

газета

## дело

СЕНТЯБРЬ, 2022 | № 8(124)

**делу – время |**

Рынок недвижимости  
в новых условиях:  
тренды и новые  
продукты

14

**событие |**

Завод по  
производству  
силикатных изделий  
открыли в Саянске

16

**компании |**

Каким будет сквер  
Гидростроителей  
в Иркутске

18



**«Я не верю  
в лёгкий  
бизнес»**



**Елена Березина**  
основатель и арт-директор  
интерьерного бренда  
S-Classic

| 2

4

**ИНВЕСТИЦИИ**

Эксперты о доходности элитной недвижимости

10

**БИЗНЕС**

Кейтеринг: пять слагаемых успеха

11

**СВОЁ ДЕЛО**

Столярное ремесло как уникальное производство

# «Я не верю в лёгкий бизнес»

## История успеха Елены Березиной, S-Classic

«Наше дело, каким бы легким со стороны оно ни казалось, – это довольно тяжелая работа», – признается основатель и арт-директор интерьерного бренда S-Classic Елена Березина. Что стоит за красивым брендом S-Classic, в котором бизнес-партнеры представляют 20 направлений деятельности, 7 салонов, 6 интерьерных студий и более 600 фабрик-изготовителей? Как новые реалии изменили работу интерьерных салонов и настроения клиентов? Почему бренд S-Classic активно ведет проекты в Москве, не боясь столичной конкуренции? Об этом – в нашем интервью.

### ВСЁ ПЕРЕЖИЛИ, СО ВСЕМ СПРАВИЛИСЬ

*Елена, предлагаю начать разговор с актуального – новых реалий, в которых уже мы живем уже больше полугода. Вы и ваши партнеры бренда S-Classic работаете с европейскими поставщиками – как текущая ситуация с санкциями отразилась на вашей работе?*

– За многие годы работы мы, можно сказать, научились справляться с кризисами. Этот не исключение. Главное правило – не паниковать, а искать пути решения. На этот раз, после объявления санкций, больше всего волновались клиенты, особенно те, которые уже начали ремонт и сделали заказы материалов, мебели в салонах группы компаний. Мы получали шквал звонков и успокаивали заказчиков: «Все будет хорошо, S-Classic никого не подводил и не подведет, не бывает нерешаемых проблем».

Пару недель в состоянии неопределенности и стремительно растущего курса евро мы осознанно не заключали новые договоры на поставки под заказ. Выдержали паузу – и были правы. Это время позволило понять, как выстроить бизнес-процессы по-новому. Получив подтверждения от наших партнеров, логистических и транспортных компаний, вернулись к работе – с уверенностью, что все обязательства перед клиентами сможем выполнить.

*Как отразились на линейке S-Classic введенные санкции?*

– К счастью, самые главные наши партнеры – итальянские фабрики, которые мы представляем здесь, в Иркутске, и на которых держится комплексный подход S-Classic к формированию интерьеров, продолжили работать с нами. Но совсем без потерь, увы, не обошлось. Так, из России ушел очень важный для нас партнер – немецкая компания Miele, прекрасный бренд качественной бытовой техники. Сейчас мы прорабатываем альтернативы, хотя Miele, признаюсь, заменить непросто.

*Тема импортозамещения для вас актуальна?*

– Российские производители были в нашей линейке и раньше, и мы бы с удовольствием расширили их состав, но именно для салонов, работающих под брендом S-Classic особого смысла в их расширении пока не видим. Наши клиенты привыкли к высокому качеству и умеют сравнивать цены. К сожалению, соотношение «цена – качество» у российских производителей пока абсолютно не конкурентно итальянским брендам. А учитывая то, что мы работаем по курсу Центробанка, цены на итальянские кухни, например, при текущем, довольно низком курсе, получаются сейчас намного выгоднее, чем на аналоги из России.

*Как сказался на спросе, продажах страх перед возможным дефицитом импортных товаров?*

– Этой весной и летом спрос вырос в разы. Шоу-румы бренда S-Classic опустели довольно быстро. И дело, наверное, не только в страхе, что импорта из Европы не будет. Люди в принципе – еще со времен пандемии – стали больше обращать внимание на свои дома, поняли, что жить надо здесь и сейчас, не откладывая на завтра. Те, у кого есть свободные средства, стали охотнее инвестировать в качество жизни, а не хранить сбережения в акциях, которые могут так легко сгореть.



Елена Березина, основатель и арт-директор интерьерного бренда S-Classic

Фото: Лилия Высоцкая

### ПЕРВЫЕ В ИРКУТСКЕ

*Бренду S-Classic уже почти 30 лет. Как мы помним, S-Classic изначально был новатором, в эпоху тотального дефицита вы открыли в Иркутске первый салон итальянской мебели, а далее появились новые направления...*

– Да, в этом году мы с партнерами часто вспоминаем ту эпоху дефицита, с которой все началось. Именно тогда S-Classic открыл первый интерьерный салон в Иркутске с возможностью работать под заказ – мы с любовью и со вкусом подбирали и привозили мебель нашим заказчикам. Люди оставались довольны и хотели продолжения. Так, отзываясь на запросы клиентов и с помощью наших партнеров, S-Classic стал предлагать клиентам свет, сантехнику, плитку, затем паркет, двери, текстиль для дома и даже

посуду. Мы расширяли круг поставщиков, охватив Италию, Францию, Германию, Англию. В итоге, наша любовь к

““

Этой весной и летом спрос вырос в разы. И дело, наверное, не только в страхе, что импорта из Европы не будет. Люди в принципе – еще со времен пандемии – стали больше обращать внимание на свои дома, поняли, что жить надо здесь и сейчас, не откладывая на завтра

красоте превратила бренд S-Classic в направление полного цикла комплектации интерьеров, предлагающее всё, вплоть до аудио и видеотехники и увлажняющих систем. Ассортимент са-

лонов, работающих под брендом S-Classic, расширился до 600 брендов.

В Иркутске нами двигало желание показать городу лучшие интерьерные решения, которые мы видели в Европе. Нам хотелось, чтобы люди приходили и влюблялись, чтобы могли представить: «Так будет у нас дома». Нельзя просто поставить кровать и сказать: «Смотрите, какая красивая!» Мы предлагаем не просто мебель, а новый образ жизни! Нужно положить ковёр, оформить стены, проработать освещение, детали, подобрать качественный и достойный текстиль для кровати и для окон... Когда ты показываешь вдохновляющие интерьеры, люди приходят и понимают: пора что-то менять. Довольно часто мы слышим похожую историю от наших клиентов: «Мы много лет ходили в ваши салоны, любовались, мечтали, потом решили купить новую квартиру, и вот теперь пришли к вам». И так всегда, мы понимаем, что по нашим салонам ходят люди, которые придут к нам, возможно, завтра, а возможно – только через пять-шесть лет.

*20 направлений, 600 брендов – такую структуру вряд ли найдешь в нашей стране...*

– Да, мы с партнерами и в самом деле создали уникальную структуру, объединив под брендом S-Classic различные интерьерные направления, а для удобства клиентов основные из них собрали в едином Центре Дизайна, где шоу-румы плавно перетекают один в другой, и можно одновременно работать со специалистами разных профилей. Нам хотелось и удалось создать настоящую профессиональную площадку для комфортной работы с дизайнерами и архитекторами. Это не просто салоны мебели, сантехники, плитки, это целый мир для работы с проектами, где собраны все важные инструменты: образцы, детали, ткани. Нашим клиентам не приходится ездить в разные концы города или страны, все вопросы по комплектации интерьера и сервисного обслуживания решаются группой специалистов в одном месте.

### ПРОЕКТЫ «ПОД КЛЮЧ»

*Новое дыхание в последние годы направление S-Classic получило благодаря созданию собственного дизайн-бюро. Как вы пришли к этому решению?*

– Видя востребованность нашей деятельности, благодарность клиентов, я захотела еще больше творчества и самовыражения. Сначала делала проекты своим друзьям, потом друзья друзей начали просить сделать им и проект, и ремонт, и всё, что к нему прилагается, вплоть до организации клининга перед новосельем. Так пришла идея заняться премиальными проектами «под ключ».

В 2016 году я создала собственное дизайн-бюро полного цикла, и за это время мы реализовали уже десятки премиальных интерьеров в

самых разных городах страны. Работа с партнерами бренда S-Classic позволяет не просто создавать красивые проекты на бумаге, но также оказывать услуги генерального подрядчика и поставщика, брать под свой контроль ремонт со 100% комплектацией.

*Еще одно «дело для души» превратилось в бизнес?*

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

**Учредитель и издатель:**  
Региональный центр  
информационных ресурсов  
и технологий (ООО РЦ  
«ИНФОРМРЕСУРС»).

**Главный редактор:**  
Горбань Н.В.  
**Выпускающий редактор:**  
Понамарева Н.Ю.

Выходит 1 раз в месяц  
(кроме января)  
Цена свободная.

**Адрес редакции и издателя:**  
664022, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

**Почтовый адрес:** 664022

г. Иркутск–22, а/я 24.

**Телефон/факс:** (3952)  
701–305, 701–300, 701–302.

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано  
в компьютерном центре  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».  
№8 (124) 09.09.2022 г.  
Подписано в печать 06.09.2022 г.  
Время подписания в печать  
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.  
Отпечатано в «Облиформпечать –  
Международный департамент».

**Адрес типографии:**  
664003, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.  
Заказ №8. Тираж 4000 экз.  
Газета зарегистрирована  
Управлением Федеральной  
службы по надзору в сфере  
связи, информационных  
технологий и массовых  
коммуникаций по Иркутской области  
19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ38–00381.  
Перепечатка и любое  
воспроизведение материалов,  
опубликованных в «Газете Дело»,  
без согласования с редакцией  
не разрешается.  
За содержание рекламных  
материалов редакция  
«Газеты Дело» ответственности  
не несёт.

– Да, причем в серьезный, с колоссальной ответственностью. По сути, я работаю сейчас в двух направлениях бренда S-Classic: в качестве дизайнера и руководителя проектов.

**Кто ваши клиенты?**

– Те, кто знает нас и нашу степень перфекционизма, те, кто не желает или не может позволить себе самостоятельно заниматься ремонтом, кто не хочет ежедневно решать вопросы с прорабами и снабженцами. Это люди бизнеса, для которых важен высокий уровень авторского дизайна и высокое качество исполнения, а также понятный и прозрачный график финансирования, гарантии сроков и качества.

Наши клиенты не переживают за сроки поставки, качество ремонта и работы инженерных систем, все вопросы и координирование действий подрядных организаций мы берем под свой контроль и ответственность. В итоге клиент заходит в свой новый идеальный интерьер, где всё на своих местах, до каждой мельчайшей детали, которые он утвердил на 3D-визуализации.

**ОТ ИРКУТСКА ДО МОСКВЫ**

*За пять лет своего существования Дизайн-Бюро S-Classic совершило качественный рывок: вы вышли на столичный рынок, ваши проекты вывели вас в жюри престижных интерьерных премий. Какой вектор развития на следующую пятилетку?*

– Мы еще больше расширим географию, и клиентам будет совершенно не важно, в каком городе находятся офисы и салоны, работающие под брендом S-Classic. Цифровой рывок в период пандемии научил нас использовать диджитал-среду гораздо более эффективно, и сейчас очень много процессов решается онлайн.

Активно развивается направление S-Classic в Москве, где партнеры бренда S-Classic занимаются не только московскими клиентами, но и реализуют идею создания сортировочного центра для работы с поставками в другие города.

*Вас не пугает конкуренция на столичном рынке?*

“**Поверьте, этот бизнес, каким бы красивым он ни казался со стороны, – это «работа в режиме 24/7». Очень много вопросов, которые трудно делегировать, к сожалению. Все дается совсем не легко, но, когда любишь, усталость приятна!**

– Нет. В какой-то момент я поняла: ты нужен там, где ты есть. С нашим опытом и знаниями мы нужны очень многим клиентам, которые могут позволить себе интерьер уровня бизнес-плюс и премиум. Москвичи, которые нашли нас как дизайнеров или как комплексных комплектаторов, постоянно спрашивали: «Ребята, вы почему до сих пор не в Москве? Вы здесь так нужны».

**Уезжать из Иркутска не планируете?**

– Нет. Мы любим своих клиентов в Иркутске, любим свой город. Поэтому перестраиваем систему работы и график, настраиваем процессы так, чтобы одинаково эффективно вести бизнес в разных часовых поясах.

**КАДРЫ РАСТИМ САМИ**

*Сейчас все бизнесы страдают от кадрового голода. Для вас эта проблема актуальна? Легко ли искать таланты: дизайнеров, профессиональных продавцов, клиентских менеджеров?*

– Это больной вопрос. Дефицит кадров в регионах, конечно, ощутим. В Иркутске найти специалистов с хорошим кругозором, с европейским вкусом совсем непросто, а в нашем бизнесе они необходимы. Для насмотренности нужно огромное количество времени: увидеть мало, надо проанализировать, продумать, сравнить одно с другим, чтобы понимать особенности и выделить лучшее. Поэтому внутри нашей компании мы создали собственную школу дизайна. Я стараюсь весь свой опыт передавать команде всеми возможными способами. Снимаю фильмы на выставках, на объектах, провожу презентации, тренинги. Это дает большой результат. Мы проходим постоянные обучения от наших европейских партнеров. Теперь все чаще – онлайн.

**Что для вас важно в сотрудниках?**

– Мы ценим людей, которые трудятся не только ради денег, а тех, кто реально кайфует от своей работы, кто хочет расти и стремиться к тому, чтобы гордиться своими достижениями в компании. Естественно, это должны быть люди с хорошим вкусом и воспитанием, высокоорганизованные и честные.

У нас даже экономисты, товароведы по-хорошему заражены ценностями компании. Вы бы слышали, как наши логисты рассказывают транспортным компаниям об особенностях товара! А кладовщики и сборщики радуются не меньше дизайнеров, когда видят реализованные проекты.

У нашей команды есть сегодня самое главное – неравнодушное отношение к общему делу. И когда люди приходят к нам работать и загораются нашей миссией, конечно, мы с удовольствием их учим и помогаем развиваться вместе с нами.

