязательные (обычно порядка 50%) — оплата ЖКУ, аренда, еда, кредиты, транспорт, связь; необязательные (20–30%) — развлечения, поездки, спонтанные покупки; непредвиденные — расходы, которые нельзя предусмотреть.

ФОНД «НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ»

С непредвиденными расходами, будь то ремонт, покупка лекарств или оплата услуг врача, сталкивается практически каждый. Чтобы такие траты не ударили по семейному кошельку, Залина Бейтуганова рекомендует иметь финансовую подушку безопасности. В идеале это сумма, на которую семья сможет прожить до полугода без изменения привычного уровня жизни.

«Здесь важен не размер заработка, а регулярность: лучше откладывать 1–2 раза в месяц 5–10% от зарплаты. Даже с небольшими отчислениями удастся накопить сумму, которая позволит продержаться на плаву в непредвиденной ситуации»,— отметила управляющий Кабардино-Балкарским отделением Сбербанка.

При формировании финансовой подушки эксперт советует выбирать инструменты, соответствующие трем параметрам: ликвидности, доходности и минимальным рискам. Откладывать средства можно в домашний сейф, на рублевых и валютных вкладах, в гособлигациях, инвестиционных монетах или недвижимости.

«Каждый человек выбирает способ исходя из своих предпочтений, опыта и даже темперамента. Мы советуем комбинировать инструменты, но при этом важно соблюдать правило: основная часть резерва должна храниться в максимально надежном инструменте. Как правило, это вклад»,— заключила Залина Бейтуганова.

Редакция благодарит партнера Юго-Западный банк Сбербанка за помощь в подготовке материала

Цена качества

Почему стоимость курортной недвижимости измеряется качеством проведенного в ней времени



Фото предоставлено пресс-службой компании GRAVION

Самые ценные квадратные метры не там, где лучший вид из окна, а там, где наиболее качественное времяпрепровождение. Эта формула все чаще определяет выбор тех, кто покупает недвижимость для жизни — наполненной, осмысленной, без компромиссов. Один из проектов, который эту формулу воплощает,— гостиничный комплекс «Космос Селекшн Сочи Сиалия Резорт» в Адлере. Девелопер GRAVION создает здесь не просто отель, а полноценную экосистему для здоровья, восстановления и долгой активной жизни. Это строящийся в Сочи комплекс со статусом масштабного инвестиционного проекта (МИП) и первый в городе под управлением премиальной линейки Cosmos Selection от Cosmos Hotel Group.

Казалось бы, невероятно, но именно эмоции сегодня становятся одним из самых рациональных инвестиционных критериев. Если собственнику самому хочется проводить здесь время, то, как правило, такой продукт оказывается востребованным и у гостей. А значит, выигрывает и его экономика.

Этим объясняется растущий интерес к курортным проектам нового поколения, которые давно перестали быть просто гостиницами. Они превращаются в полноценные экосистемы для жизни.

«Космос Селекшн Сочи Сиалия Резорт» объединяет сразу несколько мировых трендов индустрии гостеприимства.

Долголетие как философия

Вместо привычного набора спа-услуг здесь формируется комплексная система здоровья с медицинским центром, персонализированными программами восстановления, спортивной инфраструктурой и пространствами для спокойного отдыха.

Еда как лекарство

Гастрономический кластер отеля из 10 ресторанов, кафе и баров предложит меню, основанное на принципах функционального питания, которые усиливают эффект от оздоровительных процедур, становясь частью терапевтического протокола.

Природа как тренажер

На территории отеля общей площадью 4,5 га этот принцип реализован через прогулочные экотропы, интегрированные в естественный каскадный ландшафт с бамбуковой рощей, веломаршруты, падел-корты и семь бассейнов (включая подогреваемые, с морской водой и гидромассажем). Здесь можно не просто «подышать воздухом», а встроить движение в повседневный ритм отдыха.

Сон как сервис

В «Космос Селекшн Сочи Сиалия Резорт» созданы все условия для глубокого восстановительного сна: управляемый климат-контроль, затемнение, вентиляция, повышенная звукоизоляция — все, чтобы ни один внешний раздражитель не нарушил отдых.

Красота как терапия

80% номеров выходят на море. Авторы проекта из архитектурного бюро «Крупный план» вдохновлялись ласточкиными гнездами, расположенными на отвесных скалах черноморского побережья. Каскадное благоустройство от бюро WOWHAUS создает «зеленый амфитеатр»: тропический сад, бамбуковые рощи и линию горизонта.

Еще одна особенность проекта заключается в надежности самой инвестиционной модели. «Космос Селекшн Сочи Сиалия Резорт» реализуется по 214-ФЗ с использованием счетов эскроу, проект получил статус масштабного инвестиционного проекта (МИП), а финансирование обеспечивает АО «Банк ДОМ.РФ». Для покупателя это означает не только прозрачность сделки, но и дополнительные гарантии реализации проекта.

Немаловажно и то, что откроется комплекс под брендом Cosmos Selection от Cosmos Hotel Group. Для инвестора это означает высочайший уровень эксплуатации и сервисов, отсутствие необходимости самостоятельно заниматься поиском арендаторов и операционными вопросами.

Сегодня курортная недвижимость перестает быть исключительно способом сохранить капитал. Она становится частью образа жизни. И, возможно, именно поэтому лучшие инвестиции все чаще совпадают с теми местами, где человеку самому хочется проводить свое время.



Застройщик ООО «СЗ "АНТЕЙ ГРУПП"», с проектной декларацией можно ознакомиться на официальном сайте наш.дом.рф. Реклама

КОММЕНТАРИЙ



ЮРИЙ НЕМАНЕЖИН,
управляющий партнер компании GRAVION

«За последние несколько лет рынок курортной недвижимости очень сильно изменился. Если раньше главным аргументом была первая линия и близость к морю, то сегодня этого уже недостаточно. Море остается важным преимуществом, но оно перестало быть единственным фактором выбора. Покупатель премиальной недвижимости стал гораздо требовательнее. Он оценивает, каким будет его день, что он сможет делать на территории комплекса, насколько комфортно будет жить здесь в межсезонье, есть ли профессиональный сервис и будет ли объект востребован через десять лет.

Если курорт способен жить двенадцать месяцев в году, если он предлагает качественную медицинскую, спортивную, гастрономическую инфраструктуру и профессиональное управление, он оказывается устойчивее и для инвестора. Такая недвижимость меньше зависит от сезонности, лучше удерживает загрузку и, как правило, показывает более высокую капитализацию.

Вообще, мне кажется, сегодня мы наблюдаем смену самой логики инвестиций. Люди перестают покупать недвижимость только потому, что она должна подорожать, хотя первое не исключает второе. Они покупают актив, которым сами готовы пользоваться. И это очень здоровая трансформация рынка. Потому что именно такие проекты в итоге оказываются наиболее востребованными и у гостей, и у инвесторов.

Есть еще одна закономерность, которую мы сегодня хорошо видим. Самые ликвидные курортные проекты создаются не вокруг квадратных метров, а вокруг сценариев жизни. Когда девелопер сначала отвечает на вопрос, зачем человек сюда приедет в ноябре или феврале, а уже потом проектирует номера и фасады, экономика такого объекта оказывается значительно устойчивее. Именно поэтому мы считаем, что будущее курортной недвижимости не за борьбой за первую линию, а за качеством продукта и качеством управления».

Южный профиль

Высокие ипотечные ставки и изменение условий льготных программ заметно изменили рынок жилья на Юге. Покупатели все чаще выбирают компактные квартиры, доля сделок с инвестиционными целями продолжает расти. Требования к объектам выросли, цена и площадь уступили место инфраструктуре и качеству самого проекта. Кто сегодня покупает жилье на Юге и какие лоты пользуются популярностью, рассказали «Деловой газете.Юг» эксперты в сфере недвижимости.



Изображение сгенерировано ИИ

СВОЕ ЖИЛЬЕ ИЛИ ЛАЙФСТАЙЛ-ИНВЕСТИЦИЯ

За последние несколько лет портрет покупателя жилья на Юге России заметно изменился. Раньше значительную часть сделок совершали те, кто приобретал квартиру для собственного проживания. Сегодня спрос все чаще формируют инвесторы, семьи с детьми и жители других регионов, рассматривающие переезд или покупку недвижимости как способ сохранения капитала, отмечают эксперты.

