

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2020 | № 8(102)

бизнес |

«Справимся сами»:
форум по другим
правилам

4

банки |

ВТБ: как банк
поддержал клиентов
во время пандемии

6



персона |

Архитектор
Елена Григорьева
о градостроительстве
в Иркутске

12



«Бренд помогает зарабатывать деньги»

Гомбо Зориктуев | 2
бренд-технолог

«Бренд помогает зарабатывать деньги»

Самым успешным своим проектом Гомбо Зориктуев называет себя. Более 25 лет он создает бренды и фирменные стили для иркутских, российских, международных компаний и делает это не так, как все. Как бренд помогает бизнесу зарабатывать и зачем ему «человеческое лицо»? Почему для успеха бизнеса сегодня важен не только хороший бренд, но и скорость мышления, принятия решений? Чем опасен устаревший дизайн? Как понять, что настало время для ребрендинга? Об этом – в нашем интервью.

«НА ПЕРВОМ МЕСТЕ БИЗНЕС, А НЕ ТВОРЧЕСТВО»

В Иркутске шутят: «Если логотип для бизнеса создал не Гомбо, значит, на Гомбо просто не хватило денег». Это правда?

– Миф, конечно. Но, думаю, я сам его в некотором смысле создал – тем, как работаю, что делаю. Эту фразу ведь обычно произносят мои заказчики, причем из хороших побуждений, с юмором. А те, кто этого не понимает, видимо, просто решили для себя: нет денег – и не ходи.

То есть к вам и без денег можно? Какая все-таки «точка входа»?

– Я брендовик, дизайнер, и для меня, конечно, существует понятие гонорара. Потому что это большой труд, и я умею оценивать свою работу. Компетентность стоит денег. Моя профессия граничит с понятием искусства. Но, по-моему, это не совсем так: брендинг – это не искусство, это бизнес.

А как же вдохновение, творчество?

– Когда я слышу от заказчиков: «Вы подумайте. Вам же надо, чтобы крылья выросли, вы же человек творческий...», всегда парирую тем, что у меня творчество стоит на втором, на третьем месте. На первом – бизнес-задача, которую нужно решить.

То есть процесс технологично выстроен? Сели – и начали работать, не ждете, пока явится муза?

– Нет, это исключено. Некогда ждать: все ускорилося. Если раньше стартапы могли реализовываться в течение трех-пяти лет, то теперь – год-полтора. Сегодня выигрывает тот, у кого бешеная скорость и высокий КПД. Это и подготовка – личная, профессиональная, и знание страны, города, горожан, и владение смежными профессиями – веб-дизайном, фотографией и т.д. Надо быть в курсе происходящего: кого народ любит, кого нет, какие автомобили выходят, какие устаревают, какая марка часов сейчас передовая – миллионы нюансов. И нужно обладать огромной скоростью, чтобы эти нюансы считывать, «сжимать» – и выдавать результат.

«БРЕНД ПОМОГАЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ»

Вам этот вопрос, наверное, часто задают, и все-таки: можете назвать самый удачный пример вашей работы?

– Я сам – бренд. Почему я имею право такое говорить? Потому что начинал тогда, когда о брендинге даже и не слышали – интуитивно, с чистого листа постигал его суть.

А в чем она?

– Бренд помогает зарабатывать деньги.

«Бренд помогает зарабатывать деньги. Если мы возьмем стрелу, то наконецник – это и есть бренд. SMM, таргетинг, прочие методики, которых сейчас немало, – это «оперение», оно выравнивает траекторию, помогает стреле лететь. Но главное направление задает бренд, именно он бьет точно в цель»

ги. Если мы возьмем стрелу, то наконецник – это и есть бренд. SMM, таргетинг, прочие методики, которых сейчас немало, – это «оперение»,



оно выравнивает траекторию, помогает стреле лететь. Но главное направление задает бренд, именно он бьет точно в цель.

Вы не раз говорили: нет бренда – нет бизнеса.

– А сейчас это так и происходит.

Но ведь основной поток клиентов, который был, когда вы только начинали заниматься брендингом в Иркутске, создавали свой бизнес в 90-е – начале 2000-х. Открывали компании – и только потом шли к вам... Когда все изменилось?

– Помните рекламный слоган

«Летайте самолетами Аэрофлота»? Другого не было. Потом мы учились – вся страна. Появились компьютеры, программы, люди стали выез-

жать за границу, в Европу, смотреть, сравнивать. Начали понимать, что такое технический, промышленный дизайн, и осознавать, как сильно мы отстали.

Затем появилось желание сделать так же, как у них. На протяжении 10-15 лет мы просто копировали. У нас еще не сформировалась своя культура: мы очень энергично отказались от всего советского и стали искать по всему миру, особенно в Европе, образцы для подражания. Помню, как весь город тонул в итальянских вывесках. И это не потому, что мы недоученные или плохие – мы просто экспериментировали, учились.

Потом, когда мы этого «наелись», наступила новая эпоха: среди нас, россиян, выросли профессионалы, западная культура перестала работать, на первый план начали вырываться другие вещи – психологические, визуальные. Бизнесмены, которые к тому времени уже создали свои компании, стали задумываться о бренде: «Пора сделать красивенько».

И приходили к вам?

– Да.

Именно за этим «красивенько»? Или за содержанием тоже?

– Вначале за «красивенько», но были случаи, когда я работал и над содержанием. Например, один из первых заказов – Иркутский биржевой союз, для которого я разрабатывал фирменный стиль. Союз – это некая торжественность. Так, помимо аббревиатуры, на логотипе появилась лавровая кокарда. Тем самым я усилил семантическое значение слова «союз». Интуитивно я понимал: это работает. Бренд должен нести смысл. Но тут возникла новая трудность.

Какая?

– Деньги у бизнесменов были, а общаться с клиентами они не умели.

Помню, разговаривал с управляющим одного из региональных банков. Он мне с гордостью показывает буклет: «Вот, Гомбо, смотри, какие мы крутые». Открываю и вижу перечисление отличительных особенностей банка: внимательное отношение к клиентам, конфиденциальность, еще что-то. И я начал спорить: «Ребята, но это не ваша заслуга. Все, что вы здесь прописали, – это ваша норма, а не что-то уникальное, чем вы действительно отличаетесь от конкурентов». Потребовалось время, чтобы научиться и этому.

«НУЖНО РИСКНУТЬ – И ЗАРАБОТАТЬ»

Время прошло, многое изменилось. Мы знаем, что некоторые первые клиенты уже пришли к вам за ребрендингом. Как часто, по вашему мнению, нужно меняться? И всем ли необходимо такое обновление?

– Есть некоторые бренды, которые я по какому-то наитию сделал так, что они опередили время и актуальны по сей день. Собственники приходят: «Может, пора поменять?» Я говорю: «Нет, не надо, все и так хорошо». Только «косметический ремонт» требуется: с эстетикой поработать, с лексикой.

Но есть случаи, когда нужен глубокий ребрендинг. Тут, конечно, важен профессионализм: надо мгновенно все оценить, прочувствовать вибрацию города, времени. Если та лексическая формула, которая существовала на протяжении 20 лет, перестала работать, нужно найти аргументы, доводы и убедить собственника в необходимости перемен, вплоть до смены названия.

Страшно, наверное, решиться?

– Страшнее получать убытки.

Змея избавляется от старой шкурки, которая уже свое отработала – так и здесь. Это неизбежно. Понимаете, если у вас есть карьер, и вы добываете руду, то она через какое-то время все равно закончится. Ну так засыпьте этот карьер, перейдите на другой. Начните новый бизнес – это увлекательно. И это правильно.

Я пытаюсь убедить заказчиков не волноваться. Потому что за короткий период можно заработать больше. Глубокий ребрендинг – это всегда мощное обновление, новый поток клиентов. Главное – не упустить момент. Если собственник хочет, чтобы его бизнес-бренд работал, он должен о нем заботиться постоянно. Иначе это потерянный ребенок.

Можете на каких-то конкретных кейсах показать, как может быть эффект от ребрендинга?

– Один из недавних примеров – компания «Элит-Лайн». У собственника не было желания менять

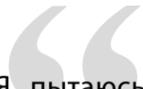
название, и в этом была самая главная сложность: оно появилось лет 15 назад, когда слово «элита» означало «превосходство, пафос». Прошло время, вибрация заработала по-другому, набившее оскомину понятие «элита» стало подтормаживать развитие бизнеса. И сам корпоративный дизайн устарел.

Тогда я ввел в новый бренд вспомогательный элемент – кристалл. И вместе с ним появились новые грани, четыре главных смысловых дескриптора: СОВЕРШЕННО, КРИСТАЛЬНО, ПРОЗРАЧНО, КОНСТРУКТИВНО. Тем самым мне удалось сбавить нагрузку на название – оно хорошо сбалансировалось – и помочь специалистам отдела маркетинга. Появились новые смыслы, новое содержание.

А компания «S-Classic» почему решила ребрендинг?

– История «S-Classic» – отличная история о красивом бизнесе и красивых, умных собственниках, которые несут в наш мир визуальную культуру и очень глубоко вникают в понятие бизнес-бренда, заботятся о нем и тем самым усиливают его. Потому что им это нужно.

Было время, когда «S-Classic» «разбрасывало» в разные стороны: появилось много вспомогательных брендов, и тогда это было правильным решением, оно работало. Но собственники почувствовали: пора меняться, пора объединить все направле-



Я пытаюсь убедить заказчиков не волноваться. Потому что за короткий период можно заработать больше. Глубокий ребрендинг – это всегда мощное обновление, новый поток клиентов. Главное – не упустить момент

ния под одним сильным брендом. Это было очень мудрое и своевременное решение, тактически верное. Мы сделали редизайн – и компания очень уверенно вошла в следующее десятилетие.

«УЛИТОЧНЫЙ БИЗНЕС НЕ РАБОТАЕТ»

В последнее время у брендов все чаще «человеческое лицо». Почему это стало таким популярным? Из-за соцсетей?

– Да, конечно, сказалось появление соцсетей. Людям стало интересно, кто владеет бизнесом, что это за человек, как он живет, что для него важно. И собственникам, конечно, нужно очень грамотно выстраивать свой личный бренд. Я знаю многих людей из большого бизнеса, о которых неправильно сформировано общественное мнение. И это может вредить бизнесу.

То есть личный бренд сейчас не менее важен, чем бренд бизнеса?

– Он тоже стал важным. Люди учатся себя преподносить, показывать, как они гордятся своим бизнесом – и это отлично работает.

Понятно, что, например, Сбербанк с Грефом – мощнее, чем просто Сбербанк. Но что если Греф уйдет? Это ведь риск?

– Мы родились – и уже рискуем каждый день. Бизнес – это тоже риск. Тут надо думать, надо

действовать. На первый план вышло такое понятие, как скорость мышления. А за ней – скорость принятия решений и действий. Улиточный бизнес 100% не работает. Если за отведенное время – полгода, год – ты какой-то проект не сделал – уже поздно. Сейчас все идет на высоких скоростях.

А стартапы, которые сегодня только выйдут на рынок, понимают, что действовать нужно быстро? Насколько для них актуальна тема фирменного стиля, готовы ли они на старте вложиться в бренд, назвать корабль правильно?

– Да, сегодня все понимают, что это важно. Не «причесать», не отработать тактовую частоту бизнеса на старте – губительно. Это просто потеря денег.

И наоборот – если правильно «упаковать», хорошо «полетит»?

– Конечно. Один из недавних проектов, которым очень горжусь, – пекарня «Жито». Почему написано такое необычное? Потому что хозяйка пекарни, Евгения, – голендр (одна из национальностей, проживающих в Иркутской области, – прим. ред.). Мне пришлось полмесяца вникать, кто такие голендры, изучать их исторический путь – из Голландии в Германию, потом в Россию, в Сибирь. Это очень интересно: что-то сохраняется, что-то приспосабливается к географическим особенностям местности, меняется типографика. Все это в итоге и вылилось в логотип. Дизайнер интерьера сделала Елена Григорьева – и все сложилось. И дизайн, и бренд, и желание собственников делать хорошее дело – так стартануло! Это важно, когда, помимо бренда, ты даешь людям возможность от своего бизнеса кайфовать.

Расскажите еще про личный брендинг. В вашем портфолио немало примеров, когда человек – и есть бренд и бизнес. Это явление последнего времени?

– Да, в последнее время много таких обращений. Но личный брендинг – отдельное искусство: как себя подавать, какой лексической формой пользоваться. Частота, амплитуда появления, мысли – из этих слагаемых складывается личный бренд. То, что мы мелькаем в соцсетях по 8-10 раз за день – не есть хорошо. Дайте людям отдохнуть от вас. Чувство меры, такта и умеренности – вот что важно, время такое.

А политики к вам обращались?

– Все время обращаются. Но я с ними чаще всего не веду долгосрочных проектов. Делаю некий срез, консультирую, но дальше не работаю. Я несколько раз участвовал в работе предвыборных штабов – не понравилось. Вся эта хайповая методика, состязания – не мое. Мне нравится помогать другим людям быть лучше.

«МОЯ ЗАДАЧА – ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ ЗАРАБАТЫВАТЬ»

Как часто вам приходилось отказывать? Или «деньги не пахнут», и вы работаете с любыми клиентами?

– Со всеми работаю. **Но бывает же так, что клиент хочет чего-то не того? Диктует свое видение?**

– Никогда не ставлю себе в заслугу, что я сейчас в такой стадии, что могу не работать с клиентом, если он мне не понравился или не понравилась тема. У меня в голове этого «пула» нет вообще. Моя задача – сделать то, за чем клиент ко мне пришел, то, что поможет ему впоследствии зарабатывать. Да, иногда у заказчика есть свое видение, и оно не всегда верное. Тогда я просто нахожу весомые аргументы – и со мной соглашаются.

Как-то раз, например, ко мне пришли бизнесмены, говорят: «Мы в Солнечном, на Ледоколе, ресторан строим». И показывают англоязычное название – FARSH. Ну нельзя же так! Я им объяснил: географическое расположение здания является знаковым для Иркутска – мультикультурным, оно находится на въезде в микрорайон Солнечный, на проспекте Жукова.

И в итоге получился «МАРШАЛ»?

– Да, и это поддержало район, вписалось в исторический, культурный контекст. Это важно. А не погоня за хайпом, модными словечками, креативностью. Визуального мусора в городе и так немало.

Вы вообще никому и никогда не отказываете?

– Только если высокая загрузка, и я физически не могу взять еще одну задачу. В этом случае подыскиваю другого специалиста.

Вот так просто отдаете клиентов конкурентам?

– Пускай учатся. У нас не конкуренция, у нас сотрудничество. Многие специалисты узкого профиля не любят друг друга называть коллегами, это тоже определенная культура, но и она меняется к лучшему. Все меньше стало брендовиков, которые состязаются: кто сделает красивее, кто дешевле. Главное же не в этом. Клиент приходит, потому что хочет получить компетентную, профессиональную услугу – и зарабатывать больше.

«ГЛАВНОЕ ВО МНЕ – КРУТЯЩИЙ МОМЕНТ»

Вы в начале интервью сказали, что сами – бренд. Как часто себя «апгрейдите», делаете ребрендинг?

– Имя я менять не собираюсь (смеется). А то, как оно написано, каким шрифтом – да я их переделал столько раз! На этом не зацикливаюсь.

То есть шрифт в вас не главное. А что главное?

– Есть такая штука в автомобилях – крутящий момент. К бизнесу это тоже применимо. «Крутящий момент» мозгов, принятия решений, скорости – вот что важно. И важно, когда создаешь бренд, чувствовать время, город.

Это относится к Иркутску? Или создавать бренды для российских, международных компаний вы тоже можете?