**ЛЮБОВЬ К КРАСОТЕ И ЦИФРАМ**

*Многогранный бизнес, каким является S-Classic, требует отточенной организации процессов и управления. Как вам удается совмещать творчество с бизнес-администрированием?*

– Мне очень помогает экономическое образование и организаторские способности. Кроме дизайна, я фанат таблиц и структурирования процессов. Я люблю цифры, планирование, регламенты и анализ. Даже в самых творческих мероприятиях нужно четко понимать, куда идти, ставить правильные цели и ориентиры всей команде. Ну и, наверное, самое важное для меня как для женщины-руководителя – это то, что у меня надежные и крутые партнеры.

*Со стороны может показаться, что вам всё дается легко. Но это ведь не так?*

– Знаете, я вообще не верю в легкие и успешные бизнесы. Поверьте, этот бизнес, каким бы красивым он ни казался со стороны, – это «работа в режиме 24/7». Очень много вопросов, которые трудно делегировать, к сожалению. Все дается совсем не легко, но, когда любишь, усталость приятна! У меня такой характер. Я трудолюбив, которому постоянно хочется что-то совершенствовать и создавать.

В мире так много всего, что мы можем успеть сделать красивого и полезного для людей. Хочется привозить в наш город самое модное. И, даже когда мне говорят: «Этот бренд не для Иркутска», я отстаиваю, убеждаю, что его нельзя не полюбить, и все получается!



Фото: Лилия Высоцкая

**Салоны и студии партнеров бренда S-Classic**

Под брендом S-Classic сегодня работают и развиваются самостоятельные бизнес-партнеры, представляющие в своих интерьерных салонах и студиях разные направления и предлагающие все самое лучшее из мира дизайна интерьеров. Всех их объединяет идея высококачественной работы в области создания и комплектации современных интерьеров.

- Салон мебели экстра-класса ICONA
- Центр Сантехники S-Classic
- Студия Плитки S-Classic
- Студия Дверей и паркета S-Classic
- Студия Портьер и обоев S-Classic
- Студия Сна Vi Spring
- Салон S-Classic-Декор
- Студия Ковров S-Classic
- Салон итальянской мебели Natuzzi
- Салоны кухонь Dolce Vita
- Дизайн-Бюро S-Classic



www.sclassic.ru, www.designburo.sclassic.ru

**ЛИЧНОЕ**

**• Про дефицит и творчество**

С самого детства во мне жила просто маниакальная страсть к созданию красоты вокруг, я проводила каждый день в творчестве. В эпоху дефицита так много было нам недоступно и так много всего хотелось! Мы готовы были доставать из-под земли то, чего не было. А если достать было невозможно, создавали сами. Шили, пилили, красили, творили... Дефицит был огромной движущей силой, стимулом для тех, кто не хотел смиряться с бедностью и посредственностью.

**• Про дом**

Мой дом – это реализация моей мечты, просторный пентхаус с прекрасными видами на величественную Ангару. Мы живем в нем более 13 лет, и это место силы, где я мгновенно восста-

навливаюсь после рабочего дня и с огромным удовольствием занимаюсь творческими задачами. Еще дом – это площадка для экспериментов. Я тестирую буквально всё: мебель, посуду, текстиль, цвета и фактуры, а потом делюсь опытом и впечатлениями с менеджерами и клиентами.

**• Про «изнанку» бизнеса**

Когда подписчики смотрят, например, на YouTube мои фильмы с выставок, где я хожу и показываю модные интерьеры, им кажется: как легко! А на самом деле, работа на выставках – это сумасшедший ритм. Встаешь в 7 утра, весь день на ногах, десятки встреч по четкому расписанию, съемки, переговоры, новые контракты, вечером еще встречи, а ночью надо успеть выгрузить все материалы и хотя бы немного материалов опубликовать в соцсетях. А после

выставок – погружение в подготовку семинаров, параллельно со всем этим еще работа с проектами, экспозициями в салонах, и в таком ритме уже много лет. Тяжело, но интересно!

**• Про отдых**

От современного ритма жизни и работы очень устаешь. Тренер научил меня, как «продышать» перегрузы, как быстро восстановиться. А еще я люблю дома в тишине поработать с красотой в самых разных проявлениях, будь то разработка концепта для нового проекта, монтаж фильма с интерьерной выставки или создание коллажа для рекламных целей. Эта часть моей работы настолько увлекательна, что становится для меня тоже формой медитации. Для полной перезагрузки мне необходимо путешествие с фотоаппаратом в руках.

**СПРАВКА**

Елена Березина – основатель и арт-директор интерьерного бренда S-Classic и руководитель собственного дизайн-бюро, автор модных дизайн-проектов.

- Профессионально занимается дизайном интерьеров с 1993 года.
- Входит в ТОП-200 лучших дизайнеров России.
- Имеет публикации интервью и реализованных проектов в российской и итальянской прессе.
- В 2018 году бренд S-Classic получил Премию «Выбор года Elle Decoration» как лучшая интерьерная компания России.
- В 2012 году Елена Березина вошла в проект «100 женщин России», который был представлен в Кремле.
- Входит в состав профессионального жюри Открытого всероссийского конкурса PREMIUM LIVING, национального чемпионата по дизайну жилых интерьеров, и пр.

Фото на обложке: Настя Кириленко

# Сохранить и приумножить:

## эксперты о факторах, влияющих на доходность элитной недвижимости

В сентябре заканчивается действие краткосрочных депозитов на шесть месяцев, которые россияне открывали в марте этого года по сверхвысоким ставкам. Больше таких выгодных предложений на банковском рынке нет, сейчас ставки по депозитам редко превышают 7-8 %, при этом инфляция на 15 августа, по данным Минэкономразвития, составила 14,87 %. В связи с этим эксперты отмечают, что сегодня основной задачей для многих россиян является защита и сохранение накоплений, особенно если учесть, что на вкладах сроком от 3 до 6 месяцев, по статистике Банка России на 1 июня, находится рекордная за последние 3,5 года сумма – 11,8 трлн рублей. Так что вопрос, что делать с деньгами, когда откроются депозиты, как их защитить и в какие продукты лучше инвестировать, – для состоятельных людей вовсе не праздный.



Месторасположение ЖК CORSO residence на будущей набережной Ангары

Фото из архива компании

### ВРЕМЯ СМЕНЫ ПРИОРИТЕТОВ

Но однозначного ответа на этот вопрос нет, сделали вывод аналитики финансового рынка. К примеру, по результатам опроса, проведенного ВТБ среди клиентов российских банков, большинство граждан, открывших вклады в марте-апреле этого года, после окончания их сроков намерены переложить средства на новые вклады, а также инвестировать их в недвижимость: покупку

квартиры, дома, участка или в первый

«Аналитики международного агентства недвижимости Savills отмечают, что элитное жильё – один из самых устойчивых секторов недвижимости в мире, и в России в том числе, а стоимость высокобюджетных новостроек стабильно растёт»

взнос по ипотеке. Гораздо меньшая часть вкладчиков планирует потратить свободные средства на другие крупные покупки, отпуск, а также инвестировать деньги на фондовом рынке, купить на них валюту или новый автомобиль или вложить в драгоценные металлы.

При этом эксперты чуть ли не в один голос утверждают, что доллар и евро становятся всё более невыгодными для защиты накоплений – из-за процентов за хранение иностранной валюты на банковских счетах, больших комиссий за переводы,

невозможности снять деньги со счёта в полном объёме.

В условиях валютных ограничений некоторые брокеры и финансовые консультанты предлагают россиянам обратить внимание на китайскую валюту. Но и в этом варианте есть свои минусы, даже несмотря на то, что, к примеру, 6 июля, оборот торгов юанем на Мосбирже превысил оборот торговли евро.

Во-первых, в российских банках не так много вариантов вкладов в юанях, хотя, по мнению Тинькофф-журнала, из экзотических валют для юаня – самый большой выбор.

Во-вторых, по таким депозитам низкая доходность, отмечают эксперты. В-третьих, китайская валюта не свободно конвертируемая и купить наличный юань в России сложно, так как его не завозили большими количествами.

Волатильность криптовалют не позволяет рассматривать их как инструмент сохранения денег, но сейчас под вопросом и идеи более рискованных вложений. Например, операционный директор Green Scurto Processing Ивона Гувович в интервью «Известиям» 4 августа предположила, что в ближайшее время «стоимость криптовалюты может обвалиться на 60-70 %». Кроме этого, она считает, что «биткоин по-прежнему является незрелым, и по этой причине серьёзные игроки перестали инвестировать в него».



Упал у россиян и интерес к рынку ценных бумаг. Такого мнения придерживается доктор экономических наук, доцент декан САФ, заведующая

кафедрой стратегического и финансового менеджмента Надежда Грошева.

– В настоящее время фондовый рынок непредсказуем и не поддаётся никаким прогнозам, – говорит она. – Очень показательна в этом смысле ситуация с дивидендами Газпрома, когда инвесторы вложили серьёзные средства в компанию, ожидая быстрого заработка на дивидендах, и в итоге ничего не получили. И сейчас они просто боятся аналогичных решений по другим крупным компаниям или компаниям с госучастием. Плюс эту тему для инвесторов закрывают глобальная экономическая нестабильность, непонятные перспективы по санкциям и по будущему многих компаний. Акции – это высокорисковый инструмент, цена которого целиком зависит от ожиданий инвесторов. Если они не понимают, чего им ждать, они в этот инструмент просто не будут вкладываться.

Если же говорить о денежных вкладах в рублях, то и здесь много вопросов. Сейчас они редко дают выше 7-8 % годовых, и эти проценты даже не покрывают инфляцию, которая, по данным Минэкономразвития, на 15 августа составила 14,87 % (в июле – 15,10 %). В среднем же, исходя из официального прогноза ведомства, в 2022 году инфляции в России составит 13,4 %.

### НЕДВИЖИМОСТЬ ВСЕГДА СТАБИЛЬНА

Как отмечают эксперты, сейчас перед инвесторами стоит задача даже не заработать, а просто не потерять деньги, и понятно, что вкладываться они хотят во что-то прогнозируемое, основанное хотя бы на каких-то рыночных понятиях. По словам Надежды Грошевой, которая ведёт партнёрский проект по недвижимости в ОАЭ, до недавнего времени для состоятельных россиян достаточно надёжным активом для сохранения средств, а также заработка были инвестиции в зарубежную недвижимость.

– Но, как мы видим на примере той же Черногории, которая стала замораживать недвижимость россиян, это не обязательная гарантия возврата средств, и никто не говорил, что покупка недвижимости за рубежом является для россиян стопроцентно безрисковым вложением, – прокомментировала ситуацию Надежда. При этом инвестиции в российскую недвижимость, по её мнению, остаются хорошим способом вложить деньги в достаточно безрисковый актив.

А по мнению инвестора и собственника элитного ЖК «CORSO residence» Владимира Дмитриева, инвесторы готовы рассматривать эксклюзивные, редкие проекты премиум-класса, у которых есть перспектива для развития.

В этом смысле показателен московский рынок: он самый активный и первый, кто задаёт тренды, за ним по пятам идут все остальные. К примеру, как сообщает «Коммерсантъ», в первой половине 2022 года продажи первичной премиальной недвижимости в

Москве выросли на 18 %, до 98,5 млрд рублей, а второе полугодие может пройти ещё активнее. Консультанты рассчитывают на 10-процентное увеличение спроса за счёт адаптации клиентов к кризису и высвобождения средств с депозитов с повышенными ставками.

Для жителей Иркутска и Иркутской области приобретение строящейся недвижимости тоже всегда было одним из самых надёжных и популярных инструментов для сохранения и приумножения денежных средств. Такое вложение позволяет либо улучшить собственные жилищные условия, либо приобрести актив, который уже не потеряет в цене.

Кстати, аналитики международного агентства недвижимости Savills отмечают, что элитное жильё – один из самых устойчивых секторов недвижимости в мире, и в России в том числе, а стоимость высокобюджетных новостроек стабильно растёт. Иркутск тоже не отстаёт от общих трендов: так, по данным Иркутскстата за второй квартал 2022 года, средняя цена на квартиры улучшенного качества в Иркутске, по сравнению с первым кварталом, выросла на 7,6 %.

Но если в Москве, по информации того же издания «Коммерсантъ», осенью этого года ожидается вывод на рынок не менее десяти новых проектов премиум-класса, то в Иркутске пока реализуется первый в регионе авторский проект элитной недвижимости категории «А» – «CORSO residence», расположенный в центре города, на берегу Ангары. И эти обстоятельства значительно повышают его инвестиционную привлекательность.

– Аналогичного проекта в Иркутске ещё нет. А когда ты первый, у тебя отличные условия и ты предлагаешь рынку продукт, потребность в котором ещё только формируется, – это гарантирует успех в любом бизнесе, в том числе в сегменте элитной недвижимости, – уверен Владимир Дмитриев.

### КОГДА ВАЖНО БЫТЬ В ЦЕНТРЕ

Надо отметить, что это мнение небезосновательно. С точки зрения инвестиционной привлекательности элитной недвижимости эксперты выделяют несколько основных факторов, которые влияют на её доходность, и один из главных критериев оценки премиального жилья – его локация. Считается, что чем ближе объект к центру города и его историческим местам, тем он дороже.

Если говорить о ЖК «CORSO residence», то в месте, где он находится, на Цесовской Набережной, – сошлись сразу несколько «премиальных» факторов: центр города, исторический район, набережная самой чистой реки. Более того, в этом плане инвестиционная привлекательность жилого комплекса в перспективе будет только расти, так как сейчас набирает обороты благоустройство всего исторического района, расположенного вдоль Ангары. Причём

соответствующие ведомства должны подготовить проектное решение, в кратчайшие сроки пройти необходимые экспертизы и заявиться на получение федерального финансирования в 2023-2024 годах. Подспорьем в реализации масштабного проекта станет и тот факт, что Иркутск вошёл в федеральную программу по развитию туризма.

Так что облик Цесовской Набережной в ближайшем будущем полностью изменится за счёт того, что здесь построят недвижимость бизнес- и комфорт-класса, пятизвёздочные отели, объекты досуговой инфраструктуры: кафе, рестораны, бутики, спа-комплекс, восстановят исторические памятники архитектуры, обустроят места для пешеходов и велосипедистов.

Эти качественные изменения отразятся ещё на одном факторе, повышающем доходность элитной недвижимости, – окружении. Кроме того, что рядом с «CORSO residence» располагаются ключевые культурные и деловые объекты, предложение в ЖК уникально и ограничено, оно объединит людей со схожими интересами.