По словам коммерческого директора ГК «Метрикс Девелопмент» Юлии Сидоровой, сейчас на рынке выделяются два основных сегмента покупателей: приобретающие жилье для собственного проживания и рассматривающие недвижимость как инвестицию.
«При этом доля покупателей “для себя” сократилась примерно на 10–15%, и сейчас преобладают инвестиционные и смешанные цели приобретения»,— сказала Сидорова.

В то же время на черноморском побережье, по наблюдениям девелопера, сформировался новый тип покупателей — «лайфстайл-инвесторы».
Такие клиенты приобретают квартиры площадью 25–35 кв. метров, сочетая личное использование жилья с его сдачей в аренду.

По словам Юлии Сидоровой, в последние годы также растет доля покупателей из Москвы, Санкт-Петербурга, Сибири, Урала и центральной России.
По оценке руководителя аналитического центра «М2» Дмитрия Смирнова, в 2025 году каждая вторая сделка с недвижимостью в Краснодарском крае была межрегиональной. На покупателей из Москвы пришлось 10% межрегиональных сделок, по 5% — из Крыма, Московской области и ДНР, 4% — на жителей Ростовской области, а также по 3% — на жителей Красноярского и Ставропольского краев, Кемеровской области, Татарстана и Югры.
«Доля таких сделок в общей структуре края в 2025 году по сравнению с 2024-м существенно не изменилась (+0,4 п. п.)»,— сказал Смирнов, его слова передает РБК Краснодар.

В донском регионе, несмотря на спрос на жилье со стороны инвесторов, основной категорией покупателей, по словам директора федеральной риелторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону Андрея Иванова, остаются семьи с детьми.

«Спрос также формируют покупатели с наличными — их доля выросла в период высоких ставок, а также переезжающие из центра в пригород — спрос смещается в города-спутники Ростова-на-Дону»,— отметил эксперт.

ПОПУЛЯРНЫЕ ЛОТЫ

В 2025 году рынок недвижимости Юга практически полностью сместился в сторону новостроек благодаря «Семейной ипотеке», подчеркивает Андрей Иванов. По его словам, на первичный рынок Ростовской области пришлось около 75% ипотечных сделок, а сама программа обеспечила около 80% всех выдач в регионе. Однако после ужесточения условий льготной ипотеки в начале 2026 года структура спроса вновь начала меняться.

«После изменения правил “Семейной ипотеки” покупатели все чаще уходят на вторичный рынок: там шире выбор, ниже цены и больше возможностей для торга. В первом квартале 2026 года продажи на вторичном рынке выросли на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом продажи новостроек в Ростове-на-Дону упали на 54%»,— рассказал Иванов.

Лидерами спроса остаются компактные квартиры, однако фокус внимания покупателей смещается с базовых характеристик — цены и метража — на качественные параметры: уровень девелоперского продукта и обеспеченность инфраструктурой.

На первичном рынке наибольшим спросом пользуются одно- и двухкомнатные квартиры, на вторичном популярнее студии и однокомнатные квартиры. При этом устойчивым трендом становится интерес к так называемой «новой вторичке» — квартирам в домах возрастом 7–12 лет с современными планировками, благоустроенными дворами и готовой инфраструктурой, отмечает директор федеральной компании «Этажи» в Ростове-на-Дону.

«Покупатели выбирают готовый объект с благоустроенным двором, минимизируя риски, связанные с покупкой строящегося жилья»,— говорит Андрей Иванов.

Конечные потребители со стабильным доходом выше среднего чаще выбирают квартиры бизнес-класса с приватными дворами, развитой внутренней инфраструктурой и возможностью приобрести парковочное место, отмечает коммерческий директор ГК «Метрикс Девелопмент» Юлия Сидорова.

«Эти же объекты востребованы и среди инвесторов: арендаторы готовы платить за комфортную среду, качественный сервис и дополнительные возможности для отдыха»,— отмечает эксперт.

По словам Сидоровой, сейчас спросом также пользуются квартиры-студии площадью 20–30 кв. метров, однокомнатные и двухкомнатные евро-квартиры с кухней-гостиной и гардеробной. Самыми популярными при этом остаются лоты площадью 37–42 кв. метров.

ДЕФИЦИТНЫЙ СЕГМЕНТ

Несмотря на высокий спрос на компактные квартиры, крупногабаритное жилье сохраняет свою аудиторию. Эксперты сходятся во мнении, что такие лоты чаще приобретают семьи на этапе улучшения жилищных условий: решив базовый квартирный вопрос, такие покупатели стремятся к большему комфорту и статусу. При этом качественные предложения большой площади остаются в остром дефиците.

Как отмечал директор bnMAP.pro Сергей Лобжанидзе на форуме «Движение» в Сочи, в число регионов, где остаются востребованными квартиры с большой площадью, входит Краснодарский край. В остальных территориях, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга, «вымываются» (чаще всего продаются — ред.) именно малогабаритные квартиры.

«Двухкомнатная, трехкомнатная квартира в моменте — это уже слишком много. И это будет проблемой лет через десять»,— сказал директор bnMAP.pro.
Так, поскольку наибольшим спросом сейчас пользуются небольшие квартиры и девелоперы отвечают на этот тренд, в будущем может возникнуть ситуация с нехваткой просторного жилья для жизни не просто для пар, а для семей.
Как рассказал директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону, самым дефицитным сегментом первичного рынка уже стали многокомнатные квартиры. За май 2026 года предложение 4+ комнат сократилось из-за смещения фокуса девелоперов.

> После изменения правил “Семейной ипотеки” покупатели все чаще уходят на вторичный рынок: там шире выбор, ниже цены и больше возможностей для торга. В первом квартале 2026 года продажи на вторичном рынке выросли на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом продажи новостроек в Ростове-на-Дону упали на 54%.

По данным компании, средняя площадь приобретаемой квартиры в Ростове составляет 45,6 кв. метров. При этом средний размер сделки в новостройках — 36,7 кв. метров.

В проектах КРТ на Юге, по наблюдениям коммерческого директора ГК «Метрикс Девелопмент», для семей сейчас особенно востребованы трех- и четырехкомнатные квартиры.

«Например, в Майкопе высоким спросом пользуются четырехкомнатные квартиры площадью около 88 кв. метров с мастер-спальней, гардеробной и двумя санузлами. Такой формат выбирают семьи с детьми, где важно обеспечить каждому члену семьи отдельное пространство при сохранении приватной зоны для родителей»,— пояснила Юлия Сидорова.

ЭВОЛЮЦИЯ АРЕНДЫ

Основную аудиторию рынка аренды сейчас составляют молодые люди и специалисты в возрасте 20–35 лет, которые предпочитают небольшие квартиры в современных домах с хорошей транспортной доступностью. Сезонно возрастает спрос в районах, расположенных рядом с вузами.

«В мае традиционно увеличивается число запросов в локациях рядом с институтами, так как студенты и абитуриенты начинают подбирать варианты к новому учебному году»,— отметил директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Ростове-на-Дону.

Второй по численности сегмент арендаторов — семьи с детьми, которым требуются двух- и трехкомнатные квартиры в районах с развитой социальной инфраструктурой. Заметную долю спроса формируют также специалисты, приезжающие из других регионов.
В целом на рынке долгосрочной аренды, как и при покупке, наибольшим спросом пользуются компактные квартиры — «однушки» составляют 55% от востребованных лотов, заключил Андрей Иванов.

Дарья Коробская

СТРОЙКА «ПО УМУ»

Цифровую инфраструктуру жилых комплексов на Юге все чаще создают региональные ИТ-компании. Именно они проектируют и интегрируют элементы «умного дома», объединяя оборудование разных производителей в единую экосистему, а МСП становится главным подрядчиком цифровизации новостроек Краснодара и Ростова-на-Дону.

Если раньше интеграция ограничивалась установкой базового комплекта перед сдачей дома, то теперь она превращается в долгосрочный сервис.
«Деловая газета.Юг» узнала, почему рынок «умного» жилья развивается благодаря небольшим технологическим компаниям, какие решения стали отраслевым стандартом и как рынок будет меняться в ближайшие годы.



Изображение сгенерировано ИИ

ЦИФРОВОЙ ФУНДАМЕНТ

Рынок «умного» жилья на Юге переходит от внедрения отдельных устройств к созданию комплексных инженерных экосистем, рассказал руководитель отдела продаж проекта Mandarin Garden в Сочи Давид Ахинян.