– Могу и занимаюсь этим. Прямо сейчас, например, разрабатываю бренд для питерской компании из сферы общепита. Сегодня все возможно онлайн. Тут просто нужна подготовка – надо

вникнуть в географию, в ситуацию в городе, погрузиться, позадавать вопросы, поизучать. Как это происходит у меня в голове, я не понимаю до конца, но этот анализ не занимает много времени. Есть какие-то отработанные методики, которыми я сам у себя научился. Те вещи, которые я умею делать, позволяют мне работать с любым проектом. Петербург? Хорошо! Тюмень? Москва? Новая Зеландия? Да без проблем. Сегодня я работаю со всеми.

Кстати, о Москве и Петербурге. Почему не уехали? Наверняка ведь были возможности?

– Предложения были. В 2000-х я ездил в Москву. Может быть, и остался бы. Но посчитал, сколько времени мне потребуется, чтобы вжиться в город, посоревноваться, потолкаться локтями, закрепиться. А при этом снимать квартиру, перевезти семью – я бы огромную часть жизни просто вычеркнул.

Время тоже стоит денег?

– Конечно. И потом – еще неизвестно, понравилось бы мне или нет. Иркутск – магнит. Я всегда возвращался. Любая командировка, поездка – думаешь: как здорово! А через два-три дня – хочу домой.

В чем же магия Иркутска?

– Думаю, в том самом «крутящем моменте», в скорости мышления. В нашей «иркутскости», стремлении не все принимать сразу, но при этом очень быстро взвешивать, анализировать ситуацию. Мы очень часто делаем вопреки. Знаем, как надо – но делаем наоборот. Что-то в этом есть.

Елена Демидова

ЛИЧНОЕ

ПРО ОТДЫХ

Есть такая фраза: если найдешь любимую работу, ты не будешь работать ни дня. Это про меня. Отдыхаю максимум четыре дня. Стандартно – три, пять – уже перебор. Даже в новогодние каникулы – вся страна отдыхает, а я 3 или 4 января уже работаю.

ПРО ПРЕЕМНИКА

Дети не пошли по моим стопам. Но ко мне приходят учиться молодые дизайнеры. У кого хватает терпения – те остаются. Это большая внутренняя работа, сильное стремление: если ты действительно хочешь перенимать опыт, я тебя буду выгонять из офиса, а ты будешь залезать через окно.

ПРО ОБРАЗОВАНИЕ

У меня образования нет, но я всегда говорю: не берите с меня пример. Мой пример сложился сам собой, такие времена были – девяностые. Сейчас это не работает. В моей профессиональной сфере без образования чего-то достичь просто невозможно. Я и сам бесконечно учусь: жизнь заставляет.



«Справимся Сами»: форум по другим правилам

7-11 сентября известные PR-специалист Александр Откидач и маркетолог Светлана Козырина проведут в Иркутске онлайн-форум для молодежи «Справимся Сами». Организаторы подчеркивают: на событии не будет надуманных тем, спущенных «сверху». Это – форум «по другим правилам». Истории успеха местных предпринимателей, возможности для развития в регионе – организаторы готовят «ядренный выкристаллизованный контент», который, похоже, может быть интересен не только молодежи.



Фото: А.Федорова

ДЛЯ КОГО

Мероприятие ограничено рамками 14-35 лет, то есть взрослые не могут попасть на него?

Александр: В регистрационной форме вопроса про возраст нет – мероприятие открытое. Но наша первая задача – до каждого подростка, живущего в Иркутске и области, до каждого школьника, студента донести, что вообще-то этими темами кто-то начал заниматься – и мы им предлагаем попробовать. Если им понравится, то мы сделаем второй этап, очный.

Мы дадим систему домашних заданий, и из нескольких тысяч человек, наиболее мотивированных, те, кто сделают эти задания, а не просто послушают, возможно, попадут во второй этап. Спикеры, которые записывают сейчас 8-минутные ролики, потратят больше времени, когда увидят мотивированных ребят и поймут, что они хотят большего, хотят обучаться.

Светлана: Кто-то из ребят найдет работу. Кому-то помогут в передаче компетенций, в развитии предпринимательских навыков, организации самозанятости. Мы живем в то время, когда b2b, b2c, b2g уже не работают. Наступила эра p2p, человек – человеку.

Если сейчас среди этой массы заинтересованных людей сможем собрать своих, у кого глаза горят, и они останутся здесь, никуда не уедут – тогда наш регион будет действительно расцветать. И это не просто слова, потому что люди делают место, в котором ты живешь.

В ЧЕМ УНИКАЛЬНОСТЬ

Сентябрь насыщен разными мероприятиями. Конкуренция есть? Открываются ведь и другие форумы, в чем уникальность вашего мероприятия, где уверенность, что придет именно к вам?

Александр: Все очень просто: 70% тем, которые появились у нас на форуме, возникли не надуманно, а в результате нашего исследования запросов целевой аудитории. Мы со Светланой не чиновники, мы из коммерции, знаем: за каждым рублем надо побегать. Поэтому спросили у аудитории, что ей интересно – и под эти запросы собрали программу.

Светлана: Зачем делать продукт, который не нужен? Мы предлагаем то, что востребовано. Темы не спущены «сверху».

А какие обычно спускаются?

Александр: Обычно просят затронуть темы волонтерства или патриотизма. Но я считаю, что эти темы не должны навязываться, они должны развиваться в семье, от души, от сердца. Мы не произносим слово «патриот» на форуме, но ребята, если все прослушают, быстрее патриотами станут.

У нас другой форум, совсем по другим правилам. А конкуренции быть не может, потому что молодежных форумов, организованных «снизу», у нас практически нет, проходят, в основном, государственные. Частные инициативы – большая редкость.

Иван Рудых

ЗАЧЕМ

Александр, Светлана, зачем нужен форум? Как придумали название «Справимся Сами»?

Александр: Сначала появилась концепция форума: мы здесь живем, и не надо ждать людей, которые помогут, какой-то манной небесной. Есть ты, и есть много ресурсов вокруг – ты можешь справиться со всем сам.

Светлана: И еще есть пророки в своем Отечестве. Мы жи-

себя как эксперт. Люди «наелись» уже этого ненужного контента и хотели бы наконец-то получить что-то реальное и прикладное. Поэтому мы сели, поштурмили, подумали – и решили собрать две группы спикеров.

Первая – ремесленники, которые пашут, засучив рукава. И которые накопили огромное количество ресурсов и готовы искренне, просто так поделиться ими с молодежью. Вторая – те люди, которые сотворили свою историю успеха здесь.

Следовательно, сам форум состоит из двух блоков: первый – это экс-

перты, которые совершенно бесплатно дают «ядренные» прикладные советы. А второй – люди, которые заряжают на историю успеха. Говорят: не бойся, иди и делай. «Мысль – слово – действие» – такое у нас троесловие.

Александр: Большинство спикеров – не такие известные в интернете, не такие популярные, они не Дуди. Но они лучше, чем другие, они добились больше, чем другие. Дудь – это где-то там, далеко. Мы хотим показать истории успеха людей, которые они делают здесь, никуда не уезжая из Иркутска.

Светлана: Вы можете жить в Тулуне, Слюдянке, Черемхово – и это не мешает вам прийти к своей цели. У них получилось – и у вас получится.

КАК

Форум будет проходить онлайн. Есть ли какая-то последовательность выступлений спикеров, видеозаписей?

Светлана: Да, во всей нашей программе есть линейная канва: все начинается с профориентирования. Выступает спикер, который рассказывает, как определиться и понять,

кто ты, куда тебе нужно идти. Далее тему подхватывает психолог, который говорит: не бойся, не переживай, не выгорай. Следующий спикер показывает, где взять деньги, чем ты можешь заниматься на базе компоновки своих ресурсов.

Далее переходим к другим блокам. Есть такие темы, как личный бренд, маркетинг, создание одностраничных сайтов за 3 часа, SMM-продвижение, создание портала... Каждое видео – 8 минут. Никакой воды. Все систематизировано, структурировано – и совершенно бесплатно.

Чтобы получить доступ к Youtube-каналу, нужно просто пройти регистрацию через наш сайт irk-fogum.ru и последовательно отсмотреть уроки и PDF-документы от спикеров. Все. А дальше: мысль, слово, действие.

КТО

Вы сами будете выступать на форуме? О чем расскажете участникам?

Александр: Я буду рассказывать о создании личного бренда. Тема актуальная, все ее гуглят – и всяких «инфоцыган», которые дают советы типа «накрути себе подписчиков, участвуй в гиве» полным-полно. Я не хочу, чтобы молодежь это видела. Пусть осознают, что создание личного бренда – это труд, это тяжело.

Светлана: Я буду рассказывать о маркетинге. В современном мире, в 2020 году, я могу сказать, что маркетинг – это просто. Если ваш продукт плох, то никакой маркетинг вам не поможет, поэтому ребятам я дам инструменты, которые помогут быстро протестировать собственную гипотезу, понять, нужна ли ваша идея, ваш продукт рынку. Если не идет, то не переупаковываемся, не тратим деньги, ресурсы, а смотрим в другом направлении.

Кого еще из спикеров можете выделить?

Александр: Макс Григорьев – парень из Кяхты. Будучи студентом, он на одной из моих лекций поднял руку и сказал: «Я хочу работать». Он единственный из всех студентов пришел – и сегодня является одним из самых молодых и высокооплачиваемых специалистов по SMM в Иркутской области. Он расскажет, что надо, во-первых, руки поднимать и приходиться проявлять активность, а во-вторых, поделится информацией о том, что сегодня в социальных сетях работает, а что нет.

Светлана: Ксения Пономарева – усольчанка, приехала в Иркутск и подала объявление на работу официанткой, а ее перепутали с какой-то девочкой и взяли администратором зала. Так пошла вверх ее карьерная лестница. Сегодня ее в городе знают как креативного продюсера свадебных выставок, мероприятий, эксперта в event. Самая красивая зона во внутреннем туризме – «Долина мечтателей» – это один из ее проектов.

Еще один спикер – известный фотограф Антон Климов. Сегодня каждый молодой человек должен иметь навыки работы с мобильным телефоном, понимать, как фотографировать, какими фоторедакторами пользоваться, чтобы твои фотки были классными. Об этом Антон и расскажет.

Александр: Дима Мироманов будет говорить про то, где взять деньги на свои крутые идеи, если ты молодой и из провинции. Их необязательно клянчить у мамы, папы, бизнеса или политиков – можно собрать у народа. Речь о краудфандинге. Дима крутой, он уже реализовал 5 кейсов, и он единственный в Восточной Сибири аккредитованный крауд-продюсер.

Спикеров ценных очень много. Это мы только про ремесленников частично рассказали, а будут еще истории успеха молодых ребят из нашего региона, которые уже реализовали свои идеи.

«Начинать надо с себя»

«Я знаком с иркутскими бизнесменами, которым за 50, они давно добились финансовых успехов, но сейчас поддались упадническим настроениям, – рассказывает Евгений Ефремов, сооснователь Арт-завода Доренберг. – Тем временем мои сверстники – предприниматели за время пандемии заработали в два раза больше и в будущее смотрят с оптимизмом». О том, как идут дела у самого Арт-завода, Евгений рассказал Газете Дело.

ОБЫЧНЫЙ ОФИС – ЭТО СКУЧНО

Идея «окультуривания» бывших промышленных объектов, которую реализует в Иркутске Евгений Ефремов, не нова. Арт-завод Доренберг – пока единственный подобный проект в Восточной Сибири. Несмотря на это, Евгений уверен, что концепция ревитализации работает.

– Подобными проектами уже начали интересоваться серьезные бизнесмены с большими деньгами, потому что эта концепция дает добавочную стоимость. На сегодняшний день аренда на заводе процентов на 20-30 выше, чем в офисных зданиях. Мы не конкурируем, конечно, с торговыми центрами и офисами класса В: аренда там дороже. В нашем же формате, где старые здания, – конкурентов у нас нет вообще. Тем более, мы управляем недвижимостью так, как не делает никто в Иркутске – создаем комьюнити. У нас всегда что-то интересное происходит. Резиденты говорят, что у нас хорошо проводить переговоры и не стыдно позвать друзей, отдохнуть. Обычный офис – это уже неинтересно, это скучно. У нас все по-другому.

ПУТИ НАЗАД НЕТ

Изначально идея заключалась в том, чтобы благоустроить террито-

рию и сдать ее в аренду, рассказал Евгений.

– Благоустройство мы начали еще десять лет назад – тогда здесь не было даже асфальта. Нынче всю зиму работали в зданиях: оформляли лестницы, общие зоны, делали подсветку и то, что не видно, но более важно – инженерные сети. Одним словом, превращали убогие здания в красивые. Если бы не пандемия, мы бы уже в этом году завершили большой этап ревитализации – благоустроили улицу: деревья, лавочки, общие зоны. Все это стоит огромных денег, но пути назад нет. Пока мы получаем минимальные дивиденды, но уже сейчас видим, что идем в правильном направлении.

АРЕНДА ДЛЯ КРЕАТИВНЫХ

Уже четвертый год Арт-завод Доренберг работает в рамках концепции креативного кластера.

– Сначала мы работали в формате «промки», помещения сдавали в аренду, например, под магазины автозапчастей. Четыре года назад, чтобы увеличить маржинальность, решили изменить подход. Теперь нашими резидентами могут стать только предприниматели, которых мы коротко называем «стремящиеся», а по-правильному это творчески ориентированные предприниматели. Не



так важно, маленький у них бизнес или средний – в первую очередь, они креативные. Такие люди доходы ставят на второе место. Но это не мешает им и нам зарабатывать: люди, которые думают, что деньги – это главное, по моим наблюдениям, зарабатывают меньше, чем те, для кого деньги – это побочный результат хорошей работы.

ГОСПОДДЕРЖКУ НЕ ПОЛУЧИЛИ

Доренберг, как и многие другие, пострадал от коронакризиса. Компания не сумела воспользоваться программами господдержки бизнеса – помощь ей оказал банк-кредитор: предложил собственную программу реструктуризации.

– Во время пандемии наш оборот просел с 4 до 1,6 млн рублей при расходной части в два миллиона, то есть, мы ушли в минус, – пояснил Евгений. – Госпрограммами поддержки бизнеса воспользоваться не смогли: у нас ОКВЭД – стройка, но стройкой мы не занимаемся уже лет пятнадцать. Господдержку мы не получили, но у нас очень хороший банк – Дальневосточный – там нам сделали реструктуризацию, предложили классные условия.

СРАБОТАЛ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

Помощь банка позволила Арт-заводу, в свою очередь, предоставить скидки своим арендаторам.

– Мы своим резидентам пошли навстречу: рестораны, бары, вся сфера обслуживания получили скидку 100% на весь период карантина. Более того, когда ресторанам разрешили работать, мы не стали устанавливать сразу полную аренду. Первый платеж у них составил 40%, второй – 60%, и только за третий месяц они должны заплатить 100% арендной платы. Это примерно соответствует тому, как возвращался в рестораны поток посетителей.

Вообще, пандемия – интересная вещь: во время нее денег стало меньше, а работы – больше в разы: мы ни

дня не сидели без дела. Подняли посещаемость наших сайтов, привлекли новых подписчиков в Instagramе и других соцсетях. И как только рынок более-менее ожил (это было в конце мая – июне), мы получили огромный отложенный спрос.

ВИЖУ ВОЗМОЖНОСТИ В ИРКУТСКЕ

Хотя Евгений Ефремов не считает Иркутск сильно привлекательным в плане инфраструктуры городом, но уезжать не планирует и уверен, что его можно сделать лучше.

– Я не то, что не уехал из Иркутска, – улыбается он, – я, наоборот, вернулся. В любом городе есть то, что нравится. В Иркутске люблю определенные точки и Байкал, но как инфраструктурный город Иркутск мне сейчас не нравится. Чтобы добиться изменений, я считаю, что надо начинать с себя. Спросить: а вот лично ты что сделал для своего города? Я думаю, что я немножечко сделал: моей команде удалось в рамках улицы Баррикад, достаточно сложной и криминогенной зоны, создать точку притяжения классных креативных людей. Сам уезжать не планирую – вижу возможности здесь.