### РЕДКИЙ – ЗНАЧИТ ЦЕННЫЙ

Сейчас в Иркутске, по информации агентств недвижимости, элитной недвижимостью чаще считаются загородные дома, в том числе сдаваемые в аренду. По мнению Надежды Грошевой, это очень узкий сегмент рынка, потому что обеспеченным бизнесменам, которые приезжают в Иркутск, к примеру, на полгода, год, не очень удобно снимать недвижимость за городом.

– При этом апартаменты премиум-класса, в которых есть все услуги от консьержа до уборки, в массовый сегмент в Иркутске так и не вышли: есть несколько штучных проектов в центре города, и я знаю, как минимум два проекта, которые так и не были реализованы, – отметила Надежда.

На иркутском рынке пока нет альтернативы строящемуся жилому комплексу премиум-класса, в нём небольшое количество квартир с площадями от 70 до 550 квадратных метров. Часть из них уже продана, а значит, надо успеть воспользоваться предложением и выбрать для себя

резиденцию с продуманной инфраструктурой.

Эксперты рынка также отмечают, что инвесторы, готовые вложиться в элитную недвижимость, особо ценят эксклюзивные архитектурные решения и индивидуальный дизайн. «CORSO residence» в полной мере отвечает этим параметрам. В архитектурном плане жилой комплекс не просто «коробка» – он соответствует стилистике иркутского исторического наследия с интегрированными в него элементами современной архитектуры: панорамным остеклением. Кстати, существующие санкционные ограничения никак не отразятся на облике дома и на качестве используемых материалов: как отметил собственник ЖК, иностранные поставщики не отказываются от своих обязательств, так как мало кто из европейских производителей готов терять российский рынок, хотя, конечно, логистика поставок на наш рынок изменилась.

Эксклюзивность проекту добавляют пятизвёздочная сервисная инфраструктура – от центра восстановительной медицины до магазина экотоваров и детально продуманным внутренним двором-садами с большим количеством цветущих кустарников и местами отдыха. Такая инфраструктура создаёт условия, которые позволят людям освободить время для заботы о себе, прогулок с детьми, общения и созерцательного отдыха.

– Требования к качеству жизни сейчас очень высокие, потому что люди много ездят по всему миру, видят разные города, знают, какие должны быть дома, какие должны быть в них условия. И с этой точки зрения, «CORSO residence» для рынка недвижимости Иркутска – большой шаг вперёд, поэтому, безусловно, приобретение квартиры в нашем жилом комплексе имеет инвестиционную привлекательность, – отмечает собственник.

### РЫНКУ НУЖНА «ЭЛИТКА»

Инвесторам, решающим сейчас, куда вложить средства, стоит учесть ещё один фактор, повышающий доходность элитной недвижимости, – потребность рынка в объекте. А она, по убеждению Владимира Дмитриева, будет расти по объективным причинам.

Так, спрос на жильё премиум-класса повышает переезд из Москвы в Иркутск топ-менеджеров крупной российской энергетической компании. Кроме этого, в регионе развивается нефтегазовая отрасль, строится завод полимеров, разрабатывается место-

рождение «Сухой Лог», что также требует здесь присутствия ведущих специалистов этих сфер экономики, в том числе зарубежных.

Есть даже более «экзотические» примеры: в частности, по словам Владимира Дмитриева, переезд в Иркутск планирует крупная компания из Калининграда, которая занимается бассейнами и спа-центрами. Её руководство считает, что такие услуги будут востребованы в нашем регионе, потому что здесь развивается туризм, в Иркутске планируется строительство пятизвёздочных отелей, спа-комплексов – в том числе и в Байкальске.

Как считают эксперты, это лишь «первые ласточки», потому что, если такое движение началось, оно будет нарастать дальше.

– Иркутску повезло, что в регионе есть всё в плане экономического потенциала: каскад ГЭС, нефть, газ, лес, золото, Байкал. Кроме этого, у нас есть разведанные запасы полезных ископаемых, которые ждут разработки и добычи. Далеко не все похожие города в центральной части России обладают такими ресурсами и потенциалом, как мы. Когда мне предлагают вложиться в какой-нибудь проект в другом городе, я захожу на сайт аэропорта этого города и смотрю, сколько рейсов в день там

выполняется в Москву. Это самый верный показатель его экономического потенциала, – комментирует Владимир Дмитриев. – Промышленный же потенциал Иркутской области будет развиваться, что, соответственно, притягивает сюда высококвалифицированных людей. И если ещё год назад об этом говорили как о предполагаемом будущем, то сейчас это уже происходит.

Интерес к проекту подтверждает и статистика сайта corso.irk.ru:

– Внимание к «CORSO residence» большое, и оно продолжает расти даже в период неопределённости, – прокомментировал Владимир Дмитриев. – Сейчас на сайте публикуются подробности: какими будут лифты, окна, двор в жилом комплексе... И мы видим, что человек в среднем проводит на нашем ресурсе 22 минуты, что очень показательно.

Наталья Горбань



ООО СЗ «Мечта». Проектные декларации на наш дом. рф

## ВАЖНО

# Как извлечь прибыль

Эксперты называют два способа заработать на инвестициях в элитную недвижимость: аренда и перепродажа.

Как отмечает Надежда Грошева, сейчас набирает обороты именно сдача элитной недвижимости в аренду. Например, в той же Москве, говорит она, достаточно серьёзный рынок аренды элитных квартир, потому что там такую недвижимость проще снять, чем купить.

– Один из моих коллег, который строит жильё премиум-класса в Москве, остановил все продажи своих объектов и сдаёт квартиры в аренду, потому что очень большой спрос, – подтверждает тезис и Владимир Дмитриев. – В Иркутске этот рынок пока сложно назвать массовым, но он есть и он будет востребован, потому что здесь есть люди с очень высокими доходами, которые не хотят покупать недвижимость, но готовы её снять. Инвесторы, которые хотят быстро заработать, будут продавать. Но в этом случае многое будет зависеть от экономической ситуации в целом в России, а здесь прогнозы строить сложно.

## КОММЕНТАРИЙ



**Игорь Егоров,** директор по развитию бизнеса департамента городской недвижимости Knight Frank Russia:

– Если говорить про элитный сегмент недвижимости, то на протяжении последних лет доля инвесторов в общем объёме покупателей, обращающихся в компанию Knight Frank, составляла 10-20%. В 2020 и 2021 годах инвестиционный рост стоимости жилья в некоторых элитных жилых комплексах столицы достигал до 80% в год – таким образом, это были рекордные два года. Это было обусловлено целым рядом факторов, к которым можно отнести стремительный обвал рубля к доллару, потерю доверия клиентов к банковским депозитам на фоне длительной кампании по отзывам лицензий у большого числа банков, повышение стоимости материалов и, как следствие, повышение себестоимости строительства, нововведения в законодательстве, которые усилили разрыв предложением и спросом. После событий, произошедших в феврале 2022 года, некоторые инвестиционные инструменты перестали быть актуальными, а другие потеряли доверие инвесторов. При этом недвижимость как актив, менее волатильна, и в очередной раз доказала свою стойкость по отношению к экономическим потрясениям: цены на недвижимость не упали даже после двух рекордных

лет роста, но динамика удорожания значительно замедлилась на фоне понижения покупательской способности. Это стандартная реакция рынка недвижимости на турбулентность во всем мире: он замирает. Сейчас на рынок продолжают выходить новые проекты, в III квартале текущего года мы наблюдаем повышение покупательской активности и прогнозируем её положительную динамику в IV квартале. Разумеется, в 2022 году не стоит ожидать, что доходность от инвестиций в недвижимость останется на том уровне, который мы наблюдали в 2020-2021 годах. Тем не менее, инвестиции в недвижимость являются одним из наиболее консервативных и безопасных способов сохранения денежных средств.

В отношении более предпочтительного способа заработать на элитной недвижимости, отмечу, что если вы хотите приобрести квартиру с целью сбережения капитала или перепродажи, лучше всего выбирать строящиеся объекты: в период строительства стоимость квадратных метров растёт примерно от 20 до 80% в год. При этом в каждом конкретном случае выбор актива требует комплексного анализа рынка и целого ряда факторов, начиная от репутации девелопера и заканчивая планированием застройки территории на ближайшее десятилетие. В данном случае стоит обратиться за консультацией к профессионалам, чтобы подобрать ту квартиру, которая будет продана на вторичном рынке быстрее и дороже.



Фото из архива компании

# Поправки в закон «О рекламе»

5 вопросов юристам о том, что ждет рекламодателей

1 сентября 2022 года в России вступил в силу закон № 347-ФЗ о поправках в закон «О рекламе». Что изменится для рекламодателей? Будут ли наказывать за несоблюдение новых требований? Нововведения прокомментировала Полина Спесивая, юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и Партнеры».

## 1. Что происходит с законом «О рекламе»?

Вот уже полтора месяца в сфере рекламы и PR не утихают обсуждения об изменениях закона «О рекламе». Сами изменения стали подготавливать еще в июле 2021 года. Год назад в федеральный закон «О рекламе» была добавлена новая статья, посвященная интернет-рекламе, – «Реклама в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Согласно этой статье, для «обеспечения прослеживаемости рекламы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» Роскомнадзор должен начать осуществлять учет, хранение и обработку информации об интернет-рекламе, в том числе сведений о рекламодателях, рекламодателях и операторах рекламных систем.

Так почему же интерес к изменениям стали проявлять только сейчас, а не год назад? Дело в том, что 14 июля этого года были приняты поправки, существенно изменившие суть закона. Поправки установили обязательную передачу данных об интернет-рекламе. Сейчас закон звучит так: «Рекламодатели, рекламодатели, операторы рекламных систем, разместившие в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» рекламу, направленную на привлечение внимания потребителей рекламы, находящихся на территории Российской Федерации, и соответствующие критериям, определенным Правительством Российской Федерации, обязаны предоставлять информацию или



обеспечивать предоставление информации о такой рекламе в федеральный орган исполнительной власти». Ранее, в редакции 2021 года, на месте «обязаны» было «вправе предоставить информацию». В связи с чем право превратилось в обязанность, доподлинно не известно, вероятно, правом за год никто так и не воспользовался, и оно трансформировалось в обязанность.

## 2. Как всё будет работать?

Во-первых, законодатель определил, что передача сведений о рекламодателях, рекламодателях и операторов рекламных систем в Роскомнадзор должна происходить не напрямую, а через операторов рекламных данных (ОРД), отбор и учет которых будет вести Роскомнадзор. Именно ОРД отвечают за сбор, обработку и подачу сведений в единый реестр. Закон не ограничивает количество возможных операторов рекламных данных. На сегодня 7 компаний претендуют на

ОРД: Медиакаут (МТС), ОЗОН-ОРД, ОРД-А (AmberData), ОРД-Лаборатория разработки (СБЕР), Первый ОРД («Вымпелком»), «Яндекс», VK. Вероятно, операторы рекламных данных будут устанавливать комиссию, так как законом это не запрещается.

Информацию обязаны предоставлять все, кто показывает рекламу пользователям из России, освобождаются от обязанности по передаче сведений только операторы социальной рекламы. Вся информация будет храниться в Едином реестре интернет-рекламы (ЕРИР). В нем будет содержаться следующая информация: ИНН участников рынка, данные о заключенных договорах между всеми участниками, цепочки распространения рекламы, информация о платежах по договорам, информация о рекламных объявлениях (метаданные, стоимость). Полученная информация о рекламе должна храниться в Едином реестре не менее пяти лет со дня получения такой информации.

Во-вторых, введена обязательная маркировка рекламы. Каждой рекламе ОРД присваивает сгенерированный уникальный идентификационный номер (токен), который должен обеспечить прослеживаемость распространенной в интернете рекламы.

## 3. Как изменится процесс размещения интернет-рекламы?

До изменений цепочка размещения рекламы в Интернете выглядела так: Рекламодатель покупает рекламу в агентстве – агентство настраивает и за-

купает в рекламной системе – рекламная система публикует в интернете. Закон о маркировке интернет-рекламы прибавляет к схеме два элемента – это ОРД и ЕРИР.

ОРД собирает все необходимые для маркировки рекламы сведения со всех участников рынка и выдает рекламной системе или площадке токен на каждый креатив. ЕРИР получает от ОРД все данные, кроме креативов, и хранит их на протяжении года – так, что в системе отображается вся цепочка.

Важно указать, что доступ к информации в ЕРИР могут получить рекламодатель, Роскомнадзор, ФНС и ФАС (ко всей цепочке) и участники цепочки (к данным, которые относятся к ним).

## 4. Что потребуется для соблюдения закона?

От рекламодателя соблюдение закона потребует минимальных усилий.

В разъяснениях, которые подготовили Ассоциация коммуникационных агентств России (АКАР) и Ассоциация развития интерактивной рекламы (АРИР) совместно с Роскомнадзором, рекламодателям рекомендуется «внести изменения в договоры с агентствами, чтобы возложить на них обязательства по передаче данных». В последующем нужно будет только проверять, что все контрагенты выполняют обязательства.

Агентствам и фрилансерам до запуска рекламы необходимо отчитываться в ОРД о клиентах. А также ежемесячно направлять в ОРД отчеты о проделанной работе: акты и договоры в привязке к рекламным аккаунтам.

## 5. Будут ли наказывать за несоблюдение закона?

До 31 октября будет длиться переходный период. После него маркировка рекламы будет работать в штатном режиме. Пока в законодательстве не прописаны штрафные санкции за несоблюдение требований маркировки. Специализированные штрафы будут введены не раньше марта 2023 года, как сообщалось представителями Роскомнадзора. Однако стартует маркировка рекламы с 1 сентября, закон обязывает участников рынка регистрировать рекламу в ОРД с сентября этого года и добавлять токены в креативы до их публикации, а с октября – подавать в ЕРИР финансовую отчетность.

Предполагается, что закон о маркировке должен сделать рынок более прозрачным и регулируемым, но при этом полной ясности по его работе еще нет. Рекламный рынок все еще ждет разъяснений Роскомнадзора по маркировке нативных интеграций и рекламных постов в Telegram Ads. Закон о маркировке интернет-рекламы, как и все новые законы, должен пройти через «горнило практики», чтобы в дальнейшем можно было смело утверждать о его необходимости для регулирования сферы интернет-рекламы.

**В. ВЛАДИМИР РЯБЕНКО**  
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ  
Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402  
8 (3952) 550-666  
riabenko.ru

# Клиенты РСХБ инвестируют накопления в золото

Россельхозбанк отмечает повышенный интерес клиентов к инвестированию в золото, в том числе к приобретению золотых слитков за наличную и безналичную валюту, рассказали Газете Дело в банке.