Критерии для «умных» систем появляются постепенно, уточнил эксперт рабочей группы «Умный город» при Минстрое РФ Александр Черновол. Он напомнил о принятии ГОСТов (Р 71199-2023 и Р 71200-2023), которые закрепляют единую терминологию и базовые требования к проектированию интеллектуальных систем в жилых зданиях. Ожидается, что стандарт упростит застройщикам составление технических заданий и приемку работ. Однако пока стандарты носят рекомендательный характер и массового пересмотра проектов не происходит. Рынок продолжает работать по старым техническим условиям или внутренним регламентам крупных холдингов.

Если говорить о технологической начинке современных жилых комплексов, рынок давно прошел стадию экспериментов с голосовыми ассистентами. По данным компании МТС, наиболее востребованными решениями в последние годы стали интеллектуальная домофония и видеонаблюдение. Оба нацелены на безопасность: фиксируют лица и номера автомобилей, что позволяет контролировать доступ на территорию ЖК. Вторым базовым отраслевым стандартом выступают системы ресурсного учета. Они ведут учет и контроль электро- и водоснабжения, в круглосуточном режиме снимая показания без участия человека.

ИИ КАК СЕРВИС

Новый виток развития технологий в жилых комплексах связан с внедрением искусственного интеллекта, который девелоперы рассматривают не как способ быстрой окупаемости, а как долгосрочную инвестицию в лояльность жителей.
«Значительная часть покупателей приобретает резиденции для собственного проживания, поэтому ключевая задача — создать пространство, в которое людям захочется возвращаться снова и снова»,— раскрывает стратегию проекта Давид Ахинян из Mandarin Garden.

По словам эксперта, застройщики сегодня стремятся использовать ИИ как инструмент оптимизации затрат на эксплуатацию зданий. В системах безопасности алгоритмы видеоаналитики берут на себя рутинный мониторинг камер, а в управлении ресурсами — предиктивный анализ поломок лифтов и насосов. Со стороны жильцов запрос формируется вокруг персонализации: система запоминает сценарии температуры и освещения для конкретного пользователя. Также востребован голосовой «мультиконсьерж» на базе нейросетей для заказа пропусков и коммунальных услуг.
Например, Mandarin Garden планирует разместить на территории города Сочи сотни интеллектуальных камер видеонаблюдения, работающих на алгоритмах ИИ.
«Именно в этом направлении сосредоточены одни из самых существенных инвестиций. Мы не оцениваем подобные решения с точки зрения прямой окупаемости, поскольку безопасность гостей является безусловным приоритетом»,— резюмировал Давид Ахинян.

Платформенные решения, объединяющие разрозненные функции в одном интерфейсе, появляются и у телеком-операторов.

СТОП-ФАКТОРЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Главным препятствием для повсеместного внедрения «умных» систем остается консерватизм топ-менеджмента и экономика проектов, считают в компании МТС. Здесь в последние три года выявили тренд на отказ от «умных» решений застройщиками ради оптимизации расходов.

«Оцифровка строящихся ЖК происходит не так быстро, как хотелось бы. Основные сложности — позднее включение цифровизации в проект и бюджетные ограничения. Часто застройщик задумывается об “умных” системах уже на этапе строительства, из-за чего приходится пересматривать и усложнять проект»,— сообщили в компании.
Однако в этой области отмечается и позитивная динамика: все больше застройщиков начинает закладывать цифровые системы уже на стадии проектирования.

Одним из ключевых барьеров внедрения smart-технологий Александр Черновол называет совместимость оборудования: «Устройства разных производителей могут использовать несовместимые протоколы связи, что не позволяет им обмениваться данными в общей системе дома. Запрос рынка здесь в том, чтобы уйти от ситуации, когда под “умным домом” продают любые разрозненные решения — от видеодомофона до полноценных автоматизированных систем управления зданием».

По словам Александра Черновола, «умные» системы дают измеримый эффект там, где они снижают расходы на аварии и обслуживание. Эксперт утверждает, что цифровые решения для городов способны улучшать часть показателей качества жизни на 10–30%. Однако для полноценной цифровизации нужно донастроить нормативную базу.
«Вслед за интеллектуальным учетом электроэнергии нужны единые правила по водо-, тепло- и газоснабжению, четко определяющие, кто покупает, кто отвечает за связь, кто обслуживает прибор. Пока же распространению технологий могла бы помочь единая отраслевая стандартизация и налоговое стимулирование девелоперов»,— резюмирует эксперт.

КТО ОБСЛУЖИТ «УМНЫЙ» ДОМ

Финальным этапом цифровизации ЖК становится передача сложной инфраструктуры управляющей компании. Базовая цифровизация уже стала массовой, считает Александр Черновол. По данным СберБизнеса, до 80% УК уже используют или планируют внедрить хотя бы один цифровой сервис, а по меньшей мере 13% компаний уже задействуют алгоритмы искусственного интеллекта.

«Однако одно мобильное приложение для заявок и полноценная эксплуатация умного многоквартирного дома — совершенно разные задачи. Вторая требует инженерных компетенций и навыков защиты данных»,— отмечает Александр Черновол.
По мнению спикера, именно в этом сегменте формируется устойчивая ниша для малого технологического бизнеса. Крупные УК, аффилированные с девелоперами, уже обладают нужными компетенциями, а небольшим компаниям требуются типовые инструкции и сервисная поддержка от поставщиков «железа». Региональные интеграторы, стартовавшие с проектирования слаботочных сетей, постепенно превращаются в долгосрочных операторов цифрового ЖКХ.

Давид Ахинян добавляет, что реальный масштаб кадрового дефицита среди интеграторов станет очевиден только на этапе старта активной фазы подбора команд.

София Купченко

> Значительная часть покупателей приобретает резиденции для собственного проживания, поэтому ключевая задача — создать пространство, в которое людям захочется возвращаться снова и снова.

> Оцифровка строящихся ЖК происходит не так быстро, как хотелось бы. Основные сложности — позднее включение цифровизации в проект и бюджетные ограничения. Часто застройщик задумывается об “умных” системах уже на этапе строительства, из-за чего приходится пересматривать и усложнять проект.

Социальное развитие

В Сочи социальное строительство остается одним из ключевых направлений развития. За последние два года объемы ввода социальных объектов выросли на треть, а всего с 2016 года возведено 26 новых зданий.

Работа по развитию социальной среды в 2026 году продолжается во всех районах города-курорта, сообщил глава города Андрей Прошунин в рамках летнего пресс-тура «Выбирай Сочи 2026». Рассказываем, где создают новые образовательные учреждения, какие объекты введут до 2030 года и как меняется формат современных социальных пространств.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Сочи

ИНВЕСТИЦИИ В ПАРТУ

Власти развивают систему образования в городе, предоставляя условия для обучения учеников разного возраста. Так, 2026 год стал рекордным для Сочи по итогам выпускных экзаменов в школе: 100 баллов по ЕГЭ получили 37 школьников, золотые медали — 361 выпускник, сообщил Андрей Прошунин.

«Выпускники сочинских школ уже многого добились, и это настоящая победа всего города. Сочи динамично развивается, нашему городу нужны талантливые инженеры, врачи, архитекторы, IT-специалисты и профессионалы рабочих специальностей»,— отметил он.

Для повышения качества и доступности различных уровней образования в Сочи активно развивают социальную инфраструктуру. В 2025 году, по данным пресс-службы администрации города, на курорте начали работать детский сад на 300 мест в «Северной Бытхе» и начальная школа на 200 мест в микрорайоне Голубые Дали. Помимо этого, в микрорайоне Макаренко капитально отремонтировали здание гимназии №6 им. Ф. М. Зорина на 1100 мест.

Вопрос потребности семей в местах для школьников в развивающихся микрорайонах решают строительством школ. В 2026 году на курорте готовят к вводу 4 школы и детский сад. Общеобразовательные учреждения вместимостью по 1,1 тыс. мест построены в Лазаревском районе и по ул. Ясногорской микрорайона Северная Бытха. В Хостинском районе по ул. Лизы Чайкиной также завершили строительство школы на 400 учеников с 1-го по 11-й класс. Для жителей микрорайона «Соболевка» это значимое событие, так как раньше здесь не было своего учебного заведения. Также готовятся к открытию школа на 801 место по ул. Сухумское шоссе и детский сад на 175 мест по ул. Ленина. В здании оборудованы 10 групп для детей от 1,5 до 7 лет, а также современные игровые и спортивные площадки.