Наталья Пономарева

«Это свойство эпохи – каждый может почувствовать себя творцом»

Девять из десяти дизайнеров балансируют на грани самоокупаемости и имеют дополнительное финансирование со стороны родителей, супруга или других бизнесов. Такой вывод сделала Кристина Скобина, основатель и дизайнер созданного в Иркутске ювелирного бренда «Sophia», проработав в отрасли порядка десяти лет. Благодаря чему ее бизнес попал в 10% из 100, Кристина рассказала Газете Дело.

МЫ ПОПАЛИ В 10% ИЗ 100

Проекты дизайнеров часто вырастают из хобби, но большинство из них балансируют на грани окупаемости. Историю Кристины можно назвать уникальной, хотя сама она так не считает.

– Мне никогда не приходила в голову идея создать ювелирный бизнес, у меня это произошло органично: маленькой девочкой я плела из бисера, постепенно дошла до металла и камней, и мои изделия стали продаваться по всему миру. Я всегда считала, что в этой истории нет ни капли уникальности, в любой сфере есть такие сценарии работы.

В процессе подготовки к международной выставке украшений BIJONCHA PARIS я пообщалась с огромным количеством участников и сделала шокирующий вывод: девять из десяти дизайнеров – а под дизайнерами я имею в виду в принципе весь аксессуарный ряд, – имеют стороннее финансирование. То есть дизайн и очень-очень многое в сфере моды и искусства не то что не всегда прибыльно – не всегда выходит на самоокупаемость. И если под успехом мы имеем в виду прибыль, то да, этого очень часто не

случается. В этом плане мы попали в 10% из 100.

ИСТОВО ДЕЛАЙТЕ

Развивать ювелирный бренд «Sophia» Кристина начала в 2013 году.

– На тот момент меня увлекали христианские апокрифы (*произведения религиозной литературы, – прим. ред*) и, соответственно, персона Святой Софии. К тому же, мою младшую сестру зовут София. Какое-то время я переживала по поводу названия марки... Ну, знаете, парикмахерская «Светлана», булочная «Андрей», ювелирка «София»... Но когда мы вышли на международную арену, я поняла, что это прекрасное слово: оно легко пишется и читается, не имеет ни в одной из языковых групп негативных коннотаций. Отличное название мы дополнили отличным логотипом, они хорошо оформляются в вышивке, чеканке, декоре коробочек ювелирных украшений, в самих ювелирных изделиях. Что касается процесса создания бренда – это не единоразовый волевой акт владельца бизнеса либо привлеченных специалистов – это то, что формируется годами. Если бы меня сейчас попросили прочи-

тать курс про брендинг, он был бы очень коротким. Я бы сказала: «Не парьтесь, просто истово делайте, и побольше».

УЕЗЖАЮТ ЗА ИНФРАСТРУКТУРОЙ

Кристина всего добилась, работая в Иркутске. Это не помешало мировому спросу на ее изделия. Уезжающая из Иркутска молодежь, по мнению дизайнера, условно делится на два типа: первые проверяют гипотезу о том, что если не получилось здесь, то получится в другом городе, а вторые уезжают за более развитой инфраструктурой, за большим суммарным количеством клиентов и более интенсивными социальными связями.

– Теоретически, такой город, как Москва, подошел бы для меня. Однако я склоняюсь к такому типу ведения дел, который не предполагает бутиков, огромных и пафосных сезонных презентаций. В Иркутске у нас небольшой шоу-рум, который отправляет очень большие посылки в другие страны. Благо, ювелирные украшения весят немного, и их достаточно комфортно пересылать. Такой формат мне ближе, именно в нем я вижу долгосрочные перспективы.



ФЕНОМЕН МИКРОБИЗНЕСА

Ювелирная сфера, как и многие другие, пострадала от коронакризиса. Однако всегда находится кто-то, кто вопреки общему тренду умудряется чувствовать себя лучше.

– Это феномен, который свойственен микробизнесу. Роскошь – первое, на чем люди начинают экономить, поэтому суммарно эта сфера сильно пострадала во время пандемии, но если крупная ювелирная компания заработает не 500 миллионов, а 400, это будет катастрофа, а если я вместо пяти миллионов зара-

ботаю четыре, производство практически не заметит. Признаться, во время пандемии у нас даже был рост, связанный как с открытием новых направлений, так и с тем, что в нашу ценовую нишу спустились клиенты, которые не смогли потратиться на поездки и прочие удовольствия в Италии и Франции.

СПРОС НА ОБУЧЕНИЕ КОЛОССАЛЬНЫЙ

Одно из направлений, которые развивает Кристина, – обучение.

– Предприятия, у которых есть хотя бы небольшой запас прочности, могут извлечь дополнительную пользу из имеющихся у них ресурсов. На нашем производстве станки могут работать и после окончания рабочего дня. В это время я могу приглашать молодых людей, чтобы мои мастера познакомили их с профессией, а это сразу несколько векторов: суровое производство, металлы и станки, курсы по дизайну, маркетинг в отделе взятой сфере. Спрос колоссальный, он уже есть. Мы проводим мастер-классы уже много лет, а сейчас готовы к запуску полноценной ювелирной школы.

Наталья Пономарева

Курс на восстановление

В ВТБ рассказали, как во время пандемии смогли поддержать клиентов

Пандемия COVID-19 и связанные с ней ограничения серьезно сказались на бизнес-сообществе и простых гражданах. Как она отразилась на банковской сфере и чему научила? Кого смог поддержать банк и как осуществлялась поддержка? Почему спрос на ипотеку резко вырос? Управляющий банком ВТБ в Иркутске Александра Макарова ответила на вопросы Газеты Дело.

ВРЕМЯ РОСТА

Александра Анатольевна, из-за пандемии коронавируса и связанных с ней ограничений первое полугодие для многих людей и компаний оказалось непростым. А каким это время было для банка ВТБ? Как оно отразилось на показателях?

– Коронакризис начинался, в отличие от всех предыдущих, не как банковский, он затронул все сферы жизни, начиная, в первую очередь, со здоровья граждан, а уже после – экономику. Кризис потребовал мобилизации всех сил и ресурсов повсеместно. Поэтому для ВТБ это время оказалось, с одной стороны, периодом пересмотра своих подходов, а с другой – очередной точкой отсчета для роста.

Мы не меняли своих планов в первом полугодии, продолжили работу по всем направлениям деятельности, сконцентрировали усилия, в первую очередь, на поддержке граждан и предприятий, кто пострадал от последствий COVID-19. Стандартные продукты также предоставлялись гражданам и всем сегментам бизнеса. Поэтому мы смогли увеличить совокупный кредитный портфель до 82,7 млрд рублей (+7%), портфель привлечения розницы и юрлиц до 121,5 млрд рублей (+19%). Если говорить только о работе с бизнесом, здесь кредитный портфель составил 22,6 млрд рублей, привлечения – 51,8 млрд рублей. Это значит, что предприятия и граждане, конечно же, скорректировали свои планы, но не отменили их.

Показатели росли равномерно в течение полугодия? Или в первом и втором квартале динамика менялась?

– В первом квартале, когда только началась пандемия, со стороны клиентов, особенно физлиц, наблюдалась некая настороженность в плане депозитов: люди снимали деньги со счетов, «перекладывались» в валюту или, наоборот, обменивали валюту на рубли. Бизнес тоже не понимал, куда двигаться и как долго всё это продлится, поэтому вначале выбрал выжидающую позицию.

Во втором квартале появилась некая определенность: люди успокоились насчет сбережений и понесли деньги обратно. Появились программы господдержки, которые дали толчок кредитованию юридических лиц и предпринимателей на более комфортных условиях. Помимо этого, мы предложили свои собственные программы, а также возможность рефинансировать ранее полученные кредиты.

Вы сказали, что во время пандемии банк пересмотрел свои подходы. Речь идет о цифровизации?

– Да. Режим ограничений заставил нас полностью перестроить свою работу: мы более активно пошли в «цифру», в дистанционные каналы. То, что банк планировал сделать в следующем году, реализовалось уже в этом, причем в кратчайшие сроки.

Все услуги теперь доступны онлайн?

– Для физлиц – все, начиная от проведения переводов, открытия вкладов, оформления кредитов, получения цифровых карт и много другого. Юристам многие услуги также доступны дистанционно. Но для подписания кредитного договора, например, все равно нужна физическая подпись и печать клиента. С этим работают наши менеджеры, конечно же, соблюдая все нормы безопасности.

ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

За время пандемии бизнесу был предложен ряд программ господдержки. Одни пошли у предпринимателей «на ура», другие пользовались меньшим спросом. Абсолютный хит – так называемая программа «2 процента». Бизнес-сообщество очень положительно её восприняло. Как дела с реализацией этой программы у вас?



– Программа поддержки занятости населения действительно оказалась самой востребованной. По программе кредитования на возобновление деятельности под 2% (по постановлению №696) банк в Иркутской области заключил 370 соглашений на сумму более 2 млрд рублей.

Каковы результаты по другим программам?

– Если суммировать весь объем оперативной помощи, предоставленной бизнесу в период пандемии, то сумма составит 6,6 млрд рублей. Большая её часть – реструктуризации. За счет государственных и собственных программ мы реструктуризировали кредитов на 4,4 млрд рублей.

Какие отрасли воспользовались поддержкой? Кто чаще всего обращался в ВТБ?

– Правительство обозначило список пострадавших отраслей, которые в первую очередь могли претендовать на господдержку – это туризм, общепит, гостиницы, грузовые перевозки, розничная торговля в специализированных магазинах, фитнес-клубы, стоматология... Мы поддерживали компании самого разного профиля деятельности. Причем как своих клиентов, так и тех, кто обратился к нам впервые. Главное, чтобы их деятельность подходила под условия программ.

Также помощь была оказана и социально значимым предприятиям: пассажирским перевозкам, аэропорту, аптекам, санаториям и домам культуры, детским дошкольным учреждениям, школам искусств, театрам и многим другим.

БИЗНЕС ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

Как можно охарактеризовать состояние бизнеса сейчас? Наблюдаются ли просрочки по кредитам?

– Наоборот, по сравнению с началом года, идет снижение просроченной задолженности. Можно сказать, что различные программы реструктуризации позволили клиентам избежать возможных дефолтов и просрочек, дали шанс вернуться к бизнесу, восстановить и продолжить его.

Сегодня мы видим, что наши клиенты – предприятия, различные по объему бизнеса и отраслям – готовы развиваться и обращаются за оборотными и инвестиционными кредитами. Сферы их деятельности разные: добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, производство медицинских товаров, услуги фитнес-клубов, розничная торговля строительными материалами и многое другое.

Некоторые утверждают, что основные проблемы еще впереди и обозначатся они в III-IV кварталах, когда отсрочки по кредитам закончатся. Вы как считаете, стоит ли ждать банкротств?

– Не думаю. Наш банк всегда очень взвешенно относился к выдаваемым кредитам, внимательно смотрел за финансовым состоянием заемщиков. Льготные кредиты, которые мы выдавали во время пандемии, – не исключение.

Мы видим, что основная масса предприятий, получивших поддержку, – это устойчивые, «здоровые» предприятия, которые восстанавливаются уже сейчас.

ИПОТЕЧНЫЕ РЕКОРДЫ

Еще одна госпрограмма, о которой хотелось бы поговорить, – «Ипотека 6,5%». Как она повлияла на жилищный рынок? В каком состоянии находится сейчас ипотечное кредитование?

– Повлияла очень положительно. Ипотечное кредитование восстанавливается быстрее других сегментов: если в целом кредитный портфель физлиц за полгода вырос на 7%, до 60 млрд рублей, то портфель ипотечных кредитов увеличился на 14,5% и сейчас составляет 21,5 млрд рублей. А выдачи вообще выросли в 1,5 раза. Спрос остается высоким.

Объем выдач вырос за счет рефинансирования?

– В первую очередь, да. Многие клиенты решили рефинансировать старые кредиты, выданные ранее по более дорогой цене. Сыграла свою роль и возможность получения новых кредитов по льготным ставкам. Например, семьи, у которых с 2018 года появился второй и последующий ребенок, смогли взять кредит по ставке 5%.

Кроме того, сказался и психологический фактор. Когда начинаются кризисы, всегда срабатывает отложенный спрос на недвижимость. Рост курса валют, пандемия, финансовые трудности – в такие моменты люди стараются вкладываться в жилье.

Я правильно понимаю, что в кризис ипотечное кредитование не проседало совсем? Или все-таки был какой-то провал?

– Первый квартал в плане ипотеки был достаточно спокойный. А во втором квартале, когда дистанционно заработали МФЦ, регистрирующие органы, – люди активно пошли за ипотекой. Мы ощутили значительный рост.

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

Многие предприниматели говорили в интервью нашему изданию: «Пандемия показала, кто твой друг». Не все партнеры проходят проверку. В такие времена клиенты часто пересматривают свои отношения с банками, открывают счета в других организациях. Был ли у вас приток новых клиентов? Какие пакеты по РКО предлагаете бизнесу сегодня?

– У нас действуют различные пакеты РКО для самых разных юрлиц – от самых маленьких до самых крупных. За последние полгода самым популярным – его приобрели 85% новых клиентов – был пакет услуг «На старте».

С нулевыми расходами?

– Абсолютно верно. Бесплатное открытие счета, бесплатное обслуживание 12 месяцев, неограниченное количество внутрибанковских переводов, а также до 5 внешних платежей.

На втором месте по популярности – пакет «Самое важное», в который входит основной, базовый набор услуг расчетного обслуживания. В целом, обновленная линейка РКО для малого и среднего бизнеса включает четыре пакета услуг, которые дают возможность предпринимателям выбирать оптимальный вариант обслуживания под масштаб и задачи своего бизнеса.

В силу того, что мы оперативно предоставляли помощь клиентам по программе поддержки занятости, к нам обратились клиенты сторонних банков, они смогли воспользоваться также привлекательными условиями расчетно-кассового обслуживания в ВТБ.

То есть кризис стал для вас временем возможностей?

– Да, мы смогли привлечь новых клиентов, показать, что действительно можем быть надежным партнером.

ВРЕМЯ ПЕРЕОЦЕНКИ

Сейчас часто можно услышать: после пандемии все будет иначе. Вы согласны? Что, по вашему мнению, реально изменится в бизнесе, банковской деятельности?

– За время пандемии бизнес, как и банки, пересмотрел свои подходы. Кризис – это хорошее время для того, чтобы переоценить то, что было сделано, оптимизировать процессы, избавиться от ненужного. Когда возможности, в том числе финансовые, ограничиваются – ты начинаешь искать внутренние резервы. Жизнь показала, что эти резервы есть – и у бизнеса, и у банков.

Для многих компаний это время пересмотра стратегии, возможность «перенести» бизнес из оффлайна в онлайн, что многие уже начинают делать.

Все уйдут на удаленку?

– Многие, но не все, конечно. Все-таки живое общение тоже очень важно, и некоторые вопросы по телефону, дистанционно не решишь. Пандемия показала, что людям все равно нужно прийти, посоветоваться. Не на все вопросы может ответить робот. Человеку нужен человек.

Иван Рудых

В ЦИФРАХ

10,7 млрд рублей

были направлены ВТБ в Иркутске на поддержку корпоративных и частных клиентов.

82,7 млрд рублей

совокупный кредитный портфель ВТБ в Иркутской области по итогам первого полугодия (+7% к началу года).

60 млрд рублей

розничный кредитный портфель (+7%).