Перевод безналичной валюты в более гибкие активы, в том числе физическое золото, становится одним из самых популярных способов использования безналичных долларов США и евро в России. Ограничения максимального объема сделки не установлены.

Чаще всего золото приобретали за безналичные доллары – 90%, евро – 10%. РСХБ проанализировал спрос на золотые мерные слитки (слитки от 1 до 1000 граммов золота) с начала 2022 года, когда в целом был отмечен повышенный интерес к этому формату инвестиций. Как выяснили эксперты банка, наиболее активно клиенты оставляли заявки на покупку золотых слитков массой 5 граммов, их доля в общем количестве слитков, на которые поступили заказы, составила около 22%. На втором месте по популярности золотые слитки массой 1 грамм – 19,5%.

При этом иркутяне отдают предпочтение золотым слиткам массой 10 граммов. С начала 2022 года доля покупки золота в этом весе составила 24% от общего количества. На втором месте слитки массой 1 грамм – 20%, а слитки массой

5 граммов занимают третье место по популярности – 15%. Доля золотых слитков массой 100 и 50 граммов составили по 12% в общем объеме. В Иркутском филиале Россельхозбанка отмечают повышенный интерес к такому виду инвестиций. Динамика покупки золотых слитков в этом году выросла в разы, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Интерес наших клиентов к инвестициям в золото вполне обоснован. В первую очередь, это инструмент долгосрочного хранения с собственной ценностью – золото всегда имеет свою цену. При этом, этот вид инвестиций может храниться годами, десятилетиями или даже столетиями. И в любой момент иметь возможность превратиться в другие активы. Многие наши клиенты приобретают золотые слитки в качестве подарка, либо определенной «страховки» на будущее», – рассказала директор Иркутского РСХБ Наталья Баркова.

Подробнее о покупке слитков драгоценных металлов можно узнать в специальном разделе на сайте банка.

## Драгоценные металлы

Россельхозбанк предлагает услуги по открытию текущих банковских счетов в драгоценных металлах в золоте, серебре, платине и палладии, а также по продаже и покупке слитков драгоценных металлов. По операциям и сделкам возможно установление индивидуальных котировок

**Новый интернет-магазин по продаже слитков**



Интернет-магазин





## ПАТРОНЫ ПАРК

## ГОТОВЫЕ ДОМА

Байкальский тракт, 19 км.  
Закрытый охраняемый поселок  
300 м. до залива  
Городская канализация  
Централизованное водоснабжение  
Проведены все коммуникации  
Парк 2 Га

Срок окончания строительства  
поселка - 2023 год

Возможна ипотека!

**140 м<sup>2</sup>**

2 этажа, 4 сотки  
Белая отделка

**180 м<sup>2</sup>**

2 этажа, 10 соток  
Черновая отделка



**62-01-01**

[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)



Комплексное развитие  
территорий

# Хандиускы

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

## Ваш загородный дом



Байкальский тракт, 34 км.  
На берегу залива  
Закрытый поселок  
Современная архитектура

**143**  
участка

**15-20 соток**  
размер участков

**ОТКРЫТА ПРОДАЖА**  
ПЕРВОЙ УЛИЦЫ  
(20 ДОМОВ)



 **72-01-01**  
[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)



# Золото, вино, цифровые активы

Как альтернативные инвестиции помогут спасти сбережения от инфляции

События последних месяцев в очередной раз показали: инвестиции – дело рискованное. Но, как говорит Александр Афанасьев, управляющий директор Росбанк L’Hermitage Private Banking, портфельный подход работает в любые времена, а в текущей ситуации особый интерес представляют альтернативные активы. О том, что может спасти капитал от инфляции, почему стоит присмотреться к золоту, драгоценным камням, картинам и как классический портфельный подход помогает зарабатывать даже в турбулентные времена, эксперт рассказал Газете Дело.

## СПРОС НА ЭКСПЕРТИЗУ

**Александр, мы с вами разговаривали осенью 2021 года. С тех пор ситуация на рынке кардинально изменилась. Как ведут себя сейчас состоятельные клиенты, не охладели ли к инвестициям после февральских шоков?**

– Ситуация, действительно, принципиально другая. Произошло переустройство принципов мировой торговли и сотрудничества. Можно сказать, что мы живем в новом мире.

Но подход к инвестициям – классический, портфельный – остается прежним. Мы придерживались его раньше, придерживаемся и сейчас. И в феврале лишний раз убедились в его правильности. Диверсификация вложений – в разные инструменты, в разные страны – помогла нашим клиентам испытать гораздо меньше стресса и не разочароваться в инвестиционной деятельности.

**А деньги для инвестиций сегодня вообще есть? У многих ведь средства оказались замороженными...**

– Деньги есть. По статистике Центробанка, остатки на счетах в июне увеличились на 555 млрд рублей. Так что в банковской системе – профицит ликвидности. Если говорить о Росбанке L’Hermitage Private Banking, в Сибири активов на счетах у клиентов прибавилось более чем на 20% по итогам первого полугодия.

Сейчас растёт актуальность российского рынка – при этом есть возможность получить положительный результат. Некоторые клиенты идут к нему с помощью брокеров, однако в части private banking – и мы это видим по себе – всё большим спросом начинают пользоваться стратегии доверительного управления. Растёт и востребованность инвестиционного консультирования.



Александр Афанасьев, управляющий директор Росбанк L’Hermitage Private Banking

Фото из архива компании

юань – российский рубль» превысила обороты пары «евро – рубль». Если ранее юань лишь иногда достигал нескольких миллиардов рублей в день, то к июлю вырос до 25–35 миллиардов. Эта валюта в сложившихся условиях – наиболее инвестиционно привлекательная альтернатива доллару. Кстати, по данным журнала Forbes, Россия в июле заняла третье место среди стран, использующих китайский юань в международных платежах.

**Но разве нет дефицита инструментов для инвестиций в юанях?**

– В конце июля один из крупнейших мировых производителей первичного алюминия открыл сбор заявок по размещению пятилетних облигаций объемом 2 млрд юаней (более 17 млрд рублей). Спрос превысил предложение в несколько раз – эмитент даже решил сделать второй раунд. Вслед за этим прошло размещение облигаций в юанях известной золотодобывающей компании, объем которого также был увеличен. В целом можно сказать, что традиционно в августе на финансовых рынках затишье. А вот в осенние месяцы логично ожидать появления значительного количества выпусков от российских и, возможно, иностранных эмитентов. И не только в китайской валюте.

**И тем не менее переток средств в юань продолжается. Почему так? Ведь задача инвестора – не просто купить валюту, а сберечь сбережения от инфляции и приумножить.**

– Сегодня переток долларов и евро в китайский юань может быть инструментом, позволяющим защитить капитал от внешних факторов. Вопрос инвестиций в этой валюте пока уходит на второй план.

**СПАСЕНИЕ ОТ ИНФЛЯЦИИ**

**По данным ЦБ РФ, медианная оценка ожидаемой в ближайшие 12**

месяцев инфляции составила 12,0%. При этом Центробанк продолжает снижать ключевую ставку. Что думаете о действиях регулятора?

– Снижения ставки с февраля было много. 22 июля Банк России удивил не только нас, но и весь финансовый рынок снижением ключевой ставки сразу на 1,5 п. п., до 8% годовых. Думаю, и это не предел. По мнению аналитиков, принимая дальнейшие решения, регулятор будет опираться на совокупность факторов – в текущих условиях они по-прежнему благоволят снижению ключевой ставки.

**И что делать? Как спасти сбережения от высокой инфляции? Доходность депозитов снижается, рынок классических инвестицион-**

**ных инструментов: акций, облигаций – нестабилен, в мире говорят о надвигающейся рецессии. Где искать «тихую гавань»?**

– Есть разные варианты. Можно рассмотреть кредитование и облигационный рынок компаний – производителей продуктов питания, дивидендные акции российских предприятий, оперирующих на внутреннем рынке, и экспортёров с низкой долговой нагрузкой, зарубежная собственность которых не может быть захвачена. Наши клиенты, например, активно приобретают золото: отмена НДС простимулировала эти покупки. Классический консервативный инструмент – недвижимость – тоже пользуется спросом; состоятельные клиенты приобретают ее в разных странах мира.

В целом же мы сегодня предлагаем инвесторам смотреть в сторону альтернативных инвестиций, доходность по которым зачастую выше, чем по классическим инструментам, и включать их в свой портфель. Альтернативных активов в мире – ограниченное количество, и в этом их главное преимущество.

**Вы имеете в виду, что деньги всегда можно напечатать, облигации выпустить, а изумруды и бриллианты, например, больше не станут?**

– Совершенно верно. Это конечный ресурс, природа их больше не производит, месторождения конечны. А денег в мире печатается все больше. Поэтому инвесторы и вкладываются в то, что можно «потрогать руками»: драгоценные камни, винные коллекции, предметы искусства... Лимитированная коллекция часов сегодня может вырасти в цене больше, чем облигация. Включая альтернативные инвестиционные инструменты в свой портфель, инвестор получает возможность дополнительно уберечь свой капитал от инфляции.

## НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ

**Какие есть новые, нестандартные варианты альтернативных вложений? Как вы работаете в этом направлении с инвесторами?**

– Находить решение для нестандартных задач – норма для нас. Это и помощь в поиске и подборе драгоценных металлов, в работе с партнёрами по приобретению недвижимости в различных юрисдикциях, а также автомобилей, яхт и так далее.

Одно из новых направлений, в развитии которого мы готовы участвовать, – это цифровые финансовые активы. Области применения ЦФА очень широки, например, они позволяют обогатить нашу линейку продуктов инвестирования.

Мы, в частности, работаем с такой платформой, как Atomyze, которая выпускает цифровые токены на редкоземельные металлы, например, палладий. Токенизация прав на сырьевые активы – это новый инструмент для самых широких категорий инвесторов, который, кстати, вполне может стать интересной альтернативой вложениям в валюту.

**То есть сейчас, несмотря на все риски и трудности, – время для инвестиций?**

– Время всегда предоставляет возможности для заработка. Но чтобы ими воспользоваться, надо иметь хорошую экспертизу, понимание рынка. У Росбанка такие компетенции есть. Опираясь на значительный опыт работы на российском рынке, в том числе на основе международной экспертизы, банк готов предложить качественные решения клиентам. Мы очень тщательно подбираем партнеров. Работаем только с теми, у кого прекрасная репутация. Это позволяет нам создавать закрытый список предложений.

Иван Рудых

## КСТАТИ

# Доступные инструменты: за и против

## Что включить в инвест-портфель

Работая с частными инвесторами, Росбанк применяет математический подход к распределению активов и управлению ими, учитывая степень склонности клиента к риску. Какие инструменты сегодня доступны инвестору и что стоит включить в портфель? Александр Афанасьев поделился экспертным мнением.

### Акции РФ

В сбалансированном портфеле российский фондовый рынок представляет класс emerging market (развивающийся рынок). В классическом представлении в крупном портфеле на сотни миллионов рублей акции развивающихся рынков не могут занимать более 10–20% от общего количества активов, учитывая риск-профиль.

Выбирая акции, не стоит пытаться найти одну «идеальную компанию» для инвестирования. Грамотный подход выбора секторов активов позволяет существенно снизить риски концентрации в одном имени, каким бы оно ни было.

### Облигации

Этот актив способен существенно увеличить доходность портфеля. Но для подбора облигаций нужны знания и понимание процесса. К примеру, только облигации федерального

займа делятся по меньшей мере на четыре типа: один тип ОФЗ с марта показал прирост более 25%, при этом демонстрируя убыток по сравнению с прошлой осенью, а другой тип – с осени принёс держателям более 21% в рублях, или 55% в долларах США.

### Вклады

Вклады и в рублях, и в валюте должны быть в портфеле. Несмотря на то, что, по статистике Росбанка, на горизонте вложения более 1,5 лет депозиты всегда проигрывают, они позволяют снизить общий риск портфеля за счет прогнозируемого денежного потока. При этом даже простейшее разделение портфеля на депозиты и государственные облигации позволяет увеличить номинальную доходность.

Эксперт обращает внимание, что зафиксированные случаи превышения результата рынка невероятно редки. Показатель доходности коротких

депозитов, которые в начале весны достигали 20–23% – это лишь 5–5,5% за квартал или 10–12% за полгода. Российские ОФЗ от возобновления торгов в марте выросли на 20–44% в абсолютном значении.

### Альтернативные инвестиции

В портфели большинства инвесторов математика требует включать класс активов «альтернативные инвестиции» в долях от 5 до 16%. Обязательным элементом должен быть актив, привязанный к стоимости золота (это можно реализовать как в покупке слитков и монет, так и через биржевые финансовые инструменты, ПИФ, ДУ). Большой популярностью у российских инвесторов пользуется и недвижимость: Росбанк предоставляет компетенции по подбору для инвестиционного интереса или рентного дохода в России и за рубежом.



Одно из новых направлений, в развитии которого мы готовы участвовать, – это цифровые финансовые активы. В частности, работаем с такой платформой, как Atomyze, которая выпускает цифровые токены на редкоземельные металлы. Токенизация прав на сырьевые активы – это новый инструмент для самых широких категорий инвесторов, который, кстати, вполне может стать интересной альтернативой вложениям в валюту

**То есть клиентам важна экспертиза?**

– Конечно. В периоды турбулентности всегда повышается ценность партнеров, которые уже проходили кризисы и способны гибко реагировать на ситуацию. Клиенты хотят работать с теми, кто умеет профессионально оценивать состояние рынка и зарабатывать даже в таких – сложных и меняющихся – условиях. Опыт, накопленный Росбанком за 22 года работы, позволяет предоставлять такую экспертизу нашим клиентам.

## ДЕНЬГИ УХОДЯТ В ЮАНЬ

**Доллар и евро становятся менее привлекательными для инвесторов, появилась даже формулировка «токсичные валюты». Будущее – за юанем?**

– Мы видим на бирже переток средств в эту валюту. Пара «китайский

# Кейтеринг: 5 слагаемых успеха

Инга Мунина – о «внутренней кухне» выездного ресторанного обслуживания

Иркутский бизнес соскучился по живому общению: после двух лет в режиме «онлайн» компании активно возвращаются к очным деловым мероприятиям. Спрос на выездное ресторанное обслуживание растет с весны, говорит основатель компании «Аврора кейтеринг» Инга Мунина. Чего ждет заказчик от кейтеринга сегодня? Как организовать банкет в чистом поле? И почему еда – лишь 5% успеха в этом бизнесе?