ОТ КОЛИЧЕСТВА К КАЧЕСТВУ

Для повышения доступности образования в Сочи активно развивают соответствующую инфраструктуру. Все новые школы оснащены современным оборудованием и эргономичной мебелью. Благодаря высоким темпам строительства удалось снизить долю обучающихся во вторую смену с 32% до 30%. Общий объем созданных мест за 2 года составил 2,6 тыс. Активное строительство дошкольных учреждений позволило сократить очередь в детские сады с 11 до 7 тыс. человек.

Таким образом, суммарно в этом году образовательная сеть города пополнится более чем на 3,4 тыс. мест. Это также снизит остроту проблемы второй смены.

Как рассказала директор департамента образования администрации Сочи Ольга Медведева, школа №101 в пос. Лазаревском будет носить имя дважды героя СССР Павла Камозина. Проект предусматривает создание инклюзивной среды: помимо стандартного учебного блока, здесь откроют специализированный класс для детей с ограниченными возможностями здоровья. Также своих учеников примет кадетский класс, что расширит образовательные траектории для юных жителей муниципалитета.

«В школе будет организовано предпрофильное обучение по направлению “технологические классы” с углубленным изучением модуля “технология приготовления пищи”. Для нашего курортного города это очень востребованное направление. Думаю, такая профориентационная возможность понравится и детям, и родителям. В 10-х классах мы сформируем максимально широкую линейку профильного обучения: технологическое, гуманитарное и естественнонаучное направления»,— рассказала Ольга Медведева.

Школьная инфраструктура объединит несколько функциональных блоков: спортивный с залами для занятий самбо, стадион с уличными тренажерами и воркаут-площадкой, хореографический и актовый залы. Также в школе будут действовать кабинеты логопеда и дефектолога, медицинский блок и современный пищеблок.

«Город-курорт нарастил строительство школ, потому что 30% ребят вынуждены учиться во вторую смену. Это всегда неудобно родителям, потому что ребенок более сосредоточен на знаниях в первой половине дня, вторая же больше подходит для дополнительных занятий»,— прокомментировала директор департамента образования администрации Сочи.

Расширение образовательной сети не только позволит сократить долю обучающихся во вторую смену, но и предоставит возможность обучения в школе полного дня с полноценным дополнительным образованием и возможностью заниматься проектной и исследовательской деятельностью, отметила Ольга Медведева.

Наряду со строительством новых школ в Сочи модернизирует действующие соцобъекты. В 2026 году власти направили на подготовку образовательных учреждений к новому учебному году более 355 млн рублей. Средства пойдут на капитальный ремонт и обновление инфраструктуры зданий.

> Завершить строительство домов на улицах Чехова и Вишневой планируется в декабре 2027 года. Благодаря этому 285 сочинских семей смогут улучшить свои жилищные условия.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Сочи

ОТВЕТ НА КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС

Решение жилищного вопроса администрация Сочи также переводит в системную плоскость. Помимо строительства образовательной инфраструктуры, власти наращивают темпы возведения социального жилья для всех категорий граждан — от переселенцев из аварийного фонда до молодых специалистов.

По данным пресс-службы администрации, программа уже дает результат: ранее введенные социальные дома на улицах Тимирязева (Центральный район) и Доброй (Лазаревский район) позволили обеспечить благоустроенными квартирами около 1 тыс. горожан.

По словам мэра Сочи Андрея Прошунина, обеспечение горожан, проживающих в ветхом и аварийном жилищном фонде, комфортным и благоустроенным жильем является одной из ключевых задач местных властей. Сейчас такую работу ведут во всех районах Сочи. В частности, ведутся предпроектные работы по двум социальным домам на ул. Есауленко (Хостинский район) и ул. Ачишховской (горный кластер).

В середине июня 2026 года в Сочи стартовала новая фаза строительства таких объектов. В Центральном районе приступили к возведению двух социальных домов общей емкостью почти 300 квартир. Одиннадцатиэтажные дома начали строить на ул. Чехова и Вишневой. Оба объекта ориентированы на переселение жителей из ветхого и аварийного фонда, а также на обеспечение служебным жильем педагогов. На стройплощадках задействовано порядка 100 рабочих и более 50 единиц техники.

«Завершить строительство домов на улицах Чехова и Вишневой планируется в декабре 2027 года. Благодаря этому 285 сочинских семей смогут улучшить свои жилищные условия»,— отметил глава города Андрей Прошунин.

Ключевым отличием новых проектов станет принцип «въезжай и живи». Здания возводят по современным стандартам с чистовой отделкой, после которой дом готов к заселению. Кроме того, квартиры будут оснащены базовым набором бытовой техники.

Параллельно со строительством социальных домов сочинские власти формируют инженерную базу. За счет средств городского бюджета в 2025–2026 годах завершили проектирование и получили положительные заключения госэкспертизы по целому ряду инфраструктурных объектов. Среди них — система электроснабжения микрорайона для многодетных семей в селе Верхнениколаевском.

В ДРУЖБЕ С БИЗНЕСОМ

До 2030 года в Сочи планируют построить более 40 учреждений образования, культуры и спорта. При этом за счет внебюджетных источников финансирования на курорте планируют реализовать 10 социальных объектов, отметил глава города Андрей Прошунин.

Сейчас на территории курорта продолжается активное проектирование и строительство социальной инфраструктуры. В конце мая 2026 года в Хостинском районе на ул. Яна Фабрициуса начали возводить школу на 800 мест. Проект реализует частный инвестор за счет собственных средств с последующей безвозмездной передачей здания в муниципальную собственность.

Помимо этого, положительные заключения государственной экспертизы уже получили проекты четырех крупных образовательных учреждений. В Центральном районе это школы на ул. Первомайской и Краснодонской. Школу-лицей на 1,1 тыс. учеников намерены строить в селе Эсто-Садок, на 2 тыс. мест — в пос. Кудепста.

«По лицею в Эсто-Садке запрошено софинансирование из краевого бюджета и ведется подготовка документации для проведения процедуры торгов на выполнение строительно-монтажных работ»,— сообщили в пресс-службе мэрии Сочи.

В активной строительной фазе находятся три корпуса начальных классов по 400 мест каждый. Еще порядка 20 объектов проходит стадию предпроектных работ. Среди них — новые социальные учреждения в селе Орел-Изумруд, поселке Уч-Дере и на ул. Пирогова в Сочи. Подготовительные работы уже начались на стройплощадке детского сада на 155 мест на ул. Фадеева (площадь здания превысит 3 тыс. кв. метров).

Среди других приоритетных проектов, запланированных до 2030 года,— спорткомплекс на ул. Енисейской, плавательный бассейн в Центральном районе, крытые теннисные корты для спортивной школы на ул. 60 лет ВЛКСМ и дом культуры в селе Сергей-Поле.

Так, планомерное строительство социальных объектов формирует в Сочи пространство для жизни и обучения различных категорий граждан, расширяя возможности для выбора учреждений для образования. В городе продолжают появляться новые школы и детские сады, разгружая действующие объекты.

> Город-курорт нарастил строительство школ, потому что 30% ребят вынуждены учиться во вторую смену. Это всегда неудобно родителям, потому что ребенок более сосредоточен на знаниях в первой половине дня, вторая же больше подходит для дополнительных занятий.

КОММЕНТАРИЙ



АНДРЕЙ ПРОШУНИН,
глава Сочи

Социальное строительство остается одним из ключевых направлений развития Сочи. С 2016 года в городе построено 26 социальных объектов, и эта работа продолжается во всех районах курорта. Только за последние два года в Сочи объем строительства объектов социальной сферы вырос на 33%. Сегодня одновременно возводятся новые школы, детские сады и жилые дома для работников социальной сферы и переселенцев из аварийного фонда. Параллельно ведем масштабную подготовку образовательных учреждений к новому учебному году, включая капитальный ремонт и обновление инфраструктуры. На эти цели в 2026 году предусмотрено более 355 млн рублей из муниципального и краевого бюджетов. Наша задача — создавать для сочинцев современные и комфортные условия для жизни, обучения и воспитания детей.

ДОСТУПНО И КАЧЕСТВЕННО

Инклюзивные пляжи, безбарьерные входные группы, дворы без перепадов высот и удобные общественные пространства делают повседневную жизнь комфортнее не только для людей с инвалидностью, но и для семей с детьми и пожилых жителей. «Деловая газета.Юг» узнала, как меняется подход девелоперов к созданию инклюзивной среды, какие решения сейчас работают на практике и почему доступность становится не дополнительной опцией, а важным критерием качества жилого проекта.