РУСАЛ выделит 16 млн рублей на развитие социальной инфраструктуры в Шелехове

РУСАЛ профинансирует обновление административного здания на стадионе «Металлург». Также, в соответствии с соглашением о социально-экономическом сотрудничестве между Иркутским алюминиевым заводом РУСАЛа и администрацией Шелехова, компания РУСАЛ выделит средства на спортивные и культурно-массовые мероприятия, санаторно-курортное лечение сотрудников, детское оздоровление. Суммарные инвестиции составят 16 млн руб.



– Главная цель соглашения компании РУСАЛ с городом – создать благоприятные условия для социально-экономического развития Шелехова. Компания и завод уже много лет выделяют средства, помогают решать вопросы со строительством или реконструкцией важных для жителей объектов, несмотря на все внешние условия, – отметил Олег Буц, генеральный директор ИркаЗа.

В 2019 году компания РУСАЛ завершила реконструкцию стадиона «Металлург», где заменили ограждение, зрительские трибуны, уложили профессиональное футбольное поле. На эти цели компания выделила 38 млн рублей.

– Очень важно, что ИркаЗ и РУСАЛ не стоят в стороне от городских проблем и забот. Одно из важных направлений нашей работы – развитие

спорта в Шелехове. Ежегодно мы открываем детские и спортивные площадки, а когда появилась необходимость в серьезном спортивном объекте, который может принимать соревнования регионального и даже международного уровня, директор ИркаЗа нас поддержал. В итоге у нас современный стадион. А сейчас и медцентр строится, который давно был необходим горожанам, – отметил Сергей Липин, глава города Шелехова.

Компания РУСАЛ в 2020 году выделила 600 млн рублей на строительство медицинского центра в Шелехове. Медицинский центр представляет собой одноэтажное строение площадью более 3000 кв. м. Строительство осуществляется «под ключ» – здание сдадут вместе с мебелью и необходимым медицинским оборудованием.

В Иркутской области можно использовать кэшбэк от РСХБ на приобретение фермерских продуктов

Специально к своему 20-летию АО «Россельхозбанк» запустил проект «Сей добро» и расширил свою программу лояльности «Урожай» возможностью покупать фермерскую продукцию за баллы, начисленные по карточным транзакциям.



Проект объединяет город и село, предоставляя розничным клиентам Банка возможность получать свежие продукты, а российским фермерам – дополнительный канал сбыта в условиях ограниченного спроса.

В настоящее время держателями карт РСХБ является более 6 млн клиентов, порядка 40 тыс. из них открыли счета в Иркутском регионе. Все они, подключив программу лояльности, смогут приобретать на свой кэшбэк фермерские продукты.

Каталог фермеров размещен на сайте www.svoebrand.ru. Для того чтобы сделать покупку за баллы, достаточно назвать фермеру номер своего сертификата. Фермер после предъявления номера такого активированного сертификата получит деньги от Банка на свой

счет. Условия доставки оговариваются напрямую фермером и владельцем сертификата.

Предложить свою продукцию клиентам РСХБ может любой фермер, зарегистрировавшись на портале svoe.mgc-loyalty.ru. При регистрации предприниматель автоматически становится участником большого проекта РСХБ «СВОЁ».

«Иркутская область богата ресурсами для производства фермерской продукции и богата людьми, которые трудятся, открывают новые проекты, добиваются успехов и значительных достижений в этой сфере. Каждый из них – настоящий патриот своего дела, и это не просто слова. За время работы Банка мы убедились в том, насколько наши ключевые клиенты преданы своей работе.

Проект «Сей добро» – отличная площадка и для местных производителей, и для наших жителей, которые с каждым годом проявляют всё больший интерес к местной продукции», – прокомментировала директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова.

Программа РСХБ «СВОЁ» началась с организации одноименного фестиваля фермерской еды в 2017 году на территории музея – усадьбы Архангельское в Подмосковье. За три года фестиваль прошел в Москве, Туле, Великом Новгороде, Ижевске, Барнауле, Калужской и Ленинградской областях. Мероприятие посетило почти полмиллиона человек, более 1000 фермеров представили свою продукцию. Сейчас программа «СВОЁ» – это не только фестиваль, а комплекс мероприятий, направленный на популяризацию фермерского движения России.

Сбербанк участвует в разработке мастер-плана туристического кластера «Байкал Драгоценный»

В Иркутской области идет работа по созданию рамочной концепции развития территорий п. Большое Голоустное и Слюдянского района в рамках проекта Ассоциации (ТРК) «Байкал Драгоценный». Рабочая группа в августе приступила к работе над мастер-планом.

В составе группы – инвесторы, представители Особой экономической зоны «Ворота Байкала», Агентства по туризму, Агентства инвестиционного развития Иркутской области, ведущие архитекторы региона, эксперты Байкальского Банка ПАО Сбербанк. Концепцию туристического отдыха на Байкале объединенная команда создает в рамках обучения в «Акселераторе» – инновационной практико-ориентированной программе, разработанной специально для создания туристических кластеров.

Проект в июле 2020 года, наряду с другими 33 проектами регионов России, вышел в финал Всероссийского конкурса по созданию туристско-рекреационных кластеров и развитию эко-туризма в России.

Решением конкурсной комиссии, «Байкал Драгоценный» объединил два проекта, представленных Иркутской областью – «Байкальский международный эко-центр туризма и просвещения» и «Южный Байкал». Разработанная концепция ТРК «Байкал Драгоценный» должна стать для Иркутской области «готовым туристическим продуктом» – с утвержденными маршрутами и локациями по приему туристов. Мастер-план будет представлен инвесторам для дальнейшей реализации.

Оксана Лобова, заместитель Председателя Байкальского банка Сбербанка, прокомментировала «Прибайкальская территория и сейчас является привлекательной для туристов, но важно создавать в наших регионах не «дикий туризм», наносящий ущерб экологии и самобытности территорий, а туризм разумный, воспитывающий, в том числе, правильное отношение гостей



и местных жителей к природным богатствам и красоте Байкала. В этом и есть главная идея концепции развития территории, в создании которой участвует сейчас Сбербанк. Школа «Поколение гениев» в Большом Голоустном может стать примером именно такого рационального и экологического туризма. Уже сейчас по данному проекту есть инвестор, который готов реализовать его до 2025 года, и Сбербанк поддерживает его в этом направлении. Участие в конкурсе, практическое общение с его экспертами однозначно усилит концепцию развития туризма в Иркутской области».

Байкальский банк Сбербанка с 2019 года занимается реализацией проектов, направленных на развитие туризма на территории Иркутской области и республики Бурятия.

ИНК направит в 2020 году на развитие здравоохранения Иркутской области более 600 млн рублей

Правительство Иркутской области и Иркутская нефтяная компания подписали соглашение о социально-экономическом сотрудничестве на 2020 год.

Благотворительная помощь ИНК территориям присутствия в 2020 году составит 657 млн рублей.

Основные проекты компания реализует на севере Иркутской области.

Приоритетом социальных инвестиций компании в текущем году стало здравоохранение. В Усть-Кутском районе компания профинансирует разработку проектно-сметной документации на реконструкцию главного корпуса районной больницы и строительство корпуса инфекционного отделения. ИНК уже оказала в 2020 году помощь медучреждениям региона на сумму около 20 млн рублей, большая часть из которых пришлась на Усть-Кут. Также в

Усть-Кутском районе компания оказывает поддержку сельхозпредприятиям, социально-культурным учреждениям, малоимущим семьям и ветеранам.

В территориях присутствия ИНК профинансирует ремонт и строительство объектов социальной инфраструктуры, окажет поддержку ветеранским, национально-культурным организациям и спортивным объединениям.

Традиционно компания поддерживает масштабные культурные события: международный фестиваль классической музыки «Звезды на Байкале», поэтический и книжный фестивали, различные культурные акции и образовательные проекты.



«Слата» разменяла четвертую сотню

Торговая сеть открыла новые магазины

С 2014 года торговая сеть «Слата» выросла в 6 раз. И это – не предел. Пандемия коронавируса повлияла на офлайн-торговлю, но не на планы «Слаты». Региональный ритейлер продолжает идти к поставленным целям вне зависимости от экономического климата. В августе компания разменяла четвертую сотню магазинов. Один из них – дискаунтер «ХлебСоль» – открылся в Чите.

«ХЛЕБСОЛЬ» ИДЕТ НА СЕВЕР И ВОСТОК

С начала года дискаунтеры «ХлебСоль» начали открываться в северных городах Иркутской области – Усть-Илимске, Усть-Куте. В Забайкалье, в краевом центре и маленьких соседних городках, ежемесячно открываются магазины.

«Ровно два года назад мы приняли верное решение и открыли в Забайкальском крае свои первые дискаунтеры, сейчас их здесь уже 36. В целом, в день все универсамы посещают более 160 000 покупателей. В нынешних нестабильных экономических условиях этот формат чувствует себя наиболее устойчиво, потому как готов предложить покупателям хороший ассортимент по низким и выгодным ценам – более 1000 товаров, постоянные выгодные акции, широкий ассортимент от собственной торговой марки. До конца года в Забайкальском крае откроется еще 8 дискаунтеров», – поделился на открытии 300-го магази-

на в Чите исполнительный директор ТС «Слата» и ТС «ХлебСоль» Ярослав Шиллер.

НЕ РАСШИРЯТЬСЯ, А МЕНЯТЬСЯ

Сеть супермаркетов «Слата», входящая в ГК «Слата», работает на рынке Иркутской области уже 18 лет. Основная масса магазинов сосредоточена в городе Иркутске – их посещают более 95 000 покупателей в день.

Как подчеркивает создатель торговой сети, председатель Совета директоров ГК «Слата» Вячеслав Заяц: «Здесь мы намеренно не расширяемся, а видоизменяемся. Мы проводим ремоделинг – постепенно обновляя каждый супермаркет. Так, на 2020 год мы обновим более 20 магазинов. В приоритете – современный комфортный магазин с улучшенным качеством сервиса и хорошим ассортиментом».

ПАНДЕМИЯ НЕ ИЗМЕНИЛА ПЛАНЫ

Как отметили в компании, нестабильная ситуация в мире оказала большое влияние на офлайн-торговлю и



Ярослав Шиллер,
исполнительный директор ТС «Слата»
и ТС «ХлебСоль»



Вячеслав Заяц,
председатель Совета директоров
ГК «Слата»

Как росла торговая сеть ГК «Слата»*



Рост сети происходит преимущественно за счет формата дискаунтера*



Портфель корпоративных кредитов ВТБ в Иркутской области вырос до 22,6 млрд рублей

Корпоративный кредитный портфель ВТБ в Иркутской области по итогам 6 месяцев 2020 года вырос на 7% и составил 22,6 млрд рублей.

Он включает в себя клиентов малого и среднего бизнеса в регионе. Портфель привлеченных средств корпоративных клиентов на 1 июля 2020 года составил 51,8 млрд рублей, увеличившись по сравнению с данными годом ранее на 37%. Об этом рассказала Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

В условиях пандемии банк оказал поддержку пострадавшим компаниям в объеме 6,6 млрд рублей за счет государственных и собственных программ.

Управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова прокомментировала:

«Мы отмечаем рост основных показателей по итогам полугодия. При этом в первом полуго-

дии, когда бизнес региона столкнулся с режимом ограничений, нам пришлось полностью перестроить нашу работу в новых условиях.

С уверенностью могу сказать, что мы с успехом прошли этот период. Банк акцентировал свое внимание на дистанционном обслуживании и различных финансовых инструментах поддержки. Всего 10,7 млрд рублей были направлены на поддержку корпоративных и частных клиентов».

Совокупный кредитный портфель регионального отделения банка достиг 82,7 млрд рублей (+7%). Портфель привлеченных средств юридических и физических лиц вырос до 121,5 млрд рублей (+19%).



ОАО «РЖД» и Иркутская область реализуют совместный план по защите Байкала

ОАО «РЖД» при участии властей Иркутской области и природоохранных организаций примет дополнительные меры по защите Байкала на период модернизации БАМа и Транссиба и при их дальнейшей эксплуатации. Соответствующие планы закреплены в меморандуме о сотрудничестве в сфере охраны окружающей среды.



Меморандум предполагает совместные усилия сторон по экологическому просвещению граждан, обеспечению гласности в вопросах экологии, проведению консультаций по природоохранной деятельности с привлечением общественных организаций и населения.

– Сегодня мы не берем, а возвращаем природе то, что когда-то пострадало при строительстве Транссиба, более 100 лет назад. Мероприятия включают в себя не только компенсационные, но и очистку воды, воздуха. Ключевой момент меморандума – ни одного действия без экологического заключения и без обсуждения с общественностью мы делать не будем, – отметил генеральный директор – председатель правления ОАО «Российские железные дороги» Олег Белозёров.

В развитие меморандума был согласован план дополнительных мер, предусматривающий создание системы экомониторинга и контроля на БАМе и Транссибе. В неё войдет информаци-

онно-аналитическая платформа для сбора, обработки и анализа результатов экомониторинга и контроля, система видеонаблюдения, которая позволит удаленно контролировать соблюдение подрядчиками экологического законодательства, а также автоматические системы контроля выбросов, сбросов загрязняющих веществ.

Совместно с региональными властями планируется организация работ по очистке береговой полосы Байкала на участке п. Байкал – п. Выдрино (162 км). Разработаны мероприятия по отдельному сбору мусора на станциях и остановочных платформах КБЖД, а также на объектах БАМа и Транссиба, где ведутся строительные-монтажные работы.

Также предусмотрены лесовосстановление в Байкальском, Ангарском и Ушаковском лесничествах, увеличение популяции некоторых видов животных и птиц, в том числе сокола балобана в Прибайкальском нацпарке.

«Заходи – и живи»

10 важных вопросов об инженерии современного загородного коттеджа

Несмотря на то, что более 60% россиян мечтают жить в загородном доме, далеко не все готовы осуществить свою мечту. Одна из причин – опасение, что обустройство и дальнейшее содержание такой недвижимости и доставит немало хлопот. Почему такое мнение ошибочно, Газете Дело рассказал руководитель проекта крупного коттеджного посёлка «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов.



обязательно нужны, если окно в пол. Всё прекрасно работает и без конвектора – нигде ничего не отпотевает и не замерзает.

Отопление в доме – самый животрепещущий вопрос для сибиряков. Как оно обустроено в ваших коттеджах?

– Обычно у нас система отопления состоит из двух контуров: низкотемпературного – это тёплые полы – и высокотемпературного, то есть обычных батарей. Кроме этого, мы делаем, по сути, децентрализованную систему управления, при которой в каждой комнате есть свой датчик, и везде можно настроить свой микроклимат. В одной комнате можно поставить 20 градусов, в другой – 24, в зависимости от того, кому как нравится.

Ещё один важный момент – в наших домах мы делаем систему отопления, а также горячего водоснабжения с внутренним резервированием. То есть стоит два котла для отопления, и если один выходит из строя, то, пока его ремонтируют, работает второй.

И то же самое с горячим водоснабжением: всегда есть два больших ёмкостных водонагревателя, и при необходимости можно проводить ремонтные работы, а горячая вода всё равно будет.

УМНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

А что с электричеством?

– Современное электроснабжение дома – это абсолютно новая история, оно очень далеко ушло вперед. И тут просто безграничные возможности для повышения комфорта проживания. В частности, если начать с освещения, мы проектируем и делаем систему мягкой навигационной подсветки, которая работает от датчика движения. Например, вам нужна туалетная комната: обычно, прежде чем туда войти, надо щелкнуть выключатель, и там загорается яркий

свет, который резко бьёт в глаза. А мы делаем такую систему, когда нет никаких выключателей: датчик движения видит, что кто-то заходит в санузел и включает мягкую комфортную подсветку, которая просто даёт представление о пространстве внутри. А там уже можно свет разделить по зонам, в зависимости от той, которая нужна: душ, ванна, раковина или унитаз. Можно сделать свет, продуманный по сценариям. Например, в зоне гостиной, поскольку обычно это общее пространство – гостиная, столовая, кухня – может быть до десяти групп освещения. Отдельная подсветка под кухонными шкафами, отдельный яркий свет на кухне, на барной стойке, над обеденным столом,

– Если не ставить майнинговую ферму, то на дом 120 квадратов точно хватит 15 киловатт, а на 200 квадратов – 20-25. У нас стандарт – 35 киловатт на каждый дом. А поскольку тариф за электроэнергию в «Патроны Парк» – сельский, то даже если потреблять много электричества, это не будет разорительно.