## 1. Логистика и организация



«Аврора кейтеринг» занимается выездным обслуживанием мероприятий более десяти лет. За это время компания накопила богатейший опыт, который сегодня позволяет организовать любое мероприятие – от фуршета в чистом поле до банкета на 1000 персон – как в Иркутской области, так и за ее пределами. Направление кейтеринга в бизнесе Инги Муниной возникло параллельно с рестораном, но, как говорит предпринимательница, общедо здесь мало.

– В выездном ресторанном обслуживании приготовление еды занимает лишь 5-10%. В значительной степени кейтеринг – это логистика и организация. От выстроенного производства, наличия собственного склада, продуманности внутренних процессов успех зависит гораздо больше, – поясняет Инга. – В ресторане мы приготовили еду на кухне, и вам ее – горячую, свежую – через две минуты вынесли в зал. В кейтеринге же мы должны обеспечить то же качество, учитывая транспортировку – несколько часов, а иногда и суток, а также отсутствие технологических возможностей на месте. Плиты, холодильники, воду – все нужно привезти с собой, развернуть временную кухню «в чистом поле» и подать все блюда в срок.

– В выездном ресторанном обслуживании приготовление еды занимает лишь 5-10%. В значительной степени кейтеринг – это логистика и организация. От выстроенного производства, наличия собственного склада, продуманности внутренних процессов успех зависит гораздо больше, – поясняет Инга. – В ресторане мы приготовили еду на кухне, и вам ее – горячую, свежую – через две минуты вынесли в зал. В кейтеринге же мы должны обеспечить то же качество, учитывая транспортировку – несколько часов, а иногда и суток, а также отсутствие технологических возможностей на месте. Плиты, холодильники, воду – все нужно привезти с собой, развернуть временную кухню «в чистом поле» и подать все блюда в срок.

## 2. Стандарты, чек-листы, партнерство

В компании «Аврора кейтеринг» щепетильно относятся к соблюдению стандартов на производстве, а всю деятельность детально прописывают в инструкциях и чек-листах. Это позволяет фиксировать опыт и не наступать на одни и те же грабли при организации событий разного формата. Как

говорит Инга Мунина, пандемия очень помогла в этой работе. 80% заказчиков компании – корпоративные клиенты, спрос на события из-за введенных антикоронавирусных ограничений снизился, зато у команды «Авроры кейтеринг» появилось время для анализа и описания своих бизнес-процессов.

– Эти стандарты, чек-листы, правила нельзя нигде купить. Нет какого-то высшего учебного заведения в России, где бы учили кейтерингу. Но если бизнес организационно силен, если есть ресурсы, специалисты, то все процессы можно стандартизировать. Менеджер, приходя к нам на работу, получает папку с сотней инструкций. Чтобы провести событие, он должен все изучить: как принять заказ, как передать его нашим службам, как отправить заявку на склад и производство, как организовать подготовку мероприятия, как собрать команду и взаимодействовать на площадке... Процесс подготовки в нашем деле имеет решающее значение – чтобы на самом проекте все шло ровно и гладко, нужно готовиться заранее. Кейтеринг влияет на репутацию бизнеса, поэтому мы всегда болеем за результат проекта, глубоко вникаем и погружаемся в задачи заказчика, строим долгосрочные, партнерские отношения. И команду подбираем такую, которая разделяет этот подход.

## 3. Склад и порядок

Сегодня у компании «Аврора кейтеринг» есть все необходимое для организации события любого формата – от кофе-брейка или молекулярного шоу до классического банкета на несколько сотен персон. Зачастую компания проводит несколько мероприятий разного масштаба в день. Вести проекты параллельно позволяет не только отлаженное производство, но и собственный трехэтажный склад, на котором хранится все необходимое: оборудование, мебель, текстиль, посуда.

– Чтобы сделать банкет на тысячу человек, нужно примерно пять тысяч тарелок. Это объем примерно с половину моего кабинета, – улы-

бается Инга Мунина. – Понятно, что их нужно грамотно хранить. Помыли, упаковали, сложили – к следующему мероприятию готовы. И так со всем. Соблюдение стандартов, правильная организация складского пространства позволяет нам организовать мероприятие качественно, быстро и с минимальным количеством накладок, технических проблем. Мы не делаем ничего волшебного. По большому счету, это простая хозяйственная работа.

## 4. Гибкость и тренды

Стандарты в кейтеринге не могут быть статичными. Задача компании – следить за трендами, вовремя и гибко реагировать на меняющиеся обстоятельства и предлагать своим партнерам то, что им необходимо именно сейчас. Так, во время пандемии «Аврора кейтеринг» занялась обслуживанием онлайн-мероприятий.

– Деловая активность во время пандемии продолжалась: конференции, собрания проходили в онлайн-формате, и мы совместно с нашими коллегами по Ассоциации кейтерингов и банкетных служб из других городов России разработали кейтеринг-боксы. Фактически, это коробка, в которой, по согласованию с заказчиком, находится определенный набор продуктов, доступных к транспортировке и хранению. Самый большой проект у нас был в 23 городах одновременно. Конференция началась, и все участники в определенный момент получили одинаковую еду, вне зависимости от того, где находились: в Иркутске, Калининграде или Владивостоке.

## 5. Качество и выбор

«Аврора кейтеринг» работает преимущественно с корпоративными заказчиками. И это не только крупные корпорации и предприятия, но и компании поменьше: бутики, агентства недвижимости, салоны красоты. Впрочем, к работе с частными заказчиками компания тоже готова и, как говорит



Инга Мунина, качество оказания услуг не зависит от бюджета и масштаба события.

– Если заказчик позвонит и попросит организовать фуршет на десять человек, мы его сделаем – так же качественно, как большое корпоративное мероприятие. Но для самого заказчика это будет достаточно дорого. В таких случаях мы чаще рекомендуем воспользоваться услугами нашей службы доставки Pro brunch и заказать фуршетные закуски там. Наша задача – предложить выбор. А он у нас есть: классическое выездное ресторанное обслуживание, служба доставки Pro brunch, кейтеринг-боксы для онлайн-мероприятий и подарков. Три направления бизнеса позволяют закрыть почти все потребности заказчиков.

**АВРОРА**  
кейтеринг  
7-(914)-8-994-559  
кейтеринг-иркутск.рф

# Байкальский Гастрономический Фестиваль: сибирская кухня помогает развитию туризма в регионе

35 дней лета. 21 ресторан. 1500 рублей за сет из 3-4 блюд. О том, как в Иркутске при поддержке Центра «Мой бизнес» проходил фестиваль, рассказывают его организаторы и участники.



## Фестиваль – часть туристической упаковки Иркутска

– Эффект от проведения фестиваля рестораны уже почувствовали в виде прироста количества посещений заведений новыми клиентами и увеличения выручки. Однако, по мнению президента Байкальской ассоциации рестораторов и отельеров Павла Полякова, здесь важнее говорить о качественной составляющей. Байкальский гастрономический фестиваль – часть туристической упаковки Иркутска, поработать над созданием которой организаторы призывают и представителей других отраслей. Туристические агентства и гиды

также могут стать партнерами гастрономических событий, и у местных производителей есть возможность активнее участвовать в этой большой истории, – говорит директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

## Фестивальные сетсы – из локальных продуктов

Впервые подобное событие проводили до пандемии, позитивный опыт решили повторить. Президент Байкальской ассоциации рестораторов и отельеров, генеральный директор «Альянс Ресторанс» Павел Поляков рассказал, что представители отрасли с радостью откликнулись на предложение показать гостям сибирскую кухню. Шеф-повара готовили фестивальные сетсы, используя локальные продукты – мясо, рыбу, молочные продукты и дары сибирского леса. На протяжении месяца иркутяне и гости города имели возможность открывать для себя новые вкусы всего за полторы тысячи рублей.

Выбор темы был не случайным. Перед региональной индустрией гостеприимства стоит задача: важно, чтобы турист подольше оставался в Иркутске. И гастрономическая составляющая играет в этом значительную роль – знакомство с новым местом идет через кухню.

«Ассорти брускетт с ангарской форелью, с тартаром из муксуна, салат с сыром халуми и дачными овощами, а также сыром от иркутской сыроварни, стейк из говядины, выращенной в

Усть-Удинском районе, с картофелем и лесными грибами и подкопченной сметаной, запеканка из домашнего творога с сибирским соусом», – управляющая рестораном «Bier Haus» Анна Кофтуна с удовольствием описывает предложенный гостям сет. Его заказывали и индивидуально и по 2-3 гостя одновременно, при этом общий выход блюда был достаточно большим – 750 граммов. Отзывы были только положительные. Больше всего гостей впечатлил стейк из усть-удинской говядины, порадовав высоким качеством мяса.

## Маркетинг взяли на себя организаторы

Рестораны и кафе создавали изысканные блюда, а организаторы взяли на себя маркетинг: подготовили сайт, привлекли информационных партнеров и занимались продвижением. «В подобных событиях очень важно, чтобы как можно больше людей узнали о фестивале, и Центр «Мой бизнес» нам помог гораздо шире осветить мероприятие», – уточнил Павел Поляков.

«Во время фестиваля в кафе продали 39 сетов, и больше всего гостям понравился «Облепиховый десерт на подушке из кедрового печенья с брусничным соусом и вареньем из еловых шишек», – поделился итогами соучредитель кафе «Песто Тесто» Сергей Бояринцев. – Для заведения, впервые принимавшего участие в подобном событии, результат отличный. За счёт участия в фестивале мы расширили свою целевую ауди-

торию, и показали гостям, что способны делать не только «понятную» для всех еду, но и соприкоснуться с гастрономией». Найти необходимые продукты для воплощения задумок шеф-поваров помог поставщик заведения – иркутская компания «Элит трейд».

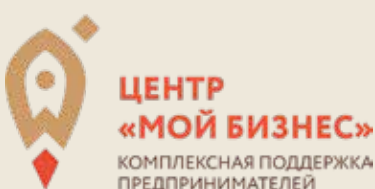
## Иркутская сфера гостеприимства выходит на новый уровень

Исполнительный директор «Ассоциации «Байкальская виза» Константин Бушуев уверен, что подобные мероприятия выводят иркутскую сферу гостеприимства на новый уровень. «Я бы рассмотрел сезон март-февраль, когда на байкальский лёд приезжают тысячи гостей со всего мира. Фильм «Лёд» и матчи на льду Байкала со звёздами хоккея дали определённый импульс и привлекли внимание к региону. Нужно этим пользоваться», подчеркнул он, – «Важно двигаться вместе, и если таких проектов будет больше, мы обязательно поддержим».

В начале 2023 года жителей и гостей региона ждёт вкусное продолжение – впереди большие гастрономические планы, которые рестораторы и отельеры намерены воплощать в жизнь вместе с Центром «Мой бизнес».

Если желаете принять участие в подобном мероприятии или выставке – обращайтесь в Центр «Мой бизнес». Звоните по телефону: +7 (3952) 202-102 или приходите по адресу: Иркутск, ул. Рабочая, 2а/4, 1 этаж.

## Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства



1

### «БИЗНЕС СТАРТ»

обучение, составление бизнес-планов, регистрация бизнеса

2

### «РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции

3

### «ФИНАНСИРОВАНИЕ»

подбор источников финансирования

4

### «МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

# «Долгожитель»: дело с душой

Как организовать производство уникальных изделий из дерева

«Для меня «бизнес» – страшное слово, абсолютно неродное, бездушное, – признается основатель экостоярного производства «Долгожитель» Николай Бубнов. – Наша компания – это свое дело, труд, призвание». В новом цехе, где пахнет свежей стружкой, за массивным столом из пирамидального тополя, сделанным специально к нашей встрече, мы говорим о столярном ремесле, вере в дело, производстве, воспитании кадров, эксклюзивных проектах и бренде, изменившем курс компании.

## ДЕЛО ЖИЗНИ

Николай Бубнов убежден: не мы выбираем призвание, оно выбирает нас. Именно так случилось в его жизни: после окончания школы он волею судьбы попал на столярное производство. Опытные мастера с советской закалкой, умевшие творить настоящие шедевры из дерева даже без высокотехнологичных станков, заразили и вдохновили будущего предпринимателя: «Родители всегда учили быть хорошим человеком, стремиться к настоящему. Дерево стало для меня синонимом настоящего, натурального, а столярное ремесло – призванием, делом жизни».

Путь к собственному столярному производству был постепенным, поступательным. В течение 20 лет Николай нарабатывал опыт, собирал команду единомышленников. «У нас, к сожалению нет институтов, где учили бы в комплексе и как «палки строгать», и как реализовать готовые изделия, и как правильно себя позиционировать, беседовать с заказчиком. Но, если у тебя есть воля, желание, стремление, ты потихоньку создаешь этот продукт – производство».

Сегодня компания «Долгожитель» – это более 20 сотрудников: столяров-мебельщиков, маляров, монтажников, менеджеров, бухгалтеров, три десятка станков и собственный двухэтажный цех площадью более 1000 «квадратов» на Александровском тракте. Производство работает в двух направлениях: эксклюзивные премиальные заказы по индивидуальным проектам и «поточная» продукция. «Я считаю, что именно развитие производства является самым логичным и быстрым развитием нашей страны», – убежден предприниматель.

## НАЙТИ СВОИХ

О команде «Долгожителя» Николай говорит с большой теплотой. По его словам, большинство сотрудников пришли в компанию совсем «зелеными», неопытными. «Из них мы лепили, как из пластилина, мастеров, специалистов, поднимали самооценку, чтобы каждый в контакте с заказчиком вел себя уважительно, уверенно, ценил то, чем занимается. Команда, которая собралась, идет с нами в ногу. У нас нет такого, что человек разворачивается, хлопает дверью и уходит. Нет. Мы создали в коллективе дружескую атмосферу. Шьем спецодежду на заказ, каждому сотруднику. В компании все друг друга ценят, поддерживают».

С особым уважением Николай рассказывает и о своем компаньоне Максиме Курловиче. По словам предпринимателя, он давно осознал, что свернуть горы в одиночку невозможно, и долгое время искал надежного напарника. «С 2002 года я пробовал работать в партнерстве с разными людьми, но никто не мог удовлетворить мои потребности. В 2014 году, когда компания проходила через жесткий кризис, появился Максим – и сразу стал полноценным звеном команды, моей правой рукой. Он каждый день учится, слышит, чувствует, понимает, он знает, что нужно делать, и самое главное – это порядочный человек. Все наши достижения теперь кратны 50/50».