Изображение сгенерировано ИИ

ВСЕ РАВНЫ

Создание безбарьерной среды постепенно становится одним из ключевых направлений развития городской инфраструктуры на юге России. По словам вице-губернатора Краснодарского края Елены Воробьевой, в регионе проживает около 450 тыс. человек с ограниченными возможностями, среди которых 35 тыс. детей.

Для создания необходимой инфраструктуры в регионе действует государственная программа «Доступная среда», финансирование на 2016–2028 годы в Краснодарском крае составляет 1,6 млрд рублей, в частности, в текущем году власти предусмотрели порядка 156 млн рублей.
Цель программы — сделать так, чтобы люди с разными возможностями могли чувствовать себя комфортно и не испытывать трудностей, связанных с получением услуг или перемещением. Так, в регионе устанавливают подъемники, пандусы, тактильные указатели и развивают систему реабилитации.

При этом создание безбарьерной среды актуально не только для жителей, но и для гостей Кубани.

«Вопрос доступной городской среды особенно важен для нас как для курортного региона. К нам приезжают семьи с детьми-инвалидами и люди с ограниченными возможностями. Все они должны чувствовать себя на отдыхе комфортно»,— сказала Воробьева, ее слова передает пресс-служба администрации региона.

По данным минкурортов региона, в 2026 году инклюзивные пляжи принимают отдыхающих в Темрюкском районе, Геленджике, Туапсинском округе, Новороссийске, Ейском районе и в других муниципалитетах. Помимо пандусов, на них устанавливают спуски в воду, специализированные раздевалки, душевые, туалеты и др.
В Ростовской области создание доступной среды также остается одним из направлений региональной политики. В рамках программы «Доступная среда» власти работают над адаптацией объектов социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры для людей с инвалидностью и маломобильных групп населения. Так, в 2025 году в регионе установили подъемники, поручни, пандусы, оборудовали санитарно-гигиенические комнаты, создали информационную доступность зданий и др. На данную программу в прошлом году власти региона, согласно отчету, потратили 216,3 млн рублей.

Тренд на доступную среду постепенно приходит и в жилое строительство. Тем не менее, как отметила Елена Воробьева, сейчас для создания безбарьерной среды нужны новые нормы.

«Сегодня нужны новые унифицированные нормы в градостроительной политике, чтобы работа по созданию доступной городской среды велась системно и грамотно»,— заявила замгубернатора.

НЕ ФОРМАЛЬНОСТЬ, А ПРЕИМУЩЕСТВО

Сейчас для застройщиков действует свод правил о доступности зданий и сооружений для маломобильных групп населения, который определяет, какой должна быть инклюзивная среда. Один из главных критериев — возможность для человека самостоятельно осилить путь от парковки или остановки до входа в дом, двора и объектов инфраструктуры внутри комплекса.

Согласно требованиям, на придомовой территории доступными для маломобильных групп должны быть пешеходные пути, парковка, зоны отдыха, детские и спортивные площадки. Исходя из этого, при проектировании дворов необходимо учитывать ширину проходов, отсутствие резких перепадов высот, удобное покрытие и возможность передвижения на кресле-коляске.
Помимо этого, входные зоны необходимы без высоких порогов, с понятной навигацией и достаточным пространством для разворота коляски. При перепаде высот входным площадкам наряду с лестницами нужен пандус, а для домов с лифтами застройщики должны обеспечить доступность входа в здание от уровня земли до лифтового холла.

Данные правила еще недавно воспринимались как формальность, и пандусы, тактильная плитка и контрастные наклейки служили путем для прохождения экспертизы. Сегодня подход к инклюзивной среде кардинально изменился, отмечает заместитель директора по проектированию и продукту ГК «ТОЧНО» Илья Сердюков.
«Девелоперы закладывают доступность на этапе концепции и мастер-плана, делая ее частью философии проекта. Фокус сместился с “соответствия нормативам” на универсальный дизайн — среду, удобную для всех: родителей с колясками, пожилых людей, горожан с временными ограничениями подвижности. Теперь безбарьерность выходит за пределы одного дома: проектируют связные пешеходные маршруты без перепадов высот, единые входные группы, продуманную навигацию»,— сказал Сердюков.

> Современный двор становится по-настоящему инклюзивным: он не выделяет «особые» маршруты, а объединяет удобную, безопасную и понятную среду для всех.

По его словам, сейчас такие решения стали не просто социальной нормой, а конкурентным преимуществом и стандартом качества в современных ЖК. Теперь микрорайоны проектируют с учетом удобного доступа к транспорту и социальным объектам, тактильную плитку укладывают на стыках покрытий и перед препятствиями, а эргономичные общественные пространства пополняются тамбурами, холлами и соседскими центрами.

Помимо этого, на этажах оборудуют пожаробезопасные зоны, на парковках создают специализированные места, а в самих домах появляются квартиры с увеличенными проемами и коридорами.

Параллельно девелоперы создают площадки для спокойного отдыха. Их главная особенность — мебель и малые архитектурные формы, адаптированные под потребности граждан с особенностями здоровья: скамейки с подлокотниками и достаточным пространством для коляски, навесы и ветрозащитные экраны. Здесь важно не только само оборудование, но и то, как оно размещено: вокруг каждого элемента оставляют свободную зону, чтобы человек на коляске мог свободно подъехать и развернуться, отметил Илья Сердюков.

«В итоге современный двор становится по-настоящему инклюзивным: он не выделяет “особые” маршруты, а объединяет удобную, безопасную и понятную среду для всех»,— отметил замдиректора по проектированию и продукту ГК «ТОЧНО».

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Создавать безбарьерную среду сейчас помогают и новые технологии, которые адаптированы под потребности граждан с различными возможностями здоровья. Например, системы «умного дома» с голосовым и удаленным управлением позволяют интегрировать освещение, электроприводы штор, климатическую технику и домофонию в единый интерфейс.

«Это позволяет управлять средой без физических усилий, что особенно важно при нарушениях моторики или зрения»,— сказал Илья Сердюков.

Видеосвязь с консьержем или курьером, Face ID и мобильные ключи, в свою очередь, упрощают взаимодействие с гостями и позволяют оперативно обратиться за помощью при возникновении проблем, добавил эксперт. Автономность и удобство также повышают и датчики движения для освещения и открывания дверей, сенсоры протечек и задымления.

Новые кабины увеличенной площади, кнопки на эргономичной высоте, голосовые подсказки и звуковая индикация этажей также делают пространства доступными для людей с разными типами ограничений, отметил замдиректора по проектированию и продукту ГК «ТОЧНО».

Когда сон не помогает

«Только встал, уже устал» — многие люди отмечают усиление астении (хронической усталости) именно в летний период. Состояние часто списывают на жару и духоту, однако медицинские исследования указывают на более глубокие причины. Почему возникает хроническая усталость и как с ней справиться? «Деловая газета.Юг» вместе с медиками разобрала причины снижения работоспособности и способы восстановиться эффективно.

Хроническая усталость часто ассоциируется с переработками, недосыпом, стрессом и выгоранием, однако за данным симптомом могут скрываться эндокринные и ментальные заболевания, а также дефицит витаминов, предупреждают специалисты. Врач превентивной и интегративной медицины CL DOCTOR Ольга Дегтярева рассказала, какие анализы помогут выявить причины постоянной нехватки сил и как спасти организм от изнурения.



Изображение сгенерировано ИИ

СОБРАТЬ АНАМНЕЗ

Организм редко экономит силы без оснований. Чаще всего снижение работоспособности является адаптационной реакцией на недостаток ресурсов или проявлением заболевания, которое требует своевременной диагностики.

По словам врача, если чувство усталости сохраняется более 2–4 недель и при этом человек полноценно спит и отдыхает, это повод для обращения к специалисту.

«Особого внимания требуют случаи, когда усталость сопровождается другими симптомами. Например, необъяснимой потерей массы тела, повышением температуры, ночной потливостью, болями в груди, мышечной слабостью, нарушением памяти и концентрации внимания, сильной жаждой. Настораживает и ситуация, когда человеку становится трудно выполнять привычную физическую или интеллектуальную работу», — отметила Дегтярева.

Наиболее распространенной причиной выраженной слабости, по словам специалиста, остается дефицит железа. На самочувствие может повлиять и недостаток витаминов группы В и фолиевой кислоты. Постоянная усталость может сигнализировать также о нарушениях в работе эндокринной системы — гипотиреозе, инсулинорезистентности и сахарном диабете.

> Если лабораторные исследования не выявляют очевидной причины, важным этапом становится оценка качества сна, а также диагностика хронического стресса.