Важно также, что подстанции в посёлке закольцованы, так что если потребуются какие-то ремонтные работы, то их можно делать, никого не отключая от электричества.

Мы уже рассказали выше про отопление, а нужно ли охлаждать, проветривать коттедж? Нужны ли в нём кондиционеры?

– Я вообще отговариваю от установки кондиционеров. Во всех домах,

где мы их монтировали, хозяйева их не включают. Летом в домах прохладно само по себе. В холодное лето можно даже не выключать систему

Модная штука – мастер-выключатель всего дома. Выходишь из дома – щелкнул одну клавишу, и всё отключилось, кроме холодильника, отопления, сигнализации

отдельные потолочные точечные светильники и бра на стенах, отдельно две люстры. Если сделать на стене 10 выключателей – это будет «пианино», и ты забудешь, какой из выключателей для чего. Поэтому мы монтируем на стене либо одну сенсорную панель, либо выключатель с программным управлением. А ещё это можно вывести на телефон.

И самая модная штука – мастер-выключатель всего дома. Выходишь из дома – щелкнул одну клавишу, и всё отключилось, кроме холодильника, отопления, сигнализации. То есть, если вы вспомните, что где-то не выключили свет или уют, не надо будет возвращаться и терять время на то, чтобы искать по всему дому, где вы оставили свет.

Это конечно красивый пример, но первое о чём думают люди, – сколько у меня будет киловатт, и сколько это будет стоить?

отопления, чтобы поддерживать комфортную температуру. К тому же, в наших домах практически исключено попадание прямых солнечных лучей в окна из-за больших карнизных вылетов.

А вот проветривание, безусловно, нужно. Мы в этом плане предлагаем много решений, в том числе приточные клапаны или децентрализованные системы рекупирации, но до реализации этих предложений дело пока не дошло. Всё-таки, когда дом стоит на природе, на улице тишина и нет пыли, самый лучший вариант – естественная вентиляция, то есть через открытую форточку. А когда за окном ещё и птички поют – это же просто отличный кайф!

Наталья Горбань



(3952) 62-01-01
patronipark.ru
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,
3 этаж, оф. 7

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ

Дмитрий, я правильно понимаю, что вы предлагаете своим клиентам коттеджи не только с черновой отделкой, но и полностью оборудованные всем необходимым для жизни?

– Да, мы можем не только стены возвести, но и смонтировать всю инженерию и сделать ремонт внутри здания. Поскольку мы всегда делаем дом под конкретного заказчика, то заинтересованы в том, чтобы довести свой проект до логического конца, сдав клиенту дом под ключ, вплоть до расставленной мебели и сервированного стола.

Как на деле организован этот процесс?

– Процесс проектирования внутреннего содержания дома разделён на две части. Первая – это архитектурно-инженерный проект, то есть инженерные системы, логика и эргономика пространства, в котором вы будете жить. Второй этап – это дизайн-проект: то есть подбор материалов для отделки, цветовые решения, выбор мебели и так далее.

На какой бюджет нужно рассчитывать, чтобы получить коттедж под ключ?

– На любой. Условно – от 50% до 200% от стоимости дома. Вопрос цены весьма относительный – можно, к примеру, всё сделать в минималистическом стиле из самых простых материалов, в один цвет, с одной лампочкой на потолке, а можно вложить по максимуму и потратить в два раза больше, чем стоит дом.

Есть варианты, как оптимизировать расходы на обустройство и, возможно, на дальнейшую эксплуатацию дома?

– В этом смысле мы, действительно, стараемся ориентировать заказчиков с перспективой на будущее. Поэтому, когда проектируем дома, мы оптимизируем пространство. У нас есть клиент, которому сторонняя организация спроектировала дом почти на 500 квадратов, а если бы этот дом проектировала наша компания, он был бы 350 кв м. Причём с тем же функционалом, который нужен заказчику. Это важно в современных условиях и в нашем сибирском климате, потому что каждый «квадрат» мало

только построить, его ещё и отделять надо, а потом отапливать, содержать-убирать, налоги платить. Поэтому один из наших девизов – «Лучше меньше, да лучше».

ДОМ, КОТОРОМУ НЕ СТРАШНЫ СИБИРСКИЕ МОРОЗЫ

Хорошо, с финансовыми затратами разобрались, теперь поговорим о том, какие решения по отделке и инженерии вы предлагаете своим клиентам. Например, если продолжить разговор о климате, то очевидно, что для нас актуальны дома с низкой теплопроводностью. Вы для отделки коттеджей применяете какие-то особенные материалы?

– На самом деле, нельзя сказать, что мы используем в работе сплешные ноу-хау. У нас всё достаточно классически и стандартно, но при этом современно и сбалансированно по соотношению цена-качество.

Безусловно, первая и главная задача для нас – это энергоэффективность. Наши дома не только очень тёплые, у них ещё и большая тепловая инерция. Был случай, когда в сильный мороз у нас отключили электроэнергию, и её не было почти 50 часов, то есть больше двух суток большинство домов стояли вообще без отопления. За это время дома остыли, в среднем, на полтора-два градуса за сутки: к примеру, если в доме было 24 градуса, то через 50 часов там стало 20-21. То есть дома остыли, но не настолько, чтобы в них было невозможно находиться.

А большие панорамные окна не охлаждают воздух в помещении?

– У современных систем остекления с хорошими современными стеклопакетами, которые мы ставим в домах, высокий коэффициент теплового сопротивления, который можно сравнить с кирпичной стеной толщиной 70 см.

То есть все дома, которые построены в Иркутске в 70-80-е годы, холоднее, чем современное окно. И если на старых однокамерных стеклопакетах без теплоотражающего напыления образовывался конденсат, они обмерзали, то сейчас этого уже нет. Мало того, мы даже отговариваем всех заказчиков от внутривидеальных конвекторов, которые, по мнению многих,



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в посёлке «Патроны Парк»

Стать акционером Microsoft и Apple легко!

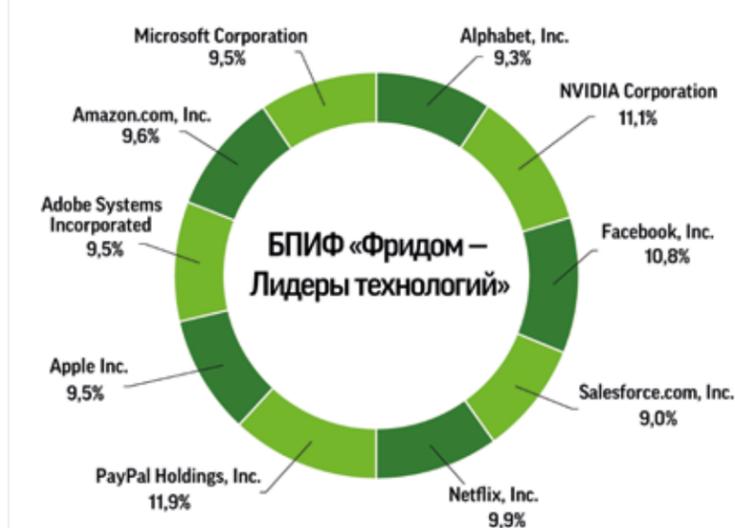
IT-компании показывают стабильный рост на фондовом рынке. Неудивительно – инновации всегда находились на передовой. Акции крупнейших игроков, таких как Apple, Facebook, Amazon растут в среднем на 40% в год, и не сильно пострадали во время мартовской просадки рынка. Но чтобы купить хотя бы по одной акции этих компаний, инвестору придется потратить около 3 880\$. Немалая сумма для начинающего инвестора. Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске, рассказал Газете Дело про инструменты, которые позволяют решить эту задачу.



Надежность БПИФ «Фридом – Лидеры технологий» подтверждается первым уровнем листинга на Московской бирже, к которому допускаются лишь крупные и стабильные эмитенты, соответствующие высоким требованиям по отчетности и надежности.

ПОДХОДИТ ДАЖЕ НОВИЧКАМ

Покупка пая дает инвестору возможность приобрести широкий набор ценных бумаг, получая диверсифицированный портфель с низким уровнем риска. Кроме того, этот инструмент подходит новичкам, которым пока сложно разобраться в большом количестве компаний, представленных на бирже, и у которых нет времени на изучение аналитики и фундаментальных факторов интересующих его компаний – эту работу уже проделали аналитики ИК «Фридом Финанс». При этом важно обращать внимание на то, какими принципами руководствуется эмитент (тот, кто выпускает ценную бумагу – пай), по каким критериям отбирает компании. В случае с БПИФ «Фридом – Лидеры технологий», в составе пая – «голубые фишки» высоких технологий, которые



к тому же являются локомотивами американского фондового рынка. Компании входят в ТОП-5 индекса NASDAQ, который показывает рост и обновляет максимумы на протяжении 10 лет и первый восстановился после падения фондового рынка в марте.

БПИФ доступны любому инвестору – чтобы приобрести данный финансовый инструмент, достаточно иметь брокерский счет, индивидуальный инвестиционный счет или счет довери-

тельного управления. Стоимость пая обычно стартует с 1 000 рублей.

Детальную информацию о продуктах компании можно получить в офисе или по телефону. Офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса); Тел.: +7 (3952) 79-99-02; E-mail: irkutsk@ffin.ru



ИНВЕСТОРОВ ПРИВЛЕКАЕТ ДОХОДНОСТЬ

Данную проблему решает покупка пая в биржевом паевом инвестиционном фонде «Фридом – Лидеры технологий», разработанном экспертами ИК «Фридом Финанс». ИК «Фридом Финанс» также выступает маркетмейкером и уполномоченным лицом БПИФ. В него входят ценные бумаги 10 ведущих американских технологических компаний с капитализацией более \$50 млрд,

которые обращаются на Санкт-Петербургской бирже: Microsoft Corporation, Amazon.com, Apple, Facebook, Alphabet, Cisco Systems, Netflix, PayPal, Salesforce.com, NVIDIA. Доля каждой из этих бумаг в портфеле не превышает 15%. БПИФ «Фридом – Лидеры технологий» торгуется на Московской бирже с октября 2019 года и с начала текущего года показал доходность выше рынка, которая составила более 60%. «Высокая доходность привлекает инвесторов и делает данный БПИФ лидером среди 271 пифов на бирже», рассказал Вадим Остапенко.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Биржевой паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «Фридом – Лидеры технологий» Д.У. ООО «Управляющая компания «Восток-Запад» (ОГРН 1056405422875). Правила доверительного управления зарегистрированы 24.09.2019 г. за №3858. Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: ev-nc.ru, 123112, город Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, Башня «Меркурий» офис 17.24.1. Телефон/факс: 8(495) 191-83-21. Лицензия управляющей компании от 24 августа 2010 года № 21-000-1-00749. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в инвестиционные фонды. Предупреждаем о необходимости внимательного ознакомления с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом перед приобретением инвестиционных паев. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Эмитенты упомянутых ценных бумаг: Microsoft Corporation, Apple Inc., Alphabet Inc., Amazon.com Inc., Facebook, Inc., Cisco Systems Inc., Netflix Inc., PayPal Holdings Inc., Salesforce.com Inc. Адрес раскрытия информации: https://spbexchange.ru/.

Бизнес строит медцентры

Предприниматель Олег Дерипаска инициировал строительство семи медцентров на Урале и в Сибири. Новые больницы позволят эффективно противостоять пандемии коронавируса, а после ее окончания станут современными центрами иммунологии с набором наиболее востребованных в регионах специалистов.

ОСЕНЬЮ БУДУТ ГОТОВЫ

Считанные недели остаются до открытия современных медицинских центров в семи городах Урала и Сибири: Шелехове, Братске, Тайшете, Краснотурьинске, Ачинске, Богучанах и Саяногорске. Ожидается, что профилированные под внебольничную пандемию больницы откроют двери для пациентов в начале осени.

На всех объектах строители уже сделали более 80% строительных работ. Сейчас они

занимаются внутренней отделкой и монтажом медицинского оборудования. И всё это на средства инвестора – компании РУСАЛ, которая направила на эти цели 3,5 млрд рублей.

Исполняющая обязанности заместителя председателя правительства Иркутской области Валентина Вобликова после посещения нового медучреждения в Шелехове по достоинству оценила потенциал больницы: «Новое оборудование позволит на самом высоком уровне оказывать медицинскую помощь жителям Иркутской области».

УКОМПЛЕКТОВАНЫ ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ

В каждом здании расположится приёмно-диагностическое отделение, а также отделение реанимации и интенсивной терапии. Помещения оснастят аппаратами ИВЛ, УЗИ и МСКТ, наличие которых особо важно во время непростой эпидемической ситуации в стране. Большая часть оборудования закуплена у ведущих мировых производителей. К примеру, аппарат ИВЛ с системой контроля жизненных параметров организма и другими важными функциями обходится в среднем в 2,5 млн рублей.

Открытие больниц значительно улучшит качество медицинских услуг в регионе. В большинстве городов, где строят медцентры, проживает лишь несколько десятков тысяч человек. Теперь местным жителям не придется преодолевать многокилометровые расстояния до областного центра, чтобы получить квалифицированную медицинскую помощь.

Исполняющая обязанности министра здравоохранения Иркутской области Наталья Ледяева распланировала все варианты использования помещений в новой шелеховской больнице: «Здесь мы можем открыть провизорские койки, чтобы потом перевозить пациентов в инфекционные больницы. В штате 48 сотрудников, есть заведующая отделением, врач-терапевт». Наталья Ледяева также выразила благодарность инициатору проекта: «Огромное спасибо за такие шикарные объекты».

ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ ЦЕНТРЫ ПЕРЕПРОФИЛИРУЮТ

В первую очередь новые медицинские центры ориентированы на борьбу с распростра-



Наталья Ледяева,
исполняющая обязанности министра
здравоохранения Иркутской области

нением коронавируса. Как только пандемия окончится, их перепрофилируют под высокотехнологичные центры иммунологии со специализацией по диагностике сложных заболеваний. В них будут развиваться отделения пульмонологии, кардиологии, неврологии и реабилитации.

Одновременно со строительством медицинских центров запущена программа по развитию медицины в регионах. Её главная задача – создать все условия для привлечения в регионы высококлассных специалистов-медиков по широкому спектру специализации, включая их обучение и повышение квалификации. Ещё один важный момент программы – комплекс мер по удержанию специалистов в регионе.



Современный, технологичный, управляемый

Clever Smart Village – загородный посёлок со своим приложением

На региональном рынке загородной недвижимости появился новый крупный проект – организованный посёлок Clever Smart Village. «Красивое место – лесной массив на 14 км Байкальского тракта, удобная локация, когда школы и магазины – в шаговой доступности, продуманная концепция жизни за городом», – говорится на сайте проекта. А что ещё получит владелец недвижимости в «Клевере»? Какие дома и участки здесь можно приобрести? Как будут решаться бытовые вопросы? И что это такое – smart-посёлок? На многочисленные вопросы Газеты Дело ответил руководитель отдела продаж Clever Smart Village Владимир Доценко, с которым мы побывали на месте будущего посёлка.