Так же – поровну – делится и работа по управлению компанией. Николай отвечает за коммуникации с заказчиками, позиционирование «Долгожителя» на рынке, на плечах Максима – организация труда и внутренние процессы.



Пусть наполнятся сердца наши радостью от сотворенного, ибо деяния наши с сердцами чистыми и помыслами...

«Производство – творческое дело. Это не помидорами торговать, когда один коробки таскает, а второй – за кассой стоит, – поясняет наш собеседник. – Здесь работает именно тандем, взаимная помощь. Кто-то силен в одном, кто-то – в другом. Мы дополняем друг друга».

## ВЕРИТЬ ДО КОНЦА

2014 год, по словам Николая, стал самым большим испытанием на прочность для компании. Арендованная площадка, большая кредитная нагрузка, экономический кризис – трудности росли как снежный ком. «Вопрос – как себя в этом случае вести. Я считаю, верить надо всегда. Если человек верит до конца, он и идет до конца. Если спотыкается, видит проблему, испытывает панику – все. Это не бизнесмен, не производитель – пустышка».

Руководители «Долгожителя» верили – и действовали: «Собрали волю в кулак, сами стояли за станками, пахали 24/7, работали на убой – и выгребли». А заодно вынесли немало важных уроков. Например, поняли, что от работы на арендованной площадке пора отказываться. Путь от осознания до принятия решения, однако, занял несколько лет. В 2018 году, когда арендодатель в очередной раз попросил освободить помещение, стало ясно: откладывать больше некуда.

«Это был шестой переезд в нашей практике, и мы решили: начинаем строить. Собрали все свои финансы, приступили к делу, но вскоре поняли, что денег не хватает, – рассказывает Николай. – Тогда мы не пошли в банки, а обратились к своим заказчикам. И среди них нашелся человек, который в нас поверил, дал нам возможность расправить крылья. У него душа тоже лежит к дереву, к творчеству, он разделяет наши ценности – и мы его не подвели».

## СТРОИТЬ СВОЕ

Новый двухэтажный цех расположился на Александровском тракте. Изначально планировали построить 800 «квадратов», но уже вышли за 1000. Число заказов существенно увеличилось за последние годы, производственные мощности выросли и потребовали дополнительных функциональных помещений. Так появились склад для хранения сырья, котельная, помещение для проведения семинаров для дизайнеров и архитекторов, а также класс для обучения персонала и новых кадров, ведь, как говорит наш собеседник, «нужно растить новое поколение и приучать к труду».

«На первом этаже цеха идет вся работа до финишной отделки изделия: склейка, пристройка, подгонка деталей, фрезеровка, наклейка декоров, черновая сборка, – проводит экскурсию Николай. – Затем изделие поднимают на второй этаж – пока вручную, но в планах сделать лифт – и там происходит финишная доводка: шлифовка, покраска».

На обоих этажах кипит работа, гудят станки. Парк оборудования «Долгожителя» включает 30 единиц. Здесь и немецкие, итальянские, китайские агрегаты, и проверенные временем советские. «Они до сих пор работают – безотказны и точны. Мы их восстановили, обновили – используем и гордимся, – улыбается Николай. – Многие в нашем деле зависят от отношения к оборудованию. Для нас станки – это тоже сотрудники. Мы их холим и лелеем».

## РАБОТА «ПОД КЛЮЧ»

Сегодня «Долгожитель» работает и с частными, и с корпоративными заказчиками по всей Иркутской обла-

сти. Большинство клиентов компании становятся постоянными: возвращаются за заказом новых проектов, рекомендуют услуги экостоярного производства своим друзьям.

«Мы можем сделать из дерева всё: мебель, плintуса, двери, лестницы, кухни, стеновые панели, оконные откосы, реализовать любой дизайнерский замысел. Наша линейка практически безгранична, – говорит Николай. – Часто люди приходят с запросом: «Никто не может это сделать, вы сможете?», и это как красная тряпка для нас. Мы сможем, естественно! Иначе вы бы к нам не пришли, нас бы вам не посоветовали».

Любимые проекты «Долгожителя» – это дома «под ключ»: комплексная работа, по словам Николая, выгодна и компании, и самому заказчику. «Объект «под ключ» – это муравейник, единый кластер, работающий на протяжении полугода-года. Мы – в одной связке со всеми службами: отделочниками, электриками, сантехниками, гидроизоляционщиками, прорабами. И когда все трудятся в унисон, на выходе получается хороший, качественный продукт: четкий, выверенный, аккуратный».

Заказов на комплексную работу в последние годы становится все больше, хотя позволить себе объект «под ключ» за 10 миллионов рублей может, конечно, не каждый. Впрочем, воспользоваться услугами экостоярного производства могут клиенты и с другими бюджетами: выбор большой и разнообразный.

«Мы заточены на премиальный сегмент, но это вовсе не значит, что наша продукция доступна лишь 3% населения региона. Не так давно у нас была заказчица – преподаватель университета. У нее нет больших доходов, но она ценит дерево, изысканные вещи, понимает в этом толк: копил, берет кредит – и покупает. Так что нашим клиентом может стать абсолютно любой человек, для которого натуральный материал – это ценность».

## ДЕРЕВЬЯМ – НОВУЮ ЖИЗНЬ

Работа в премиальном сегменте требует особого отношения к выбору сырья – ценных пород древесины. Как говорит Николай, компании повезло с поставщиками.

«Мы нашли в Краснодарском крае людей, которые являются «санитарами леса». Они убирают деревья, которые уже отжили свое. А мы, в свою очередь, даем этим деревьям вторую жизнь. Поставки идут бесперебойно: каждые три месяца – порядка 100 кубометров материала: массива, срезов, слэбов. Везем дуб, ясень, акацию,

клен, грецкий орех, карагач, пирамидальный тополь – всего около 20 пород».

Поставки идут по железной дороге. Отправка автотранспортом – дело слишком рискованное. Впрочем, и отправляя материал «по рельсам», нужно быть внимательными и осторожными.

«Мы лично ездим в Краснодар и контролируем каждую поставку, а порой и специально выбираем под клиента какой-нибудь красивый кусок дерева, – делится Николай. – Нужно обязательно проверить целостность контейнеров. Не дай бог попадет вода – мы уничтожим все. Средняя цена куба – от 200 тысяч рублей, а в контейнер входит порядка 23 кубов. Представляете, какие деньги можно потерять, если не проконтролировать процесс?»

## СИЛА БРЕНДА

Свое дело Николай считает успешным: «Если человек радуется от того, чем занимается, понимает, что коллектив смотрит с ним в одну сторону, если дело приносит деньги – это успех».

По словам предпринимателя, компания показывает прирост на 20-30% ежегодно. Развитию во многом способствует правильное позиционирование. Бренд «Долгожитель» родился с легкой руки известного в Иркутске бренд-технолога Гомбо Зориктуева не так давно, но уже успел повлиять на курс компании.

«Впервые я пришел к Гомбо 12 лет назад. Был тогда совсем пацаном. Поговорили, вышел, понял – не готов, – рассказывает предприниматель. – И вот, спустя годы, вернулся – но уже с четким пониманием, чего хочу. Все объяснил, рассказал. Так родился новый бренд».

По словам Николая, самое важное, что подарило новое имя компании, – это самоуважение и уважение к тому, чем ты занимаешься: «Это подъем самооценки у всего коллектива, от столяра до монтажника. Это внутренняя уверенность в завтрашнем дне. Мы стали иначе себя ощущать, по-другому работать с заказчиками. Одним словом, начали новую главу».

Слово «долгожитель» – многогранное, оно объединяет немало смыслов: это и уважение своих предков и будущих поколений, и то, что дерево, благодаря столярному производству, обретает новую – долгую – жизнь. «И в бизнесе, на рынке мы тоже хотим быть долгожителями, – добавляет Николай. – Хотим, чтобы наша организация развивалась, росла, крепла. Новый бренд – это идеальное попадание в то, чем мы занимаемся, в нашу веру в свои корни и в перспективу».

## МНЕНИЕ

Гомбо Зориктуев, бренд-технолог:



– Иногда бренд «затачивается» под бизнес, а иногда – под человека, под его суть. Здесь произошло второе. «Деяния с чистым помыслом и любовью» – вот что я увидел в Николае и его команде, это и отразил в «Долгожителе». Неодушевленный предмет воистину становится живым, если в него вложили человеческую душу. Это творения рук человека, которые идут от светлого сердца. Изготавливая их, мастер вкладывает частичку своей души. И, как правило, какое состояние было у творца в момент изготовления, такое состояние и будет транслировать нам это изделие. Бессознательно мы это чувствуем, выбирая именно этот предмет, помещая в свой дом. Миссия «Долгожителя» проста: «Пусть долго живут и радуют ваши сердца сотворенные нами изделия, и пусть они радуют ваших детей, внуков и правнуков. Пусть передают их из поколения в поколение!»

# Почему формат инвестирования в недвижимость не теряет популярности?

Объясняет инвестиционный брокер по недвижимости Константин Пузырёв

Актуальность инвестирования в недвижимость имеет несколько причин, отмечает эксперт. Во-первых, недвижимость является твёрдым активом и имеет определенную внутреннюю стоимость. Во-вторых, по сравнению с другими видами инвестиций, это менее рискованные вложения. Криптовалюта многих разочаровала, фондовый рынок последнее время также не радует, а банковский процент по депозитам даже от инфляции не спасёт. При этом, в отличие от перечисленных направлений, для вложений в недвижимость можно привлечь заемный капитал в большом размере, т.е. ипотеку, а кредитное плечо – важнейший принцип в мире инвестиций.



## Рынок новостроек Иркутска изменился

– От многих своих клиентов в последнее время слышу слова: «Все! Теперь инвестирую только в недвижимость!» Думаю, они понимают, что здесь сложнее потерять деньги.

Кроме этого, рынок новостроек Иркутска тоже сильно изменился. 15 лет назад, когда я продавал новостройки, запросы у потребителя были другими, а понятия «комфорт-класс» тогда не существовало в принципе, был исключительно эконом-сегмент.

Сейчас же иркутян не удивит умными счётчиками учёта и двором без машин, новые строящиеся комплексы предусматривают фонтаны, бесплатную зону Wi-Fi во дворе, комфортное лобби с консьержем и зоной отдыха со сквозным проходом в кофейню, въезд на парковку по системе распознавания автомобильных номеров, комнату матери и ребёнка и многое другое. В настоящее время треть от всех жилых комплексов Иркутска вполне можно отнести к категории «комфорт», – более половины которой располагается в Октябрьском районе, и пару – к «премиум».

Изменилась и форма оплаты недвижимости: если раньше это были в основном собственные деньги, а не ипотека, то сейчас её доля в сделках по многим проектам достигает 70-80%.

Другими стали и правовые отношения между участниками рынка: уровень риска приобретения квартиры в строящемся доме теперь значительно ниже. Последние годы рынок активно поддерживает государство субсидированием процентной ставки по финансированию как самих застройщиков, так и ипотечников. Ещё хотелось бы отметить активное развитие загородного рынка недвижимости и наличие в нём интересных проектов с хорошим инвестиционным потенциалом.

## Зачем и кому нужен инвестиционный брокер по недвижимости

– Инвестиционный брокер по недвижимости поможет определиться с инвестиционной стратегией, подбором объекта для вложения, сориентировать по сроку выхода из объекта, продать объект по максимально возможной цене, а также может параллельно вести поиск-подбор следующего объекта к моменту выхода.

Если обобщить, то инвестиционный брокер – это профессионал, компетенции которого позволяют осуществлять полный инвестиционный цикл «под ключ» как для частных, так и для институциональных инвесторов, получить экспертизу, заработать или сэкономить время и деньги. К примеру, когда мы выкупаем сразу не-

сколько объектов, застройщики предоставляют хорошие скидки – одному инвестору такой скидки не получить, а при коллективном инвестировании и слаженных взаимоотношениях с застройщиком – это реально.

## На чём основан выбор объекта: опыт и методика

– Это всегда мониторинг общей конкурентной ситуации и сравнительный анализ с другими предложениями на рынке по таким параметрам как: сильные стороны концепции, ситуация в локации, ее инфраструктурные точки роста, цены в локации, темпы прироста, перегретость цен в локации, сравнение доходности с альтернативным финансированием (ипотека или наличные средства), сравнение продажи с альтернативой – арендой со сроком окупаемости.

В целом ничего необычного: системный подход, владение актуальной информацией из доверенных источников, широта обзора рынка, системность и погруженность в рынок – вот мой ключ к методологии.

*Константин Пузырёв, инвестиционный брокер по недвижимости*

investroyka.tilda.ws  
k.puzirev@inbox.ru  
тел. 89021763359  
WhatsApp, Viber, Telegram

## В ИНК определены 168 победителей конкурса «Лучший по профессии-2022»

В Иркутской нефтяной компании (ИНК) подвели итоги XII конкурса профессионального мастерства за звание «Лучший по профессии-2022». Специалисты продемонстрировали знания и навыки в теории и на практике.



Традиционно конкурс состоял из трех этапов: теория, оказание первой помощи, практические задания.

Конкурс на знания технологического процесса прошел на производственных площадках и территории стадиона «Водник» в Усть-Куте. Знания по оказанию первой помощи оценивали независимые эксперты – преподаватели Байкальского центра образования.

– Второй год подряд мы выбираем участников не по желанию, а по знаниям, поэтому на практику попадают специалисты, которые действительно знают свое дело, а не стремятся выделиться или попытаться силы на удачу.

Это позволяет нам повысить общий уровень подготовки участников и выбирать действительно лучших из лучших. Именно они впоследствии могут стать отличными наставниками, проводниками изменений, новаторами, чьи инициативы помогут компании двигаться вперед, – прокомментировал главный инженер, член Правления ИНК Руслан Салихов.

Звание «Лучший по профессии-2022» в 45 номинациях получили 168 работников. Некоторые взяли «золото» в пятый раз. Нововведением конкурса в этом году стали номинации: «Дробильщик», «Специалист неразрушающего контроля», «Машинист генераторных установок».

Как отметили участники, кроме основной цели – выявить лучших работников, важной миссией конкурса стало личное общение.