Начинать обследование следует не с обширной сдачи анализов, а с подробной беседы с врачом для сужения круга возможных причин. Доктор поможет установить влияние на самочувствие характера питания, качества сна, уровня физической активности, хронического стресса, принимаемых препаратов и сопутствующих заболеваний.

В качестве базового обследования, по словам врача превентивной и интегративной медицины CL DOCTOR, обычно назначают общий анализ крови, анализы на ферритин и показатели обмена железа, С-реактивный белок, глюкозу и гликированный гемоглобин. Развернутый метаболический паспорт организма составят биохимический анализ крови с оценкой функции печени и почек, анализы на электролиты, гормоны (ТТГ, свободный Т4, свободный Т3), а также органические кислоты в моче.

При необходимости врач также может назначить анализы на витамин В12, фолиевую кислоту, витамин D, аминокислоты, тяжелые металлы и другие индивидуальные исследования, добавила Ольга Дегтярева.

«Если лабораторные исследования не выявляют очевидной причины, важным этапом становится оценка качества сна (включая исключение синдрома обструктивного апноэ), а также диагностика хронического стресса, тревожных и депрессивных расстройств и метаболических нарушений. Во многих случаях функциональные изменения появляются раньше выраженных лабораторных отклонений»,— отметила врач превентивной и интегративной медицины.

ПОЧУВСТВОВАТЬ ЖИЗНЬ

Чтобы вернуть силы и возможность жить полноценно, без постоянного чувства усталости, Ольга Дегтярева рекомендует изменить образ жизни. Начать стоит с нормализации режима сна и внедрения физической активности в повседневную рутину.

«Во время сна восстанавливаются центральная нервная система, иммунная регуляция и процессы клеточного энергообмена. Не менее важна регулярная физическая активность, желательно индивидуально подобранная врачом. Именно она служит одним из самых мощных естественных стимуляторов образования новых митохондрий, улучшает чувствительность тканей к инсулину, снижает хроническое воспаление и повышает способность организма вырабатывать энергию»,— говорит врач.

Также рекомендуется выстроить полноценный рацион, включив в него достаточное количество белка, овощей, цельнозерновых продуктов, полезных жиров, витаминов и минералов. По возможности следует снизить воздействие факторов хронического стресса и неблагоприятной окружающей среды.

«Практические меры профилактики включают отказ от курения, минимизацию контакта с промышленными и бытовыми токсикантами, рациональный выбор продуктов питания и питьевой воды»,— заключила врач превентивной и интегративной медицины CL DOCTOR.

Пять мифов о глазах

Разбираемся вместе

Глаза — самый энергозатратный «прибор» нашего тела. Если они работают неправильно, происходит утечка жизненных ресурсов организма. В самых распространенных заблуждениях, касающихся зрения, «Деловая газета.Юг» разобралась вместе со специалистами офтальмологической клиники.



1 Если носить очки, глаза «обленятся» — нет



Очки не ухудшают зрение и не делают глаза «ленивыми». Они помогают глазам работать комфортно и снижают напряжение.

Бонус: меньше прищуривания, усталости глаз и головных болей.

2 Морковь — суперфуд, который возвращает зрение — нет



Морковь полезна для организма, но не способна восстановить зрение или убрать близорукость.

Для здоровья глаз важны полноценное питание, режим нагрузки и регулярные проверки у офтальмолога.

3 Чтение при тусклом свете или лежа портит зрение — скорее да



Такие привычки могут вызывать усталость глаз, сухость и дискомфорт.

При таком чтении важно соблюдать режим зрительной нагрузки и делать перерывы.

4 Контактные линзы мешают глазам «дышать» — нет



Современные контактные линзы изготовлены из материалов, которые пропускают кислород к роговице.

При правильном подборе и соблюдении правил ношения они безопасны и комфортны.

5 Гимнастика для глаз поможет забыть об очках — скорее нет



Упражнения могут снять напряжение и усталость глаз, особенно при работе за компьютером, но не могут изменить форму глаза и устранить близорукость или дальнозоркость.

Редакция «Деловой газеты.Юг» благодарит ООО «ГлазЦентр-Краснодар» за экспертизу и помощь в подготовке данного материала

ОТДЫХ МЕНЯЕТ НАПРАВЛЕНИЕ

Как изменилась карта внутреннего российского туризма летом 2026 года



Изображение сгенерировано ИИ

Лето 2026 года закрепило тренд на внутренний туризм: по данным сервиса «Островок», на долю этих приоритетных направлений приходится 81% бронирований. Однако сама география поездок внутри страны изменилась — в июне рекордный турпоток Российский союз туриндустрии (РСТ) зафиксировал в Анапе и Геленджике на фоне охлаждения интереса к Крыму. «Деловая газета.Юг» узнала у представителей отрасли, как они сонастроились с маршрутами отдыхающих.

ОТТОК ИЗ КРЫМА

Представители отрасли и туроператоры фиксируют снижение спроса на крымском направлении. Количество бронирований в июне 2026 года упало на 47% по сравнению с аналогичным периодом 2025-го, отмечает директор ростовского турагентства «Судаков-Трэвел» Наталья Судакова.

Подтверждает смещение спроса заместитель директора по туризму компании «Рейна-тур» Юлия Евглевская: «Местные отельеры и объекты размещения несут серьезные финансовые потери, фиксируя массовые аннуляции заявок, сделанных еще по раннему бронированию. У нас также было некоторое количество отмен по ранним бронированиям, этих клиентов мы перебронировали на Краснодарский край».

У туроператора «Интурист» продажи туров в Крым в начале лета снизились на 35%, также на 15% реже стали покупать туры в Москву. Краснодарский край при этом показал прирост спроса на 18%.

Та же ситуация с переориентацией отдыхающих на альтернативные направления в связи с охлаждением к Крыму и у национального туроператора «Алеан».

«С начала июня, когда стали появляться новости о дефиците топлива на полуострове, спрос на Крым начал снижаться. Однако пик аннуляций туров уже прошел — около 20% туристов перебронировались на середину августа — сентябрь»,— добавила заместитель генерального директора «Алеан» Оксана Булах.

Вице-президент АТОР, гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин отметил, что, если ситуация нормализуется в июле, можно говорить о падении спроса на Крым на 15–20%, если не нормализуется, следует ожидать снижения на 25%.

...И У НИХ НА ЭТО ПУЛ ПРИЧИН

Дефицит бензина, перебои с электричеством и безопасность — проблемы, влияющие на отток туристов из Крыма, в частности, на кубанские курорты, отмечают эксперты. Вице-президент Альянса турагентств (АТА) России Алексан Мкртчян акцентирует, что не столько вопросы безопасности, сколько сложности с логистикой влияют на это.

«Люди опасаются не самой поездки, а возможных проблем с возвращением. Если турист не уверен, что сможет спокойно уехать обратно, то начинает искать более удобные варианты. Железнодорожное сообщение оказалось ограниченным: большинство поездов следуют только до Керчи, после чего туристам приходится пересаживаться на автобусы. Дополнительные неудобства создают перебои с топливом, что делает автомобильные путешествия менее предсказуемыми»,— говорит Мкртчян.

> Люди опасаются не самой поездки, а возможных проблем с возвращением. Если турист не уверен, что сможет спокойно уехать обратно, то начинает искать более удобные варианты.

Заместитель руководителя отдела по связям с общественностью ООО «Интурист» Григорий Ларский считает, что роль сыграл накопительный эффект всех вместе взятых факторов: и общая тревожность на фоне геополитической напряженности, и часто закрывающиеся аэропорты не только на курортах, но и в основных городах вылета.

Существенным фактором стали высокие цены, которые больше не воспринимаются как разумный компромисс за отдых у моря, считают эксперты. Плюс финальный триггер в виде дефицита топлива, как итог — многие отложили путешествие «до лучших времен»: порядка 20% отмененных бронирований и скорректированных дат заездов были зафиксированы в регионах, затронутых топливным кризисом, отмечают аналитики сервиса «Островок».

НОВОЕ ПРИТЯЖЕНИЕ

В результате Анапа и Геленджик стали лидерами по росту спроса на отдых в летнем сезоне-2026 в соседстве с Абхазией. По данным сервиса «Островок», брони в Анапе выросли вдвое к прошлому году, в Геленджике и Кабардинке прибавили 15%, а в геленджикском Дивноморском — 57% (для сравнения: в Абхазии — на 25%). При этом сокращается глубина продаж: туристы переходят в режим ожидания и планируют поездки незадолго до выезда, отмечают эксперты.