И ЛЕС, И ДОРОГИ, И ТЕННИСНЫЙ КОРТ

Владимир, появление нового организованного посёлка в пригороде Иркутска – всегда событие для рынка, особенно сейчас – на фоне роста спроса на загородное жильё. Поэтому об особенностях Clever Smart Village хотелось бы узнать, как говорится, из первых уст.

– Это будет крупный посёлок на участке площадью 23 га по левой стороне Байкальского тракта, вблизи поворота на Пивовариху. Место, как вы видите, очень красивое: вокруг настоящий сибирский лес, а со склона открывается шикарный панорамный вид на Ангару. В ясную погоду отсюда видны даже снежные шапки Хамар-Дабана.

Всего в посёлке планируется построить от 187 до 252 домов. Территория – достаточно обособленная: с одной стороны её ограничивает распадок, с другой – природоохранные земли, где запрещено строительство, зато можно гулять, наслаждаться природой, тишиной, дышать чудесным воздухом. Кроме того, посёлок, конечно, будет огорожен и под охраной с видеонаблюдением.

К концу 2022 года мы сдадим в эксплуатацию асфальтированную дорогу к нему – оформление документов закончено, уже идут строительные работы. Кстати, отмечу, что все проезды внутри посёлка тоже заасфальтируют, никаких гравиек здесь не будет. И обязательно будет сделана ливневая канализация.

Также мы предусмотрели зоны отдыха и развлечений. Такая схема, когда на земельном участке пытаются построить как можно больше объектов для продажи, давно не актуальна, так что мы «не жадничаем» (*смеётся*), земли хватит на всё. На рекреационные зоны выделили достаточно площади, чтобы было комфортно и детям, и взрослым. Обязательно будут детские площадки и многофункциональная спортплощадка, на которой можно поиграть и в большой теннис, и в волейбол, и в баскетбол. Зимой можно сделать лыжную трассу, которая летом превратится в беговую или велосипедную. В идеале мы хотим, чтобы общественные зоны сблизили жителей, помогли им стать дружными соседями.

Кстати, сейчас на участке много леса, а сохранится ли он, когда начнётся активная стройка?

– На территории посёлка рубить деревья мы не будем, они останутся. Наши специалисты провели геодезические исследования, определили точки и разработали «посадку» домов таким образом, чтобы не пришлось убирать деревья.

Какие работы идут в посёлке на данный момент?

– Согласно утверждённому генплану, уже проведены все внутренние дороги, закончена подго-



Фото А.Федорова

товка сетей, и сейчас строительство находится на стадии подготовки котлованов для первых 15 домов.

Всего будет три этапа строительства посёлка, разбитых на шесть пусковых комплексов, в первом из них – 37 домов. Все возведут по технологии сборного железобетона «Победа», которая разработана на иркутском заводе «Сибавиастрой», – она уже зарекомендовала себя на рынке частного домостроения и нравится многим горожанам, мечтающим о собственном доме. Но выбор технологии у клиентов, конечно, есть. Кто-то, может, хочет жить в кирпичном доме или в деревянном – из клееного бруса, и мы эту мечту, безусловно, исполним.

ОСНОВЫВАЯСЬ НА «ЛИЧНОМ» ОПЫТЕ

Тем не менее, вы позиционируете Clever как посёлок единого архитектурного стиля. В чём это заключается?

– Единую концепцию архитектурного стиля мы прорабатывали очень тщательно: систематизировали наш опыт работы на частном подряде и собрали некий общий портрет-картину того,

что сейчас востребовано на рынке. В том числе это относится и к внешнему виду посёлка Clever Smart Village, архитектурным решениям, которые будем здесь применять. Так, дизайн домов сделаем близким к скандинавскому, с применением японских фиброцементных фасадных панелей КМЕУ. В цветовой гамме – оттенки коричневого и бежево-белого.

В едином стиле мы оформим и придомовую территорию – участок земли, минимум 7,5 метра, от границы фасада до дороги. Это будет газон с элементами ландшафтного озеленения и подъездными парковочными местами для двух автомобилей. Оформление внутренней части участка – уже на усмотрение домовладельца. Но если он захочет, наш ландшафтный дизайнер поможет сделать эту работу.

Планировка домов, которые строят в посёлке, тоже результат изучения рыночного спроса?

– Наш опыт показал, что сейчас на рынке очень ярко выраженный спрос на небольшие одноэтажные дома площадью 75, 90 и 110 кв м со своим участком земли. Такого продукта практически нет, и он очень востребован. Кроме этого, наш модельный ряд включает двухэтажные дома площадью 120, 150 и 180 кв м. Но мы, конечно, будем учитывать все пожелания наших клиентов и рыночную конъюнктуру – дорабатывать планировочные решения в процессе стройки, чтобы не возводить жилые объекты, которые никому не нужны, так как мы планируем продавать и уже готовые дома.

Мы передаём заказчику объект с черновой отделкой, но наш архитектор может помочь в выборе планировочного решения, идеального именно для вашей семьи. Кстати, если строить дом по технологии «Победа», то чистовая отделка обойдётся в два-три раза дешевле, чем при блочном строительстве, потому что в этом случае гарантированы абсолютно ровные стены, углы – только 90 градусов, и внутри не будет никаких ригелей, балок, усилителей.

А какими будут размеры земельных участков?

– От 7,3 до 8,2 сотки. Это тоже определено опытным путём. Конечно, есть клиенты, которым нужен участок, например, 16 соток. Мы готовы рассматривать такие запросы на второй пусковой комплекс, но пока рынок говорит, что 8 соток – оптимальный размер для размещения

одноэтажного дома площадью 150 кв м, гаража и бани.

«УМНЫЙ» ДОМ В «УМНОМ» ПОСЁЛКЕ

Инженерная инфраструктура – важнейшая составляющая комфортной жизни за городом. Как в посёлке будет организовано водоснабжение, электроснабжение, канализование?

– Все инженерные сети продуманы максимально. Водообеспечение будет осуществляться за счёт трёх артезианских скважин, со своей системой очистки. Электроснабжение – до 30 кВт на участок. Канализование – современные переливные биосептики с аэрацией, у каждого домовладения – персональный. Такие септики нуждаются в обслуживании раз в полгода, и за это будет отвечать управляющая компания.

С этого момента можно подробнее?

– Управляющая компания возьмёт на себя все бытовые вопросы жизни в своём доме, что позволит создать собственникам комфортные условия, как в квартире. Через приложение для смартфонов, предназначенное для управления жилыми объектами и инфраструктурой посёлка, УК может наблюдать за техническим состоянием вашего дома, в том числе, снимать показания счётчиков с коммунальных приборов. В доме также будут установлены датчики протечки, и, если что-то произойдёт, оповещение будет и у вас, и в УК, которая оперативно отреагирует на сигнал. Аналогично – противопожарная охрана. Кроме этого, к приложению подключаются видеонаблюдение внутри посёлка и по периметру, оповещение при несанкционированном доступе и другие функции, отвечающие за безопасность – в посёлке хочется добиться такого стиля жизни, когда спокойно можно отпускать детей на улицу и не бояться, что с ними что-то произойдёт.

Собственное приложение, как я понимаю, – фишка Clever Smart Village. Какие ещё возможности у него будут?

– Приложение очень многофункциональное. Через него можно будет, к примеру, открыть шлагбаум или выписать въездной пропуск для друзей, вызвать клининговую службу, заказать садовника, а также ужин на дом в ресторане: едете вечером с работы, открываете приложение, делаете заказ, подъезжаете к дому – ужин уже вас ждёт. Операторы для всех этих услуг уже определены.

Кроме внешнего функционала посёлка, вы сможете управлять и «умными» приборами в своём доме, например, устанавливать желаемую температуру внутри помещений, и пользоваться другими удобными возможностями приложения. При этом каждый собственник сможет сам определить необходимый уровень «прокачки» своего дома.

В общем, это будет настоящий smart-посёлок – современный, технологичный, управляемый. На мой взгляд, в этом и заключается главная особенность посёлка Clever Smart Village: приватность собственного дома, уровень комфорта 21 века, безопасность и социальное сближение. С чем у нас ассоциируется клевер? Маленькое красивое растение, которое стелется, как мягкий ковер. В детстве многие из нас любили лежать на таких лужайках. Клевер – это что-то доброе. Хочется во всем соответствовать этому пониманию.

Наталья Горбань



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство жилых домов в посёлке «Клевер».

СПРАВКА

Сроки строительства

Один жилой объект возводится от 6 месяцев до года в зависимости от конструктива дома. Первый пусковой комплекс – 37 домов – планируется закончить к середине лета 2021 года. Весь посёлок закончат через четыре года.

Стоимость

Базовая цена каждого типового объекта обозначена на сайте clevervillage.ru. В неё уже включены стоимость функционального приложения, благоустройства придомовой территории, общественных пространств, дорог и инженерных сетей.

Право собственности

Право собственности на домовладение возникает у клиента сразу после окончания строительства дома. В собственность переходит как дом, так и земельный участок. Категория земель – земли населённых пунктов, назначение – индивидуальные жилые дома (1-3 этажа).

Инструменты покупки

Приобрести дом можно любым способом, в том числе с помощью различных ипотечных программ с государственным субсидированием (ипотека под 6,5%).

Байкальский луч и Парижская ось

Архитектор Елена Григорьева о градостроительстве в Иркутске

Какое архитектурное будущее ждёт Иркутск? Как сохранить ещё оставшиеся памятники деревянного зодчества, но при этом придать городу современный вид? Надо ли привлекать горожан к участию в градостроительной деятельности, и кто больше влияет на облик столицы Восточной Сибири – архитекторы или застройщики? Эти вопросы всегда вызывают не просто живой интерес у иркутян, но и зачастую – бурные дискуссии. Газета Дело обсудила их с известным, причём не только в профессиональной среде, иркутским архитектором Еленой Григорьевой.

ЗАВОД, КОТОРЫЙ НЕ ДЫМИТ

Елена Ивановна, разговаривая с вами, невозможно не упомянуть 130-й квартал: наверное, большинство иркутян, которые хоть как-то интересуются архитектурой, историей, деревянным зодчеством, связывают вашу фамилию в первую очередь с этим проектом. Но ему уже больше десяти лет, он живёт своей самостоятельной жизнью. А над чем вы работаете в последнее время, есть ещё проекты, которые могут так же изменить Иркутск?

– Мы, как авторы проекта, пытаемся помочь жить 130-му кварталу, хотим приблизить его к тому, что проектировалось изначально, совершенствовать среду, но это далеко не всегда получается.

А главное дело, которым я занимаюсь сейчас, это «Иркутские кварталы» – огромный проект, разработанный с учётом всех успехов и неудач 130-го квартала, но при этом совершенно отличный от него: у «Иркутских кварталов» только площадь в десять с лишним раз больше. Развитие этой территории, как и 130-го квартала, основывается на системе общественных пространств, различных по масштабу и значению. С архитектором Полиной Заславской сделали одно из самых важных – Иерусалимскую лестницу и часть нижней Подгорной площади, например. Идей и проектов в «Иркутских кварталах» очень много, но, к сожалению, реализация идёт гораздо медленнее, чем могла бы. Не хватает для этого поддержки власти, потому что есть вещи (инженерные сети, улицы), которые мы не можем воплощать без взаимодействия с городской администрацией. Надеемся на перемены, ускорение...

Еще один крупный проект «Сибирской лаборатории урбанистики» – проектной организации, в которой мы делаем «Иркутские кварталы», – развитие кампуса ИРНИТУ. Недавно под эгидой Востсибакадемцентра РААСН выполнили и представили архитектурной общественности концепцию окрестностей 130-го квартала, в которой проработали развитие системы общественных пространств, связи 130-го с берегом Ангары, Медицинским университетом, микрорайоном Парковый, «Яркомоллом».

А жилия застройка напротив 130-го квартала, о которой сейчас пишут СМИ, имеет какое-то отношение к вашей концепции?



Елена Григорьева

Автор фото Марина Дубас

– Мы видели этот проект в первоначальной версии, предлагали свою помощь авторам, поскольку посчитали, что в планировочной структуре надо обратить особое внимание на историческую опорную застройку этого места – доминантное произведение советского модернизма – здание медицинского университета и «сталинку» напротив по улице Красного восстания. Градостроительный совет наши предложения одобрил, но смогли ли мы повлиять на проект, неизвестно, на градсовете его окончательный вариант не рассматривали.

Сейчас на государственном уровне много внимания уделяют благоустройству городов, созданию комфортной среды, а вас с полным правом можно назвать пионерами этого мейнстрима.

– Да, 130-й квартал опередил всех, и, как говорят внешние эксперты, ещё никто не повторил такую комплексную застройку, причём с таким экономическим эффектом. Ведь этот проект

показал выгоду и по доходности, и по налогам, которую мы даже не прогнозировали. По данным девелоперов, отчисления в бюджеты разных уровней от квартала составляют миллиард рублей в год. То есть это такой завод, который не дымит, производит эмоции и даёт огромный доход.

Но с недавних пор в процесс проектирования общественных пространств активно вовлекают гражданское сообщество, чего не было, когда создавался 130-й. Как вы думаете, насколько это хорошая идея? Не мешает такое участие горожан работе профессионалов?

– Это называется соучастующее проектирование, и для меня оно не стало новостью, поскольку я много лет работала в Международном союзе архитекторов и знала, что эта традиция существует в устоявшихся государствах. Причём с юридической подоплёкой, что в принятии градостроительных решений должна быть прозрачность. Там существуют общедоступные электронные двойники городов, где сосредоточена вся информация: где и что проектируется, где и что будет строиться, кому выдано разрешение на строительство, где какие регламенты, что является предметом охраны, если речь идёт о памятниках. Я считаю, что это наше неизбежное будущее, и Иркутску надо двигаться в этом направлении.

Пока же соучастующее проектирование для России и нашего профессионального сообщества – дело новое, в основном это касается создания комфортной городской среды и я эту тенденцию воспринимаю положительно. Тут важно уметь с этим инструментом обращаться и находить баланс. Решения всё равно должны принимать профессионалы: получая «задания» от горожан и аккумулируя эту информацию, применять для решения свои знания. Некоторым образом в этом случае архитектуру можно сравнить с медициной: никто ведь не позовёт на операцию каких-то других пациентов, которые будут давать указания. Это, конечно, жесткое сравнение, но в нём есть доля истины, потому что горожане и не обязаны знать про инженерные сети, градостроительные нормы, экологию, применение материалов. Они могут выразить свою мечту, мы – архитекторы – можем её учесть, соблюдая при этом определённый баланс, потому что мечта у разных жителей – разная, и сделать всех одновременно счастливыми точно не удастся.

НА КОНТРАСТЕ, НО В ДИАЛОГЕ

В одном из интервью, вы высказали мысль, что «консервировать» исторический центр в Иркутске не имеет смысла: надо находить интересные современные решения, которые впишутся в то, что уже создано, и оставят свой особый архитектурный след. Как этот баланс находить, с кем его искать?

– Собственно в «Иркутских кварталах», где очень «разношёрстная» застройка, мы этим и занимаемся. В историческом городе должны быть представлены все архитектурные слои: 18-й век, 19-й, 20-й и 21-й, который тоже имеет право на существование, иначе это «консервирование» на какой-то момент времени. При этом имитация предшествующих стилей – не наш путь. Смешно видеть на трансформаторной подстанции 21 века рубашку завода «Кедр». Но современная архитектура должна быть дружелюбна по отношению к исторической, сомасштабна ей: новые здания двух-, трёх- или четырёхэтажные, с фасадами, выполненными по новейшим технологиям, в том числе с использованием дерева, иркутских кодов, или даже на контрасте, но в диалоге.

Многие иркутяне и ваши коллеги таким удачным примером интеграции истории и современности считают проект, который реализован во внутреннем дворе БГУ.