– Наш конкурс проводится уже 12 лет и имеет добрые традиции. В последние два года, из-за пандемии, мы вынуждены были отказаться от очного формата, и вот, наконец, вернулись к нему – на мой взгляд, на очень высоком уровне. Все были на высоте, старались показать лучшую версию самого себя, проявить лучшие профессиональные и личностные качества, доказать себе и другим, что способны на большее. Такой могучий порыв объединяет все 12 тысяч человек, которые сегодня работают в нашей большой компании. Уверен, что в следующем году мы сможем сделать состязание еще более насыщенным, зрелищным и мощным по энергетике, – поделился генеральный директор, председатель Правления ИНК Яков Гинзбург.

На мероприятие также были приглашены учащиеся, выпускники ИНК-Класса и студенты, проходившие практику на промысле. Гостям рассказали о компании, востребованных профессиях и возможностях для молодых специалистов. В рамках встречи участники также поделились опытом друг с другом. В завершение мероприятия состоялась имитационная игра «Развитие нефтегазовой компании», в которой участники рисовали модель идеального предприятия. Также состоялся квиз на знания в нефтяной отрасли. Команда, получившая большее количество «инкоинов», получила памятные призы.

## ВТБ в Иркутске поддерживает ИРНТУ в рамках федерального проекта «Приоритет 2030»

Банк ВТБ подписал соглашение с Иркутским национальным исследовательским техническим университетом (ИРНТУ) о предоставлении кредитного финансирования в размере 95 млн рублей сроком на 5 лет. Средства будут инвестированы вузом в приобретение дополнительных учебных площадей.

По словам ректора ИРНТУ Михаила Корнякова, в приобретенном здании площадью в 3 тыс. кв. м, разместится исследовательский институт Сибирской школы геонаук. Совместно с партнерами по консорциуму i.GeoDesign Сибирская школа геонаук реализует стратегический проект в рамках федеральной программы «Приоритет 2030».

«Это здание станет инфраструктурой полного цикла для наших студентов и специалистов в области геологии, геофизики, геоинформатики, геоэкологии. Здесь студенты могут находиться в режиме 24/7, что позволит им полностью погрузиться в интересную работу и приобрести профессиональные компетенции на более раннем сроке обучения», – сказал ректор ИРНТУ Михаил Корняков.

«В проект i.GeoDesign вовлечены сотни российских и иностранных студентов, профессоров, молодых исследователей. Отсутствие площадей, позволяющих организовать научные

лаборатории и учебные аудитории, являлось одной из наших основных проблем. Приобретение полноценного здания научного института обеспечивает возможность дальнейшего успешного развития геологического направления Иркутского политеха, а также смежных инженерных и IT-специальностей», – прокомментировал подписание соглашения научный руководитель Сибирской школы геонаук Александр Паршин.

«Наше сотрудничество с одним из ведущих вузов Иркутской области длится более 15 лет. За это время совместно с техническим университетом мы реализовали зарплатный и кампусный проекты для сотрудников и студентов. Уверена, что наше сотрудничество будет развиваться и в дальнейшем, позволит выйти на новый уровень одному из ведущих вузов страны», – прокомментировала управляющий ВТБ в Иркутской области, – вице-президент, Александра Макарова.



## Сбер приглашает на сессию «Технологии ESG трансформации для бизнеса»

Байкальский банк ПАО Сбербанк в рамках VI международного Байкальского риск-форума приглашает представителей малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей, самозанятых, любознательных студентов и активных граждан на сессию Сбера «Технологии ESG трансформации для бизнеса».

В программе: дискуссии на темы «Значение ESG. Почему это важно и зачем это не крупному бизнесу» и «ESG – это выгодно или как монетизировать правильное дело, а так же круглый стол на тему «ESG идеи для получения поддержки от региональной власти, бизнеса и банка».

Спикерами выступят руководители Байкальского банка, компании En+Group и Иркутской нефтяной компании.

Мероприятие пройдет очно 13 сентября с 10:00 до 13:00 в г. Иркутске по адресу: ул. Нижняя Набережная, 10.

Для регистрации участия перейдите по ссылке:



Контактное лицо для связи: Евгения Найденова +7 (902) 566-38-95.

**ПАО Сбербанк** – один из крупнейших банков в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает одну из крупнейших долей на рынке вкладов. Основным акционером ПАО Сбербанк является Российская Федерация в лице Министерства финансов Российской Федерации, владеющая 50% уставного капитала ПАО Сбербанк плюс 1 голосующая акция. Оставшиеся 50% минус 1 голосующая акция от устав-

ного капитала банка владеют российские и международные инвесторы. Банк располагает обширной филиальной сетью в России: около 14 тысяч точек обслуживания. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015. Официальные сайты банка: [www.sberbank.com](http://www.sberbank.com) (сайт Группы Сбербанк), [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).

## «Слата» планирует увеличить долю товаров от местных производителей до 30%

Более 50 местных поставщиков представлено в супермаркетах «Слата» и дискаунтерах «ХлебСоль». Компания дает возможность предпринимателям развиваться, представлять свою продукцию на полках крупной торговой сети в трех регионах Сибири – Забайкальском крае, Бурятии и Иркутской области.



В августе 2020 года компания «Слата» запустила проект «Местные производители», цель которого – помогать предпринимателям малого бизнеса попасть на полки супермаркетов торговой сети. Для этого были значительно снижены требования по минимальным объемам поставок – сотрудничество можно начать всего с нескольких торговых точек.

Как отмечают в сети, это нужный и полезный симбиоз: производитель получает уникальный доступ более чем к 300 тысячам покупателей в день, а сеть, в свою очередь, имеет возможность предоставить покупателю широкий выбор и ассортимент нужной ему продукции от местных производителей.

«Слата» запустила специальный видеопроjekt «Время местных», а также создала сайт [www.slata-mestnye.com](http://www.slata-mestnye.com), где поставщик может узнать всю необходимую информацию, подать заявку, которую обработают в течение 24 часов и предоставят обратную связь.

«Компания «Слата» стала доступной для местного производителя, и у нас нет ограничений по объемам, мы оказываем консультации и поддержку для малого и микро-бизнеса, обеспечиваем маркетинговое сопровождение и сформировали облегченный договор для малого и среднего бизнеса»,

– поделилась руководитель дирекции развития продаж ТС «Слата» Юлия Климова.

«Мы объединились в общий проект со «Сбером», «Моим бизнесом», Министерством сельского хозяйства Иркутской области и формируем среду для местного производителя. Прорабатываем алгоритм взаимодействия производителя и данного объединения, чтобы они полноценно воспользовались мерами поддержки и ресурсами партнеров», – добавила Юлия Климова.

На текущий момент торговые сети «Слата» и «ХлебСоль» насчитывают более 360 магазинов, в которых представлено 290 SKU (артикулов) продукции от 50 местных поставщиков: охлажденное мясо, фермерская молочная продукция и сыры, кондитерские изделия, продукция из диких ягод, пиво, зелень, выращенная с помощью технологии гидропоники, картофель и морковь,пельмени и позы, готовая еда, мороженое, попкорн, мыло, замороженные полуфабрикаты для выпекания, стиральный порошок, наполнитель для кошачьих туалетов и многое другое.

«Для нас важно показать бизнес-сообществу и покупателям, что в наших магазинах представлены товары местных производителей: это и крафт, к примеру, и песто из черемши или соус-барбекю из лесных ягод, зелень, выращенная методом гидропоники или новое производство ковриков EVA из этиленвинилацетата, для производства которых идет вторичная переработка пластиковых пакетов или крышечек. Также мы заинтересованы в товарах для массового покупателя, так называемом массмаркете», – поделилась руководитель отдела по связям с общественностью ТС «Слата» Яна Абальмова.

В планах у компании до 2025 года нарастить долю товаров от местных производителей в товарообороте сети «Слата» до 30%.

## Губернатор Иркутской области посетил ИркАЗ

Глава региона Игорь Кобзев познакомился с программой модернизации Иркутского алюминиевого завода. В дополнение к уже реализуемым программам, кардинальной мерой снижения экологической нагрузки будет перевод завода с технологии «Содерберг» на технологию обожженных анодов, что позволит значительно снизить выбросы в атмосферный воздух бензапирена и фторидов.



**Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области:**

– Тема экологии очень важна для жителей. Мы планируем заключить трехстороннее соглашение между Правительством Иркутской области, муниципальным образованием и компанией РУСАЛ. Шелехов вошел в число участников федерального проекта «Чистый воздух» национального проекта «Экология», который, в том числе, предусматривает экологическую модернизацию заводов.

**Алексей Тенигин, директор по экологии ИркАЗа:**

– Модернизация завода уже началась. Сейчас ведется экологическая экспертиза на промплощадке, где будут снесены первые корпуса под строительство новых. Задача перестройки – улучшение экологии в Шелехове.

Игорь Кобзев также пообщался с работниками завода и представителями Молодёжного и Рабочего советов. Сотрудники ИркАЗа заинтересовались созданием условий для молодых

специалистов в Шелехове. Речь шла о развитии социальной инфраструктуры, общественного транспорта и комфортной городской среды.

**Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области:**

– Власть и бизнес должны работать вместе, я заинтересован, чтобы власть муниципальная, региональная и бизнес четко сформировали свои позиции на ближайшие несколько лет, определить ответственность сторон, и мы будем работать по этому плану.

Отметим, что градообразующее предприятие всегда активно участвует в жизни города. Ежегодно в развитие городской инфраструктуры, спорта, образования и культуры выделяется немало средств. И это – одна из основных ценностей компании, заложенных еще основателем РУСАЛа Олегом Дерипаской, – благополучие своих сотрудников и жителей городов, в которых работают предприятия компании.

*Екатерина Машукова*

## En+ Group рассказала иркутским велосипедистам о перспективах Цесовской набережной

Становление и развитие велосипедного движения в городской среде в последние годы стало общим трендом для больших городов.



Вопрос становится все более актуальным: растет внимание к проблемам экологии и здоровья, транспортным сложностям в центральных частях крупных городов, высоким издержкам на содержание и эксплуатацию личных автомобилей.

Российский энерго-металлургический холдинг En+ Group не первый год участвует в создании велоинфраструктуры в Иркутске. О своих проектах в этом направлении компания рассказала в спецвыпуске программы «Энергия преобразований».

Организаторы и участники любительских велоаездов, лидеры общественных движений и неравнодушные иркутяне вместе с ведущим проекта обсудили условия, необходимые для развития велосипедного движения в Иркутске, поделились опытом российских и зарубежных коллег, а также оценили проект будущего благоустройства Цесовской набережной, где En+ Group воплощает в жизнь масштабные инвестиционные проекты.

Вложения компании в развитие этой части города оцениваются в 25 млрд рублей. Цесовская набережная будет открытой для всех и соединит общественные пространства у реки

в единую нить протяженностью свыше 10 км.

Обновление велосипедной инфраструктуры, которой уже занимается En+ Group, позволит сделать использование велосипедов в городе более удобным и безопасным. Недавно в Иркутске, появилась сеть велопарковок, разработанных и изготовленных на средства целевого гранта от En+ Group.

Российская компания En+ Group принимает активное участие в формировании современной городской и социальной инфраструктуры Иркутска. Благодаря установкам, заложенным предпринимателем Олегом Дерипаской на этапе создания Группы, сегодня благоустраиваются парки и скверы, открываются современные детские игровые площадки, спортивные базы, воссоздаются объекты культурного наследия.

Выпуск программы «Энергия преобразований», посвященный развитию велоинфраструктуры, стал седьмым с момента запуска проекта. Ранее его гостями уже становились знаменитый архитектор Кенго Кума, работающий над созданием уникальной жилой застройки в Иркутске, представители молодежной среды, архитекторы, горожане, живущие на набережных Ангары.

# РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

## Как ведут себя банки, застройщики, вторичка, потребители?

Российский рынок недвижимости за последние полгода пережил сначала бум, вызванный геополитическим кризисом, и почти сразу – резкое падение. В марте многие кинулись покупать недвижимость, но потом наступила пауза и... обвал количества сделок в разы. Сейчас ЦБ вернул ключевую ставку на докризисный уровень, перезагрузил льготную ипотеку. О том, удалось ли перезапустить ипотечное кредитование, помогло ли снижение процентных ставок рынку недвижимости и можно ли говорить, что он восстановился, а также о том, что ещё можно ждать от нестандартного 2022 года, – шёл разговор на круглом столе, организованном «Росбанк Дом» и Газетой Дело.



Фото А.Федорова

### СУБСИДИРОВАННАЯ ИПОТЕКА ОТ ЗАСТРОЙЩИКОВ – ТРЕНД СЕЗОНА



Как рассказала начальница управления по Сибирско-Дальневосточному федеральному округу «Росбанк Дом» Алёна Путинцева, в настоящее время на рынке наблюдается оживление продаж недвижимости, чему, безусловно, способствуют и снижение ключевой ставки, и банковские продукты, отражающие спрос на ипотечном рынке.

ЦБ объявляет об очередном снижении ставки, и банки оперативно предлагают новые условия кредитования, – рассказала Алёна Путинцева. – Кроме этого, увеличение объёмов продаж происходит, в том числе, благодаря нашим совместным ипотечным программам с партнёрами, в частности таким, как скидка от застройщика. Это тренд текущего сезона.

Дополнительно на рост ипотечного кредитования в настоящее время существенно влияет диджитализация, которая стирает границы между регионами, в том числе между довольно отдалёнными. Так, дальневосточные и сибирские клиенты «Росбанк Дом» сейчас довольно активно приобретают объекты недвижимости в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре. Также эксперт отметила, что модифицированные льготные программы ипотечного кредитования

позволяют населению более активно покупать не только недвижимость для проживания, но и с большей готовностью заключать инвестиционные сделки.

– Также хочется отметить, что трендом текущего сезона является увеличение доли кредитов, выданных по госпрограммам. Так, по итогам полугодия, в целом в «Росбанк Дом» она существенно выросла и составила порядка 35%. К концу года мы планируем увеличить её до 40%. Растёт и доля выдач ипотечных кредитов по рыночным условиям по базовым процентным ставкам: в мае она составляла примерно 45%, а по итогам июня достигла уже 56%. То есть, и население, и партнёры уже привыкли к существующим ставкам, к тому же, они вернулись на уровень, который был до марта 2022 года, – уточнила Алёна Путинцева.