На фоне перераспределения спроса с Крыма курорты Кубани делают ставку на доступность. Как отмечает замгендиректора «Алеан» Оксана Булах, отели массово внедряют акции для семей (бесплатное проживание детей до 14 лет) и систему «все включено».

При этом Анапа, пребывающая в фазе восстановления после ЧС с разливом мазута и закрытых в 2025 году пляжей, взяла мощный трамплин: «Спрос на курорт взлетел на 112% к аналогичному периоду прошлого года. Геленджик также в хорошем плюсе (+50%), а вот Сочи, который долгие годы был безусловным флагманом, потерял 22% — главным образом за счет закрытия аэропорта. Однако и в Анапе, и в Геленджике, и в Туапсинском районе, и в Сочи сейчас много спецпредложений для туристов с детьми»,— отметил Григорий Ларский.

Руководитель турагентства «Матрешка Трэвл» Оксана Попова объясняет повышенный спрос на Анапу тем, что летом 2026 года на курорте снизили цены на проживание и «дают плюшки», такие как бесплатный бассейн или бесплатный проезд в автобусе на пляжи Геленджика.

У «Судаков Трэвел» Анапа также вышла на первое место среди курортов Краснодарского края. Здесь ее популярность связывают с открытием пляжей, более доступным ценовым предложением по сравнению с Сочи, а также развитой системой «все включено» — около 80% отелей Анапского района работают по этой системе.

Сочи, тем не менее, в этом сезоне делает упор на комплексные скидки. «Сочи Парк отель 3*» при выборе тарифа с завтраком добавляет в подарок обед или ужин. Более премиальные объекты, такие как «Золотой дельфин 4*», дают бесплатное размещение детям до 11 лет в трехместном номере, а «Гранд Каскад 5*» и предлагает гостям спа-программы в качестве комплимента.

Точка в «делах Долиной»

Какую позицию занял ВС РФ по делам с возвратом проданной недвижимости



Изображение сгенерировано ИИ

Президиум Верховного Суда РФ 1 июля 2026 года утвердил обзор судебной практики по оспариванию сделок с недвижимостью. Документ, обобщивший дела за 2022–2025 годы, готовили по прямому поручению главы ВС Игоря Краснова после резонансного дела Ларисы Долиной. Раньше продавцы могли вернуть себе проданные квартиры под предлогом нахождения в заблуждении, оставляя добросовестных покупателей без денег и жилья. Теперь такой лазейки не будет.

Гендиректор юридического бюро «Доктор права Колесников и партнеры» Борис Борисов рассказал, как разъяснения Верховного Суда по «делу Долиной» защищают покупателей жилья и в каких случаях можно оспорить договор купли-продажи.

ХРОНИКА СХЕМЫ

В 2025 году покупка квартир на вторичном рынке стала более подвержена рискам из-за активизации схемы, когда после заключения договора продавцы-пенсионеры заявляли суду, что стали жертвами мошенников, аннулировали сделку и отказывались освобождать помещение. Суд вставал на сторону продавцов, а граждане, которые отдали им деньги, оставались без жилья, средств, а порой еще и с обязанностью по выплате ипотеки.

Такие дела многие ассоциировали с резонансным иском певицы Ларисы Долиной к покупательнице ее квартиры Полине Лурье. Их сделку суды признали недействительной, основываясь на утверждении знаменитости о влиянии мошенников на ее решение о продаже. Право собственности вернули певице, а Лурье отказали в возврате денег. Только когда покупатель дошла до Верховного Суда РФ, за ней закрепили права на квартиру.

Это дело не только вернуло имущество покупательнице, но и создало прецедент, который заставил ВС РФ пересмотреть правила игры для всех. Так, после дела Долиной и Лурье суд закрепил новую правовую позицию, которая значительно меняет расстановку сил в подобных спорах.

ПОКУПАТЕЛЬ ПОД ЗАЩИТОЙ

Верховный Суд закрепил несколько принципиальных позиций, которые делают защиту добросовестного покупателя гораздо более надежной, отмечает гендиректор юридического бюро «Доктор права Колесников и партнеры» Борис Борисов.

Во-первых, заблуждение относительно мотивов сделки больше не является основанием для ее отмены. Теперь суд не признает сделку недействительной по ст. 178 ГК РФ («Недействительность сделки, совершенной под влиянием существенного заблуждения»). То есть если человек понимал, что продает квартиру, но думал, что спасает деньги от рейдеров, аргумент не сработает.

«В деле Долиной ВС РФ прямо указал: заблуждение касалось исключительно мотивов и целей сделки, а не ее правовой природы, что исключает отмену»,— объяснил Борис Борисов.

Во-вторых, теперь суды обязаны оценивать добросовестность покупателя и его способность распознать заблуждение продавца. Проще говоря, обычного гражданина больше не накажут за то, что продавец стал жертвой преступников.

«Если покупатель действовал добросовестно, купил недвижимость по рыночной цене через стандартную процедуру и не мог распознать нечестную схему, то сделку не отменят»,— подчеркнул гендиректор юридического бюро «Доктор права Колесников и партнеры».

В-третьих, бремя доказательств теперь смещается на продавца. Оспаривая сделку в качестве истца, он должен доказать свою невменяемость в момент ее совершения либо злой умысел покупателя. То есть необходимо убедить суд в том, что приобретатель знал о мошенниках и участвовал в схеме, либо при должной осмотрительности мог распознать признаки обмана.

«Таким образом, полная защита покупателя возможна, если он действовал добросовестно и может это доказать. Риск остается, но теперь он существенно ниже»,— говорит Борисов.

> Закон позволяет признать сделку недействительной, если она совершена под влиянием обмана. Однако, согласно новым разъяснениям, суд откажет в иске, если покупатель был добросовестным. Исключения возможны, но доказать недобросовестность ответчика теперь крайне сложно.

ВОЗВРАТ ВОЗМОЖЕН, НО ЭКСТРЕМАЛЕН

По словам Бориса Борисова, несмотря на нововведения, суд все-таки может признать сделку недействительной и вернуть квартиру продавцу. Но условия для этого экстремальные: продавцу надо доказать двойной умысел — свой и чужой. А именно, что его обманули и что покупатель понимал противоправный характер сделки. Помимо этого, продавец должен доказать, что в момент сделки не мог понимать значения своих действий. Для этого необходимо заключение судебно-психиатрической экспертизы.

«Закон позволяет признать сделку недействительной, если она совершена под влиянием обмана. Однако, согласно новым разъяснениям, суд откажет в иске, если покупатель был добросовестным. Исключения возможны, но доказать недобросовестность ответчика теперь крайне сложно»,— сказал эксперт.

Изменился и подход к последствиям признания сделки недействительной. Так, Верховный Суд РФ указал, что, если сделку все же признали таковой, суды обязаны применять принцип двусторонней реституции. Это означает, что, если продавец возвращает квартиру, покупатель должен получить обратно уплаченные деньги, отметил Борисов.

В результате в «делах Долиной» ВС РФ признал недопустимым неприменение двусторонней реституции, когда покупатель остается и без квартиры, и без денег.

«Раньше суды часто оставляли покупателя ни с чем, возвращая квартиру продавцу без обязательства компенсировать средства. Теперь такая практика признана незаконной. Механизм защиты покупателя стал надежнее: продавец не может вернуть квартиру, просто сославшись на мошенников, не возвращая при этом деньги»,— пояснил гендиректор юридического бюро «Доктор права Колесников и партнеры».

В свою очередь, покупателю требуется немедленно заявлять в суде о необходимости применения двусторонней реституции, представлять доказательства своей добросовестности — переписки, фото- и видеоматериалы, подтверждающие обычный ход сделки, а также оспаривать доводы продавца о «заблуждении», требуя проведения экспертизы, отметил Борис Борисов.

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

Чтобы обезопасить себя от рисков при покупке квартиры, гендиректор юридического бюро «Доктор права Колесников и партнеры» рекомендует придерживаться нескольких правил. Первое: перед заключением сделки необходимо проверять личность продавца и его дееспособность.

«Убедитесь, что продавец отдает отчет своим действиям. Если есть сомнения, настаивайте на психиатрической экспертизе до сделки»,— советует эксперт.

Во-вторых, следует фиксировать все этапы переговоров и осмотр объекта. Сохранение всех материалов, подтверждающих, что сделка проходила в обычном режиме, может помочь в будущем при обосновании своей позиции.