– Моё любимое детище. И у этого проекта был просто гениальный заказчик – Михаил Алексеевич Винокуров, с которым мы нашли полное взаимопонимание. Другой бы на его месте взял и просто застроил участок, выжимая квадратные метры, но Винокуров одобрил нашу установку на проникновение территории университета, интеграцию в городскую ткань, и нам удалось сохранить там сквозной проход с улицы Карла Маркса на улицы Горького и Ленина – то есть, те «исторические тропы», которые были «натоптаны», возможно, даже не десятилетиями, а веками. Мы выполнили там три этапа проекта: сначала «круглый» блок, потом реконструкция столовой и белый блок с «падающей» лестницей. В планах было еще два этапа, сделан проект, но обстоятельства сложились так, что ректор сменился. Если бы звезды встали благоприятным образом и снова сложилась ситуация для завершения этого ансамбля...

«БУРДЖ-ХАЛИФА» НЕ ПЕРЕЩЕГОЛЯТЬ

Какие направления были бы интересны, с точки зрения архитектора, для развития Иркутска?

– Сейчас важно не потерять то, что осталось от Чертугеевского полуострова. На него обратили внимание ещё наши архитекторы-шестидесятники – Вячеслав Воронежский, Владимир Бух, Владимир Павлов – и «провели» туда так называемый Байкальский луч (градостроительная идея, определявшая направление развития Иркутска). Но в постсоветский период эту великолепную площадку возле воды разобрали под частную стихийную застройку, и сейчас наша задача – спасти оставшуюся часть полуострова, завершив всё-таки Байкальский луч, разместив там объекты регионального значения, деловой центр и жилые дома. Сейчас в том районе уже построили «Умную школу», зарезервировано место под детскую больницу. И на эту территорию, я думаю, есть планы у крупных застройщиков. Но застройка здесь должна быть цивилизованная, особенная, достойная нашего времени, а мне кажется, что последние 15 лет жилые комплексы в Иркутске не прогрессируют так же, как в других российских городах. В этом направлении, на мой взгляд, Иркутск притормозил.



Кампус Байкальского государственного университета. Учебный блок, 2010 г. Проектирование: ООО ПТАМ «Студия 7». Архитекторы Елена Григорьева, Сергей Муллаяров, Юлия Шевченко, Виктория Яковлева при участии Ивана Смирнова, конструктор Надежда Лысева

Почему вы так считаете?

– Потому что сравниваю, смотрю на другие города. Иркутск всегда имел хорошую репутацию в архитектурном сообществе, начиная с 60-х годов прошлого столетия. Потом был всплеск в постсоветский период: когда строился, считающийся прогрессивным квартал Чкалова – Марата, БГУ-ЭП, ИРИИТ и некоторые другие объекты. В последнее десятилетие громкий успех был у 130-го квартала, сейчас все интересуются «Иркутскими кварталами». А вот по жилым комплексам нас обогнали и Красноярск, и Новосибирск, и даже Барнаул. В этих городах появляются великолепные, со своим лицом, ЖК, с эксплуатируемыми и зелеными кровлями, необычными общественными пространствами, которые ловят индивидуальность, идентичность города или его части. Очень хочется, чтобы у нас тоже так было, но то, что я вижу, это, к сожалению, не сегодняшний день.

Из-за чего это происходит?

– Очень многие беды идут от менталитета застройщиков. Никаких особых новшеств, никаких особых отделочных материалов, никаких особых технологий. Вот то, что есть, то и хорошо.

Застройщики мотивируют тем, что иначе покупать не будут из-за высокой цены...

– Почему Новосибирск может себе позволить, Барнаул – не миллионник – может себе позволить, а Иркутск – нет? Иркутск не считается бедным городом, тут высокие цены на жилье. К сожалению, застройщики и архитекторов ориентируют на какие-то стандартные решения. Очень часто они говорят: вот только так и не иначе, только замкнутое каре и ничего более. Я думаю, архитекторы тоже должны работать с заказчиками – уметь, тактически грамотно, аргументировано, и стремиться к достижениям, к тому, чтобы не стыдно было показать свою работу.

Елена Ивановна, вы как никто знаете мировой архитектурный опыт. Что из него вы привнесли бы в родной город?

– В мире существуют абсолютно разные тенденции, например, Нью-Йорк со своим Манхэттеном, устремлённым вверх, и Париж со своими ограниченными регламентами: в районе Дефанса, которым завершается Парижская историческая ось, можно строить современные высотки, а в историческом центре – нельзя. Я – приверженец парижского пути развития для Иркутска: если хотите небоскрёбы, возводите их на втором Чертугеевском полуострове, на завершении Байкаль-



Регенерация квартала 130 в историческом центре Иркутска

Фото Анатолия Бызова

ского луча иркутский Дефанс был бы уместен. Ни в коем случае нам не нужен нью-йоркский путь с его высотками в центре и прилегающих к нему территориях. Мы – самодостаточные, мы такие, как нигде, надо это беречь и это культивировать. Всё равно «Бурдж-Халифа» не перецеголять.

НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОЛИМПЕ

С 23 по 27 сентября 2020 года в Иркутске планировалось провести XX международный архитектурный фестиваль «Зодчество в Сибири». Пандемия не внесла коррективы в этот план, юбилейное событие состоится? В каком формате – онлайн или офлайн?

– Фестиваль состоится в любом случае. Возможно, он будет не такой географически «богатый», как мы привыкли. Сейчас оргкомитет принимает заявки на смотр-конкурсы по всем номинациям. Если всё будет хорошо, значит, будут и традицион-

ная выставка, и круглый стол, и мастер-классы, и другие мероприятия. Если вдруг не разрешат массовые мероприятия, то он уйдёт в онлайн.

Напомню, что в Иркутске фестиваль «ЗВС» последний раз состоялся четыре года назад, потом он по просьбам наших коллег из других сибирских регионов проходил в Красноярске, Барнауле и в прошлом году в Томске. Скоро, наверное, мы будем устраивать конкурс за право его проведения, как за Олимпийские игры. Если, конечно, всё наладится в мире.

Такие форумы способны повлиять на архитектурную жизнь в городе, на умение архитекторов работать с заказчиками, о чём мы уже говорили?

– Когда в Барнауле проводился фестиваль, я каждый день давала интервью местным СМИ. И не только я. В городе, как нам сказали, никогда такого резонанса вокруг архитектуры и градостроительства не было. Но Иркутск, наверное, уже привык к тому, что здесь проходит очень много различных фестивалей. Тем не менее, такие ме-

роприятия очень много дают не только молодым, но и зрелым архитекторам, после них появляется новое видение процессов, происходящих в профессиональной среде, происходит знакомство с современными технологиями. И вопросы, которые задают российским и зарубежным архитектурным звёздам, обязательно касаются того, как удалось убедить заказчика сделать именно так, а не иначе, как удалось привнести в проект дорогую технологию, потому что взаимоотношения с заказчиками многое определяют. И искусство влияния на заказчика, так чтобы заразить его своей идеей, сделать практически соавтором – это особое искусство. Если архитектор им не владеет, он будет простым исполнителем.

Елена Ивановна, ещё одна сторона вашей деятельности – журнал «Проект Байкал», посвященный архитектуре, градостроительству, дизайну, наследию и ландшафту. Как он выживает в нынешних сложных условиях?

– Да, издательская деятельность из хобби превратилась для меня во вторую профессию. Журнал не коммерческий, издаётся с 2004 года, и все кризисы мы пережили благодаря преданной делу команде и поддержке наших друзей-партнёров. Некоторые из них, например, ГК Prostor group, сотрудничают с журналом почти с момента его основания.

Сейчас журнал достиг высокого уровня признания – полтора года назад его взял в свою орбиту Scopus (Скопус) – библиографическая и реферативная база данных и инструмент для отслеживания цитируемости статей, опубликованных в научных изданиях. Можно сказать, что мы на профессиональном Олимпе, потому что «Проект Байкал» – единственный журнал по архитектуре и градостроительству в России, и один из немногих в мире по этой теме, который индексируется в Скопусе. Это большая помощь нашим педагогам и учёным от архитектуры и градостроительства, потому что публикации в таком издании учитываются в их профессиональной деятельности.

Наталья Горбань



Второй Чертугеевский полуостров, схема генплана, 2018 г. Архитекторы Елена Григорьева, Андрей Макаров

СПРАВКА

Елена Ивановна Григорьева родилась 26 сентября 1955 г. в Уральске Западно-Казахстанской области. Окончила архитектурный факультет Иркутского политехнического института (сейчас – ИРНИТУ). В 1996-2008 годах была председателем правления Иркутской организации Союза архитекторов России, затем стала вице-президентом СА России. Член-корреспондент Российской академии архитектуры и строительных наук, академик Международной академии архитектуры в Москве. Лауреат Государственной премии РФ.

Попробуй получи!

Почему сельская ипотека сразу же стала дефицитным продуктом?

Программа сельской ипотеки появилась в России с начала 2020 года. И сразу же стала «бестселлером» на рынке кредитования жилья: в первые же месяцы действия спрос на неё превысил годовой план выдачи льготных кредитов в несколько раз. Газета Дело вместе с представителями банковской и строительной сферы разбиралась, почему покупка недвижимости в сельской местности в ипотеку вызвала такой ажиотаж? Что тормозит переезд потенциальных заёмщиков на ПМЖ подальше от городской суеты? И какие перспективы есть у программы в Иркутской области?

ДОСТОИНСТВА И ОСОБЕННОСТИ

Новый ипотечный продукт с субсидированием процентной ставки был создан на основе госпрограммы РФ «Комплексное развитие сельских территорий». По его условиям, ставка составляет 3%, максимальная сумма кредита – 3 млн руб. (кроме Ленинградской области и Дальневосточного федерального округа, там – 5 млн руб.). Минимальный первоначальный взнос – 15% от общей суммы кредита.

Объектами недвижимости, которые разрешено приобретать под 3% годовых, могут быть дома с земельными участками, таунхаусы и даже квартиры в многоквартирных домах – если они построены на территории, административно относящейся к сельской местности. Например, в Иркутской области, под эти параметры подходят такие современные объекты недвижимости, как ЖК «Стрижи» и Башня Небо, которые территориально находятся в Иркутском районе.

Причём приобрести жильё можно как на первичном, так и на вторичном рынке – что немало важно, так как другие льготные ипотечные продукты распространяются только на новостройки.

Но при этом у программы есть несколько «особенностей» процесса оформления, которые серьёзно затягивают сроки получения денежных средств, а следовательно, ограничивают возможности заёмщиков. Это, в том числе, необходимость согласования с Минсельхозом РФ каждого клиента для контроля лимита, передача информации на бумажных носителях для отчётности, согласование кредитуемых объектов с местными властями на предмет соответствия критериям.

Несмотря на эти нюансы, спрос на сельскую ипотеку – огромный, отмечают представители банковского сектора. Причём не только из-за низкой ставки.

– Загородная территория пользуется сейчас большой популярностью, как наиболее перспективная для проживания. С развитием современных технологий, возможностью удалённой работы и с учётом дальнейшего развития общей инфраструктуры сельских территорий, население предпочитает благоустроенные дома вблизи областного центра, – считает директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова.

Кстати, «Россельхозбанк» первым из банков присоединился к программе «Комплексное развитие сельских территорий» и продолжает активную работу по её реализации, не останавливая приём заявок и выдачу кредитов.

– На 18 августа в Иркутской области 235 заёмщиков получили кредитные средства общим объёмом 556,7 млн рублей, выданных РСХБ по программе льготной сельской ипотеки.

Средняя сумма ипотечного кредита колеблется в диапазоне 2,3–2,5 млн рублей, – рассказала Наталья Баркова.

Ещё один банк, который работает по программе «Сельская ипотека» в Иркутской области – Байкальский банк Сбербанка. Правда, у него цифры выданных займов для покупки загородной недвижимости гораздо скромнее. Как сообщает пресс-служба финансового учреждения, на данный момент выдано 8 кредитов на сумму 16,5 млн руб., из них 6 оформлены жителями нашей области.

Интересно, что в мае этого года, когда Сбербанк стартовал с программой сельской ипотеки, выделенный ему Минсельхозом годовой лимит – 97 млн руб. был разобран за 8 часов, и за это время банк принял примерно 1100 заявок.

С 19 августа Сбербанк возобновил приём заявок на суперпопулярную ипотеку. «Мы рады снова предложить клиентам эту программу, и надеемся, что она поможет тысячам людей по всей стране улучшить жилищные условия на выгодных условиях», – заявил директор дивизиона «ДомКлик» Сбербанка Николай Васев.

К сожалению, другие банки, которые присутствуют в регионе, в этой актуальной ипотечной программе пока не участвуют. И о том, присоединятся ли они к ней, говорят достаточно аккуратно.

ПОТЕНЦИАЛ – ЕСТЬ

О хорошем потенциале сельской ипотеки и о том, что она обязательно нужна, единодушно говорят застройщики и девелоперы, работающие на рынке загородной недвижимости. Многие проекты, которые развиваются в окрестностях областного центра, соответствуют требованиям программы и пользуются спросом у жителей области. «К нам регулярно поступают вопросы именно по сельской ипотеке», – говорит коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко.

Причём многие вопросы касаются именно стоимости загородно-сельской недвижимости.

– Сельская ипотека помогает нам и другим застройщикам ломать стереотип о недоступности загородной недвижимости. Несмотря на то, что максимальная сумма кредита – 3 млн руб., сама недвижимость может стоить больше, а разницу вы вносите наличными средствами. Просто не все это понимают, и считают, что сельская ипотека им не подходит. Однако и за 3 миллиона можно найти жильё за городом, например, мы можем предложить квадрохаусы в «Хрустальном парке», – поясняет Кристина.



pixabay.com

– Да, наши дома стоят дороже. При этом можно внести первый платёж, например, продав квартиру, а дальше, оформив сельскую ипотеку под, пожалуй, лучшие из всех возможных условий, стать владельцем комфортабельного дома в «Патроны Парк», – говорит руководитель отдела маркетинга компании «МЕТА_Estate» Лопра Кузнецова.

ГЛАДКО ТОЛЬКО НА БУМАГЕ?

У самих застройщиков тоже есть вопросы к программе. Например, генеральный директор компании «Восток Центр Иркутск» Михаил Сигал отмечает, что в прохождении сделок есть инерция, и особенно ярко она проявилась, когда закончился лимит субсидий и все ждали его увеличения.

– Сделки с внесёнными авансами и недоплаченными банками ипотечными кредитами «висят» уже более месяца, – отмечает Михаил.

Ему вторит руководитель отдела продаж строительной компании «Победа» Владимир Доценко:

– Слишком сложная система для застройщика, работающего на частном подряде: до сих пор не понятно, каким образом проводится процесс приёма готовых объектов и окончательный расчёт с подрядчиком.

У сельской ипотеки есть ещё несколько «подводных камешков», один из них – срок рассмотрения заявок, который пока составляет от нескольких недель до нескольких месяцев.

– По некоторым нашим клиентам вопрос решался почти 2,5 месяца, – рассказала Кристина Яковенко. – Многие клиенты не могли ждать больше трёх недель, поэтому переходили в другие банки или на другие программы. Сейчас процесс обещаю уложить в две недели.

Высок и процент отказа по заявкам, и эта проблема сейчас активно обсуждается в социальных сетях.

Как отмечают в Сбербанке, «отказ на этапе одобрения чаще всего связан с ограниченными лимитами господдержки или ограниченными возможностями территории, в границах которой приобретается объект недвижимости».

По статистическим данным Иркутского филиала РСХБ, процент отказа в кредитовании составляет порядка 47%. Из них 17% – это непосредственно отказ банка по причинам несоответствия базовым требованиям, предоставления неверных данных либо негативной кредитной истории и высокой «закредитованности» потенциального заёмщика.

– Не все одобренные заявки заканчиваются выдачей кредита по различным причинам, это может быть потеря платежеспособности заёмщика, отказ от выбранного объекта недвижимости либо отсутствие такого объекта на рынке. Наконец, некоторые клиенты подают заявки «в тестовом режиме», но по факту не заинтересованы в льготной ипотеке или не совсем рассчитали свои силы, – прокомментировала Наталья Баркова.

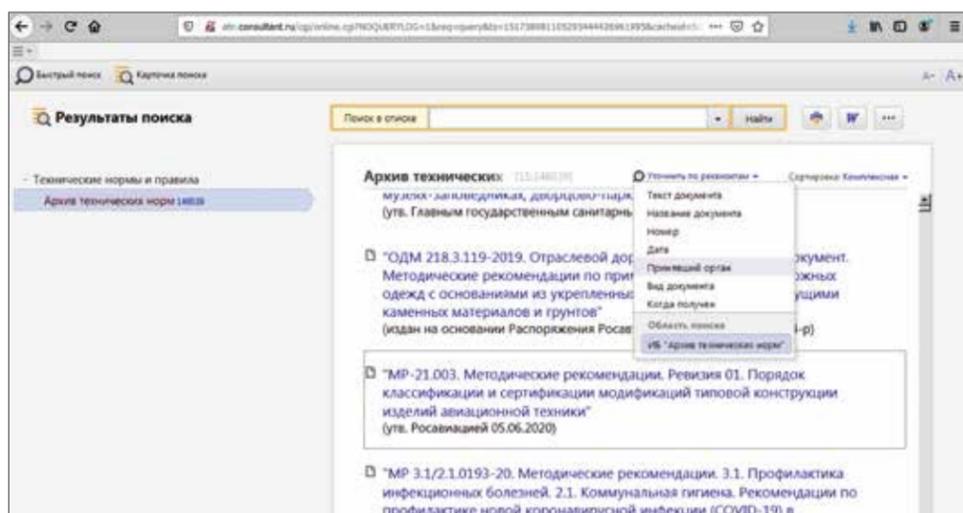
По её информации, на данный момент по сельской ипотеке в банке одобрено 580 заявок на общую сумму более полутора миллиардов рублей, а выдано 235 кредитов – чуть более 40% от одобренных.

– Решение взять ипотечный кредит должно быть обдуманым и просчитанным, необходимо учитывать, что в будущем вас ждёт не только новое благоустроенное жильё, но и обязательства по кредитному договору, – подытожила директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк».

Наталья Горбань

«Архив технических норм» в КонсультантПлюс

В систему КонсультантПлюс включен новый онлайн «Архив технических норм». Он содержит почти 148 тысяч нормативно-технических актов различных сфер применения.



Это документы по:

- пожарной и промышленной безопасности;
- охране труда;
- ТЭК;
- строительству;
- торговле;
- экологии;
- метрологии и проч.

Значительный объем – акты по стандартизации, прежде всего ГОСТ и ГОСТ Р (47 тыс. документов). Помимо стандартов, пользователям доступны руководящие документы, санитарные, строительные нормы и правила, технологические, сметные нормы, типовая проектная документация и многое другое.

Архив доступен онлайн всем пользователям, которые работают с информационными базами «Строительство» и «Отраслевые технические нормы».

Перейти к нему можно со стартовой страницы системы КонсультантПлюс.

Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
R1C12 BИHC.1993

(3952) 22-33-33, 53-28-53

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

«Человек и Природа» в онлайн

Главное осеннее кинособытие Приангарья – 19-й Байкальский международный кинофестиваль «Человек и Природа» имени Валентина Распутина, как и многие другие крупные мероприятия, к которым привыкли иркутяне, пройдёт в этом году в режиме онлайн с 24 по 28 сентября. Как он будет организован, где пройдут показы фестивальных фильмов, какие сюрпризы подготовили для зрителей организаторы, Газете Дело рассказал директор Иркутского областного кинофонда Андрей Сальников.

ПЯТЬ СИМВОЛОВ ДЛЯ ФЕСТИВАЛЯ

Андрей Иванович, на какой онлайн-площадке все любители документального кино и поклонники фестиваля «Человек и Природа» смогут стать его зрителями и участниками?

– Базой для проведения станет интернет-кинотеатр «tvzavr», который предоставляет посетителям возможность бесплатного просмотра лицензионного видеоконтента в режиме VoD. Этот проект был запущен 5 апреля 2010 года. Сервис поддерживает трансляцию по Wi-Fi и 3G и дает возможность мгновенно перейти к любому моменту фильма и автоматически подстраивается под ширину интернет-канала пользователя, что позволяет максимально сократить время ожидания загрузки отрезка фильма при сохранении качественной картинки.

Как это будет организовано?

– На этой площадке будет страница фестиваля, а вся программа представлена в пяти виртуальных залах. У каждого будет своё название, скажем так, с особым смыслом, который будет понятен не только жителям нашей области, но и тем, кто здесь не живёт, и, может быть, даже никогда не был в наших краях. Ведь интернет значительно расширяет зрительскую аудиторию «Человека и Природы».

Например, зал «Байкал»: как известно, Байкал считается достоянием не только Иркутской области или России, но и планетарного масштаба. Для многих людей он стал практически синонимом слова «экология», которой и посвящён наш фестиваль. Поэтому неудивительно, что кинозал с таким названием предназначен для показов фильмов-участников конкурсной программы 19-го Байкальского кинофестиваля, то есть самых лучших, поступивших из разных стран.

Для кинозала, где зрителям представят внеконкурсную программу, организаторы выбрали название «Ангара». Эта река отличается своей неповторимой природной красотой и в то же время – сбалансированным характером, а фильмы, которые можно будет посмотреть в одноимённом зале, хоть и не прошли в конкурсную программу, тем не менее, интересные и значимые по остроте поднимаемых проблем.

Церемонии открытия и закрытия фестиваля будут идти в онлайн-трансляции в кинозале «Баргузин». Эти мероприятия будут носить больше информационный характер о фестивале «Человек и Природа», о месте, где он проходит, – для этого подготовлены красивые видеоролики об Иркутске и о Байкале. Кстати, название байкальского ветра известно многим по музыкальным и литературным произведениям, поэтому вполне логично, что зал «Баргузин» станет творческой площадкой, где будет работать киношкола. В её рамках пройдут мастер-классы



фото А. Фёдоров

и творческие встречи с известными гостями фестиваля и членами жюри, в том числе президентом фестиваля, прославленным кинодокументалистом Сергеем Мирошниченко.

Ещё будет кинозал, в котором зрители смогут увидеть картины-призёры и обладатели Гран-при фестиваля прошлых лет. Он будет называться «Ольхон». Как известно, этот остров на Байкале и местные жители, и туристы считают сакральным сердцем озера, местом силы. Очень многие творческие люди – режиссёры, художники, актёры – приезжают сюда за вдохновением, переосмыслением своего творчества, перезагрузкой, а лучшими фильмами нашего фестиваля можно вдохновляться и на них ориентироваться в своём творчестве.

Конечно, было бы странно, если бы на площадке фестиваля документального кино не было кинозала «Иркутск», ведь столицу Восточной Сибири можно с полным правом назвать и столицей кинодокументалистики Сибири и Дальнего Востока. 90 лет назад 11 сентября 1930 года в Иркутске была создана Восточно-Сибирская студия кинохроники, её сотрудники снимали

по несколько десятков картин в год, и эти работы показывали по всей огромной стране от Калининграда до Владивостока. Виртуальный кинозал «Иркутск» как раз и предназначен для демонстрации фильмов из архива нашей знаменитой студии, а также других интересных работ иркутских кинематографистов.

БУДУТ И ПИТЧИНГ, И РАЗГОВОР ОБ ЭКОЛОГИИ

В прошлом году на фестиваль поступила 701 заявка из 87 стран. Нынче пандемия коронавируса не помешала документалистам подготовиться к нему?

– В этом году для участия в фестивале поступило 249 заявок из 54 стран мира. В конкурсную программу отобрано 27 картин: десять документальных и научно-популярных, пять игровых и 12 анимационных. Ещё десять вошли во внеконкурсную программу. Один из фильмов в шорт-листе снял уроженец Иркутска Александр Горновский

– «Без Байкала?». Александр закончил иркутский институт, потом учился во ВГИКе. Его проект в 2016 году выиграл II Байкальский питчинг, который проходил в рамках фестиваля.

Конечно, на количество заявок повлияла ситуация с пандемией: хотя документальное кино и живёт своей жизнью, но тем не менее, оно тоже пострадало, поскольку практически ничего не снималось. Кроме того, все заявки в этом году принимала специальная международная организация, которая проводила довольно жёсткий отбор. Если раньше нам могли отправить фильмы, прямо скажем, не очень высокого качества или не по теме, то фильтр, который появился сейчас, сократил количество заявок, но в то же время это значительно повысило их качество. Хотя и до этого фильтра наша отборочная комиссия очень тщательно отбирала работы. Об этом говорит тот факт, что фильм, получивший в прошлом году Гран-при «Человека и Природы» – «Страна мёда» – стал номинантом «Оскара». Кстати, его создатели – режиссеры Любомир Стефанов и Тамара Котевска из Северной Македонии – войдут в состав жюри нашего 19-го фестиваля, и тоже будут проводить мастер-классы.

Традиционно, во время фестиваля в Иркутске проходил большой круглый стол по проблемам экологии и сценарный питчинг. В 2020 году они есть в программе?

– Круглый стол, скорее всего, будет проходить офлайн, но его будут снимать, чтобы зрители смогли увидеть мероприятие в интернете. Также в офлайне пройдёт и питчинг, на который приедут специально приглашённые эксперты. Он пройдёт в «Точке кипения» у известного иркутского режиссёра Юрия Яшникова.

Что ещё интересного будет на 19-м Байкальском международном кинофестивале «Человек и Природа»?

– Одной из фишек фестиваля станет возможность посмотреть фильм «Без Байкала?» в авторском театре творческого пространства Арт-завода «Доренберг» (Иркутск, ул. Баррикад, 51/4). Туда можно будет приехать на автомобиле и, не выходя из него, посмотреть фильм нашего земляка, который попал в конкурсную программу фестиваля «Человек и Природа».

Наталья Горбань

СПРАВКА

Фильм о наиболее актуальных экологических проблемах, представленный на 19-м Байкальском международном кинофестивале «Человек и Природа» им. В. Распутина, получит приз «Байкал» за остроту поставленной проблемы. Кроме того, будут вручены специальные призы молодёжного жюри, СМИ-сообщества и приз зрительских симпатий. Гран-при фестиваля составит 200 тысяч рублей.

TVZAVR
интернет-кинотеатр
генеральный интернет-партнер

PEOPLE AND ENVIRONMENT
19 | **ЧЕЛОВЕК И ПРИРОДА**

Байкальский международный кинофестиваль имени В.Г. Распутина
Baikal International Film Festival n.a. V. Rasputin
www.baikalkinofest.ru **online**

**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жильё
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

**Коммерческая недвижимость
только от собственников без комиссии**

АРЕНДА / ПРОДАЖА ☎ **688-174**
www.arrpro.ru

Сдаем офисы! Центр города!
ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещения от 20 кв м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

Продаю квартиру!
мкр. Березовый (Академгородок), д. 99



Полноценная 1-комн. квартира, 41 кв м, лоджия, окна с видом на лес. Теплый пол, хороший ремонт, большая ванная, дорогая сантехника. Мебель остается. Рядом остановка, магазины. Подходит под все виды расчетов: ипотека, мат. капитал, сертификат.

8 (983) 445-09-98

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
г. Иркутск, ул. Баррикад, 209



58 соток. На участке расположены: проходная (кирпич), трансформаторная подстанция (200 кВт), производст. здание 1204 кв м (адм.-быт. корпус), гаражи. Коммуникации автономные. Участок и все здания в отличном состоянии.

ПРОДАЕТСЯ ПОМЕЩЕНИЕ
ул. 5 Армии, 29, бул. Гагарина



150 кв м, 2 входа, высокие потолки, много окон, после ремонта. Парковка. Рядом развитая инфраструктура. ТЦ, остановки. Под офис, магазин, мед. центр, кафе, ресторан, салон красоты. Идеальное сочетание качества и стоимости!

14,3 МЛН РУБ.

ПРОДАЮ УЧАСТОК
ул. 3 Июля



Участок 47 соток. Рядом 130 Квартал, ТЦ Яркомолл, Академический мост. Разрешение на строительство здания площадью 3200 кв м. Оплачены технические подключения к коммуникациям. Электричество. Под строительство гостиницы, адм. здания.

ПОМЕЩЕНИЕ В САМОМ ЦЕНТРЕ!
ул. Марата, 29, ост. Худ. музей



69 кв м, отд. вход, панорам. окна, качество, отделка. Деловой центр, рядом остановки, бизнес-центры, офисы, рестораны, магазины, банки. Возм. расширение, благоустр-во территории. Под офис, магазин, кафе, инвестиции (есть арендатор). Хорошая цена!

7 900 ТЫС. РУБ.

☎ 8 (950) 103-70-70, 68-23-68 ☎ SLOBODA38.RU



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

Справки
по телефонам:
(3952) 200-355
(3952) 203-501

Адрес: 664011, г. Иркутск,
ул. Пролетарская, 12, каб. 307,
отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

г. Ангарск



мкр. 32, д. 2

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
На первом этаже площадью 125,5 кв м.
4 515 000 руб.

г. Усть-Илимск



ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Площадь 2493,2 кв м на 1, 2, 3 этажах
с земельным участком 2205 кв м.
11 331 900 руб.

г. Братск



ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Площадь 3765,3 кв м в цоколе, на 1, 2, 3
этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв м.
24 580 650 руб.

г. Братск



ж. р. Гидростроитель

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7
кв м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным
участком площадью 4635 кв м.
20 908 100 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное
нежилое здание гаража площадью 81,6 кв м
с земельным участком.
186 890 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп.
нежилое здание гаража площадью 81,6 кв м
с зем. участком площадью 866 кв м.
126 983 руб.

д. Булушкина



Тулунский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Монтерский домик из бруса 98,8 кв м,
дизельная – кирпичное здание 132,4 кв м,
земельный участок 9947 кв м (в аренде).
441 580 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв м, здание склада 931,1
кв м, дизельная 131 кв м, котельная 52 кв м,
монтерский домик 107,6 кв м, земельный
участок 29 600 кв м в аренде.
4 302 606 руб.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья
в Иркутске на 28.08.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	95,46	83,21	72,25	70,20	57,77
1 комн. панель	103,34	86,04	73,66	75,16	59,19
2 комн. кирпич	82,47	79,00	69,90	73,87	55,97
2 комн. панель	84,57	76,87	68,81	62,38	55,83
3 комн. кирпич	88,79	78,98	68,10	70,01	53,00
3 комн. панель	96,83	71,15	63,27	55,54	55,22
Средняя стоимость	88,60	81,79	71,02	65,66	56,95

Средняя стоимость коммерческой недвижимости
в Иркутске на 28.08.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	32,03	38,46	29,39
склад (аренда)	-	0,41	0,28	0,32	0,21
магазин (продажа)	88,89	56,12	39,68	62,87	40,90
магазин (аренда)	0,93	0,76	0,61	0,51	0,38
офис (продажа)	77,09	55,67	39,78	60,85	41,05
офис (аренда)	0,82	0,68	0,52	0,47	0,46

Средняя стоимость строящегося жилья
в Иркутске на 28.08.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	86,72	80,99	55,84	78,66	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2020 года	-	84,03	70,65	-	43,54
Срок сдачи - 1 полугодие 2021 года	-	63,91	-	57,22	52,02
Срок сдачи - 2 полугодие 2021 года и позже	-	79,05	74,67	-	52,5
Средняя стоимость	86,72	78,92	68,07	66,80	50,62

По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303

Реклама вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU – тел. (3952) 701-303