И в-третьих, необходимо анализировать цену сделки. «Слишком низкая цена может быть признаком проблем, хотя суды уже признавали, что покупка по цене ниже рыночной не является основанием для изъятия жилья при добросовестности покупателя»,— подчеркивает Борис Борисов.

Помимо этого, эксперт рекомендует проверять историю объекта на отсутствие судебных споров и обременений, при сделках с имуществом бывших супругов проверять согласие второго супруга, а также внимательно изучать договор и привлекать нотариуса к заключению сделки.

«Сделки, удостоверенные нотариусом, сложнее оспорить»,— заключил гендиректор юридического бюро «Доктор права Колесников и партнеры».

Дарья Коробская

КАК СНИЗИТЬ РИСКИ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ

1. Проверьте личность и дееспособность продавца. Если возникают сомнения, попросите провести психиатрическую экспертизу до заключения сделки.

2. Фиксируйте все этапы сделки. Сохраняйте переписку, фотографии, видео осмотра квартиры и другие материалы, подтверждающие ход переговоров.

3. Проверьте юридическую историю объекта. Убедитесь, что квартира не участвует в судебных спорах и не имеет обременений.

4. Внимательно изучите договор. Не подписывайте документ без проверки всех условий.

5. Обратитесь к специалисту. Нотариальное удостоверение и юридическое сопровождение повышает защиту сторон.

Перезагрузка вместо перегрузки

Как оптимизировать работу сотрудников при высокой плотности задач

Компании в погоне за результатами и сроками легко упустить момент, когда команда начинает выдыхаться. Первоначальный энтузиазм сотрудников сменяется усталостью и ведет к потере осознанности. В разговоре с «Деловой газетой.Юг» основатель HR-сообщества в Сочи и эксперт по управлению персоналом Юлия Веселая обозначила маркеры истощения команд и направления оптимизации операционной деятельности компаний.

МАРКЕРЫ «КРАСНОЙ ЗОНЫ»

В числе объективных сигналов, которые замечает внимательный руководитель,— изменение поведения сотрудника при общении, отмечает Юлия Веселая.

«Общение стало сухим и резким, исчезла вежливость даже в виде простого “спасибо” или приветствия, а сотрудники пишут только по делу и коротко — это веский повод задуматься»,— считает основатель HR-сообщества в Сочи.

К числу признаков, говорящих о том, что команда работает на пределе возможностей, также относятся крайности в эмоциональных реакциях. Это может быть либо взрыв недовольства, либо апатия и безразличие, а также отсутствие амбиций и целеустремленности.

«Например, на любую новую задачу сотрудники говорят, что это нереально. Также у перегруженных сотрудников нет идей, только возражения»,— отмечает эксперт.

Кроме того, на перегруженность команды указывают отказ сотрудников от самостоятельных решений и системное затягивание сроков выполнения задач.

СБАВИТЬ ТЕМП

Самым оптимальным решением для разгрузки коллектива без дополнительных затрат, по словам Юлии Веселой, является перестройка процессов. Нужно не заставлять сотрудников трудиться больше, а убрать лишние процессы и выстроить понятный план работы.

«Прежде всего возьмите за правило автоматизировать любую повторяющуюся рутину. Если кто-то ежедневно вручную собирает отчеты, переносит данные из таблицы в таблицу или рассылает однотипные письма, эти операции нужно перевести в автоматический режим»,— подчеркнула эксперт.

Одновременно с этим бизнес может создать систему стандартов и шаблонов для всего, что делается чаще 1–3 раз. Например, типовые формы писем, договоров и прочих документов. Благодаря этому сотрудники перестанут тратить время на составление таких бланков или их поиск и согласование.

«Так качество становится стабильным без дополнительных усилий»,— отметила эксперт.



Еще одним эффективным решением является защита рабочего времени команды от постоянной смены задач.

«Постоянные переходы между задачами и прерывания съедают до 40% продуктивного потенциала. Дайте людям право не отвечать на второстепенные сообщения в моменте, и вы удивитесь, сколько дел закрывается вдвое быстрее»,— советует Юлия Веселая.

Не менее важно пересмотреть, что остается в задачах у руководителя, а что можно смело передать линейным сотрудникам, отметила основатель HR-сообщества в Сочи. Грамотное делегирование позволит формировать кадровый резерв и повышать ответственность сотрудников.

Календарь предпринимателя на август-2026

Напоминаем, какую отчетность необходимо сдать до конца августа

До 3 августа

• Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны предоставить уведомление об исчисленном налоге за период с 23 июля по 31 июля 2026 года.

• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 23 июля по 31 июля 2026 года.

До 17 августа

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны уплатить страховые взносы на травматизм за июль 2026 года.

До 20 августа

• Импортеры товаров из стран ЕАЭС должны сдать декларацию и уплатить косвенные налоги за июль 2026 года.

До 25 августа

• Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны предоставить уведомление об исчисленном налоге за период с 1 августа по 22 августа 2026 года.

• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 1 августа по 22 августа 2026 года.

• Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны предоставить декларацию по соответствующему налогу за июль 2026 года.

• Управляющий инвесттовариществом, ответственный за ведение налогового учета, должен предоставить расчет финансового результата такого товарищества за июль 2026 года.

• Организации и ИП должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за июль 2026 года.

• Компании и ИП, у которых есть сотрудники, должны предоставить уведомление об исчисленных взносах за июль 2026 года.

До 28 августа

• Компании и ИП, исчисляющие ежемесячный аванс по фактически полученной прибыли, должны уплатить соответствующий аванс за июль 2026 года.

• Налогоплательщики, для которых отчетным периодом является I кв., полугодие и девять месяцев, уплачивающие ежемесячные авансовые платежи, должны уплатить второй ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль в III кв. 2026 года.

• Компании и ИП, которые обязаны уплачивать НДС, должны уплатить 1/3 от суммы соответствующего налога за II кв. 2026 года.

• Компании и ИП с сотрудниками обязаны уплатить страховые взносы за июль 2026 года.



РЕКЛАМА

жилой квартал

ЛЕРМОНТОВ ПАРК

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ

Пятигорск, п. Джуца

8 800 222 8 777

НЕ ОФЕРТА. ЗАСТРОЙЩИК ООО "СЗ "ИНКОМ СТЕЙТ". ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ/ ПОДРОБНОСТИ УТОЧНЯЙТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ: 8 800 222 8 777 И НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ ЗАСТРОЙЩИКА HTTPS://ЛЕРМОНТОВ-ПАРК.РФ

РСХБ

ПЛАНИРУЕТЕ ЗАРУБЕЖНУЮ ПОЕЗДКУ?

Успейте оформить
бесплатную карту **UNIONPAY***



12+

*UNIONPAY (ЮНИОНПЭЙ). ДЕБЕТОВАЯ КАРТА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ UNIONPAY (ЮНИОНПЭЙ). ОПЕРАТОР ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ООО «ЮНИОНПЭЙ». ТАРИФНЫЙ ПЛАН «СВОЯ КАРТА ПЛЮС». КОМИССИЯ ЗА ВЫПУСК НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ ПРИ ОТКРЫТИИ КАРТЫ В РУБЛЯХ РФ ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО НА МОМЕНТ ВЫПУСКА У КЛИЕНТА НЕТ ДЕЙСТВУЮЩИХ КАРТ UNIONPAY В РУБЛЯХ РФ. В ОСТАЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРИ ОТКРЫТИИ КАРТЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ, КОМИССИЯ ЗА ВЫПУСК КАРТЫ ПРИМЕНЯЕТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ ТАРИФАМИ БАНКА И УПЛАЧИВАЕТСЯ КЛИЕНТОМ ИЛИ ВЗИМАЕТСЯ БАНКОМ ЕДИНОРАЗОВО ЗА ВЕСЬ СРОК ДЕЙСТВИЯ КАРТЫ НЕ ПОЗДНЕЕ ДНЯ СОВЕРШЕНИЯ ПЕРВОЙ ПРИХОДНОЙ ОПЕРАЦИИ ПО СЧЕТУ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЕРЖАТЕЛЯ КАРТЫ. РЕКЛАМА. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ИНФОРМАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА С 04.06.2026 И МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГАХ, ТАРИФАХ И МЕРАХ БЕЗОПАСНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ WWW.RSHB.RU И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 3349 ОТ 12.08.2015.

8 800 100 9110 для звонков по России
+7 495 424 9552 для звонков из-за границы

rshb.ru