### БАНКИ СТАНОВЯТСЯ ГИБКИМИ



Об интересных условиях ипотечного кредитования, которые предлагает «Росбанк Дом», участник круглого стола рассказал Далер Полунченко, региональный руководитель по Сибирско-Дальневосточному федеральному округу «Росбанк Дом». Он в частности отметил, что в современной конкурентной среде банки вынуждены быть очень гибкими и предлагать клиентам всё больше новых эксклюзивных инструментов и программ.

– Например, в нашем банке у клиента есть возможность самостоятельно определять свою ставку при оформлении ипотеки. Условий для этого может быть много, потому что наша продуктовая линейка очень широкая, и мы, действительно, не видим границ между регионами. Мы работаем с партнёрами на территории всей страны, и предложения по ипотечным кредитам в разных регионах сейчас начинаются от 0,01% и заканчиваются базовой рыночной ставкой до 10%, – прокомментировал Далер Полунченко.

Кроме этого, «Росбанк Дом» для удобства и спокойствия клиента в нынешних непростых экономических условиях предлагает специальные уникальные для рынка ипотечного кредитования программы. Одна из них – ипотечный «Платёж раз в 14 дней».



– Если возможность снижения процентной ставки предлагают многие банки, то эта программа – наш флагман. По этой программе кредитования клиент вносит платёж один раз в две недели, – подчеркнула Ирина Романкевич, руководитель кредитно-кассового офиса «Росбанк Дом» в Иркутске. – Казалось бы, ставка такая же, как у всех, но при этом клиент действительно, платит меньше: он и на переплате экономит, и быстрее погашает свой ипотечный кредит, потому что база начисления процентов снижается быстрее. В среднем, получается, что клиент рассчитывается с банком на 2-3 года быстрее.

Информацию коллеги о том, как «Росбанк Дом» поддерживает своих клиентов, дополнила

## ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК: ПОКУПКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ДОМА СТАНОВИТСЯ ВЫГОДНЕЕ

Какие тенденции характерны для вторичного рынка недвижимости, который, как отмечают эксперты, находится под большим прессом кризиса, потому что для этого сектора нет никаких льготных госпрограмм? Правильно ли говорить, что спрос сместился в сторону новостроек? Своим видением поделилась руководитель ипотечного агентства «Фамильное ожерелье» Екатерина Саломатова.

### В лидерах – новостройки и ИЖС



отрасли, рынок недвижимости изменился в пользу новостроек, – подтверждает Екатерина и приводит конкретный пример:

– Так, семье, подходящей под условия семейной ипотеки, выгоднее приобрести недвижимость от застройщика с процентной ставкой 3-5%, а по некоторым ЖК и того меньше (например, под 0,1%). Ставка же на вторичном рынке сейчас порядка 10%.

При равных условиях: сумма кредита 6 млн рублей и срок ипотеки 240 месяцев, в первом случае при ставке 5,30% аннуитетный ежемесячный

платёж составит 40 598 рублей, а во втором случае – при ставке 9,90% – он будет уже 57 504 рубля. Разница – порядка 17 тыс. руб. в месяц – весьма ощутимая.

Нюанс только один – в 99% объекты от застройщика сдаются без отделки, редко, когда предлагается качественный white box, и буквально один застройщик на текущий момент предлагает по тем же субсидированным ставкам покупку недвижимости с ремонтом. Екатерина считает, что это – проблема региональная, потому что в Москве, Санкт-Петербурге недвижимость «под ключ» от застройщика активно продают даже по ставке 0,1%. В этом случае заёмщик может сразу въехать в новостройку и ему не надо тратить время и дополнительные средства на ремонт.

Кроме этого, Екатерина отмечает, что сейчас выгоднее построить себе индивидуальный дом за 7-8 млн рублей либо купить его от застройщика, чем брать квартиру на вторичке у

физлица. Как показывает практика, многие иркутяне выбирают этот вариант, как следствие, ИЖС бурно развивается рядом с Иркутском.

– По субсидированной программе «Господдержка 2020» ставка составляет 6,3-6,7%, и есть возможность приобрести жилой дом, построенный юридическим лицом – ООО или ИП, – достаточно выгодно: при сумме кредита 6 млн рублей, ставке по ипотеке 6,30% и сроке 240 месяцев аннуитетный платёж составит чуть больше 44 тыс. рублей, – приводит она ещё один конкретный пример. – А уже введённый в эксплуатацию дом от физического лица купить можно по ставкам 10-12%, при этом продавец в стоимость продажи часто закладывает уже имеющееся благоустройство на участке, мебель и прочее.

### Вторичке нужна господдержка

Чтобы дать хороший толчок продажам на вторичном рынке, этому

сектору тоже нужна субсидируемая ипотека, хотя бы для семей с детьми, отмечает Екатерина.

Она уверена, что нельзя развивать только ипотеку на новостройки и ничего не делать со вторичным рынком, потому что хороший объект недвижимости, в хорошей локации, построенный после 2000 года, не будет дешёвым глобально. Если и будет что-то падать в цене, то это «хрущёвки».

– В основном, клиенты хотят приобрести квартиры в домах от 2000-го года постройки. Более ранние постройки смотрят уже тогда, когда не вписываются в бюджет, либо из-за инфраструктуры района, так как не все новые ЖК расположены в уже обустроенном районе с внедрённой инфраструктурой, – уточняет Екатерина.

И в целом, отмечает она, глобального снижения цен на недвижимость ждать не стоит, для этого просто нет предпосылок. Строительная отрасль, как флагман экономики, будет субсидироваться и дальше, а это, в свою

очередь стимулирует рост цен. Стабильно хорошо растёт в цене и рынок ИЖС. Так, если в 2020 в том же Маркова была возможность приобрести участок в пределах 500 тыс. рублей, то сейчас он стоит от 1 млн руб.

Поэтому лучшее время для покупки недвижимости – это сейчас, уверена Екатерина Саломатова. Единственное, она советует быть внимательным ко всем мелочам, не полагаться на опыт других, потому что большие покупки – это большая ответственность.

– Наше агентство готово подобрать наиболее выгодную ипотечную программу, чтобы платёж был минимальным, а объект недвижимости – по хорошей цене и в хорошем месте.

**Ипотечное агентство  
«Фамильное Ожерелье»**  
Ипотека,  
юридическое сопровождение,  
сделки с недвижимостью  
+7 (3952) 75-37-35  
[taplink.cc/salomatova.ipoteka](http://taplink.cc/salomatova.ipoteka)



директор территориального офиса Росбанка в Иркутске Юлия Иртегова:

– Поскольку мы уже привыкли к тому, что кризис постоянен, сейчас у банков есть такие ипотечные истории, когда сразу на входе в ипотеку они дают клиенту такой бонус, как год без забот. Если заёмщик оказался в сложной ситуации, наш банк даёт ему возможность в какой-то период времени снизить финансовую нагрузку и не платить основной долг, а платить только проценты.

### ИЖС ВСЁ БОЛЬШЕ ПОДХОДИТ ПОД ИПОТЕКУ

В ходе круглого стола обсудили также такой тренд на рынке банковских услуг, как ипотечное кредитование индивидуального жилищного строительства (ИЖС).

Как отметила Алёна Путинцева, банки ещё со времени пандемии ощутили растущий спрос клиентов на индивидуальные дома, земельные участки и на сегодняшний день предлагают клиентам взять кредит как на покупку готового дома, который будет являться залогом по кредиту, так и под залог имеющейся квартиры с целевым использованием денежных средств на строительство дома либо на покупку любого индивидуального дома на выбор заёмщика.

– В этой связи стоит отметить, что в регионах повышается уровень качества индивидуального жилищного строительства. Если ещё пять лет назад клиенты приходили к нам в основном с домами, не всегда комфортными для проживания, – банки, конечно, заинтересованы в том, чтобы в залоге было ликвидное имущество, – то сейчас качество ИЖС растёт, активно развивается инфраструктура, и банки охотнее одобряют данные объекты в качестве залога по кредиту. Кроме того, раньше в отношении ИЖС было ограничение по отдалённости, и региональные представительства банков выступали против этого стоп-фактора, потому что отдалённость – это понятие относительное, особенно для Сибири и Дальнего Востока. Сейчас данного и ещё ряда ограничений уже нет, и банки увереннее чувствуют себя на данном рынке. Кроме того, важным фактором развития ИЖС являются меры господдержки, позволяющие воспользоваться субсидированными ставками, а также стандартизация процесса от институтов развития, что позволяет производить ИЖС не только привычным хозяйственным способом, но и с привлечением профессиональных подрядчиков/застройщиков. Инструмент эскроу-счетов дополнительно делает этот процесс более безопасным для покупателя, – рассказала Алёна Путинцева и проинформировала, что в ближайшее время «Росбанк Дом» планирует запустить спецпрограмму целевого кредитования на приобретение ИЖС.

## Рынок новостроек: субсидированная ипотека от застройщика усилила спрос

Государство очень внимательно относится к строительному рынку и готово его поддержать в кризисной ситуации, потому что отрасль имеет сильный кумулятивный эффект. Одна из таких мер поддержки – перезапуск льготной ипотеки с 1 апреля 2022 года. Отразилось ли это на продажах, ощутили ли застройщики положительную динамику в сделках этим летом? На эти вопросы на круглом столе «Рынок недвижимости в новых условиях», организованном «Росбанк Дом», порталом SIA.RU и Газетой Дело, ответила генеральный директор ГК «Домстрой» Татьяна Красноштанова.



### Поддержка для клиентов и стимул для роста продаж

По мнению Татьяны, льготная ипотека, конечно, является одним из основных инструментов, за счёт которого застройщики поддерживают продажи недвижимости. Но если сравнивать, как она отразилась на рынке в 2020 году и сейчас, то разница будет очевидной, считает она.

– В 2020 году, когда появилась льготная ипотека под 4,9%, она вызвала настоящий бум, потому что для клиентов это действительно была более выгодная сделка. Сейчас всё-таки процент не такой низкий, и мы, как застройщики, идём на то, чтобы поддержать наших клиентов и простимулировать спрос, предлагая им субсидированную ипотеку, – пояснила Татьяна. – Конечно, для застройщиков это дорогое удовольствие, наши возможности не бесконечны, но мы надеемся, что реальные доходы населения всё-таки начнут расти и у людей будет больше финансовых возможностей накопить на первоначальный взнос и оформить ипотеку.

Тем более, что в этом году, в отличие от предыдущих кризисов 2008 и 2014 годов, цены на недвижимость падать не будут. Об этом говорит большинство аналитиков рынка недвижимости, и, по словам генерального директора ГК «Домстрой», на это есть ряд важных причин:

– Во-первых, с 2019 года мы все строим с использованием проектного финансирования, и банки ограничивают скидки застройщиков. А во-вторых, цены на недвижимость с февраля этого года поднялись где-то на 10-15%, а себестоимость различных проектов за тот же период времени увеличилась от 30 до 40%. И рост себестоимости не останавливается, мы каждый день видим, что цены на материалы растут.

### Лучше делать, чем стоять

В этой ситуации субсидированная ипотека от застройщика – хорошая поддержка, в первую очередь, для семей с детьми, которые действительно хотят улучшить свои жилищные условия, но у них есть какие-то сомнения.

– На наши квартиры сейчас действует ставка от 2,7%, рассчитанная на весь срок кредитования. 3% субсидирует «ДомСтрой». Это выгодно для тех, кому недвижимость нужна для жизни: потому что когда люди платят льготную ипотеку 20-30 лет, экономия составляет 5-6 млн рублей с квартиры, – рассказала Татьяна. – Если говорить про инвесторов, то для них никакой выгоды в этой схеме нет, они чаще всего через четыре года гасят ипотеку и экономят на

процентах получается очень незначительной.

Эксперт также отметила положительную динамику на рынке недвижимости после спада продаж в мае-июне.

– Мы продолжаем строить и надеемся, что с сентября спрос на новостройки стабилизируется, а в ноябре-декабре будет ещё выше, чем в сентябре. В целом мы смотрим на рынок оптимистично, не откладываем строительство новых блок-секций, потому что решили: «Лучше делать, чем стоять», – подытожила Татьяна. – Спрос также будет постепенно расти. Я думаю, люди понимают, что лучшие времена наступят не скоро, поэтому, почему не сейчас купить квартиру, к тому же оформив субсидированную ипотеку от застройщика?



Отделы продаж: ул. Байкальская, 244/3, ул. Розы Люксембург, ост. Норильская, стр. пл. «Первый Ленинский квартал», мкр. Березовый, 112 (Ленинский район).  
Тел.: 8 (3952) 733-333.

ООО СЗ «Домстрой». Проектные декларации на нашдом.рф



Фото А.Федорова

## Желание покупать недвижимость не пропадает ни при каких обстоятельствах

Как ведут себя клиенты рынка недвижимости, отошли ли люди от февральского шока, готовы ли они вновь покупать квадратные метры в новостройках или на вторичке? Оценку потребительскому спросу в ходе обсуждения темы «Рынок недвижимости в новых условиях», дала руководитель филиала агентства недвижимости «Слобода» Елена Соковнина.

### Ставки вернулись, цены – нет



– Люди всегда хотят купить жильё, это желание не пропадает ни при каких обстоятельствах и кризисах, – констатирует

Елена. Вопрос, по её мнению, заключается в других составляющих: амбициях застройщиков и собственников вторичного жилья, ценах, процентах по ипотеке.

– Мы говорим, что ипотечная ставка у нас вернулась к февральской, но цены на недвижимость на тот же уровень не вернулись. Если в 2019-2020 годах можно было по ставке 8-9% купить приличную однокомнатную квартиру за 4 млн рублей в том же микрорайоне Солнечный, то сейчас эта же квартира стоит уже минимум 6 млн рублей. А по статистике средняя сумма ипотеки, которую в основном готовы были взять

наши граждане, – до 3 млн рублей.

Соответственно, если раньше у человека был миллион на первоначальный взнос, он уже мог приобрести вполне достойное жильё. Сейчас, чтобы он мог взять небольшую ипотеку и спокойно платить 30-40 тыс. рублей ежемесячно, у него должно быть уже 2-3 миллиона рублей собственных средств, или же должна быть возможность взять сумму больше и платить ипотеку от 50 тысяч рублей в месяц.

При этом собственники, по словам Елены, разделились сейчас на две категории: первые – это те, кто готов продать, но не готов торговаться. Она уточнила, что в принципе любая квартира, любой объект недвижимости хорошо продаётся за 20-30 дней, если он сразу стоит по рыночной цене, но в связи с экономической ситуацией многие ставят цену выше и не готовы уступать. И есть ряд собственников, которые понимают, что рынок изменился, покупателей не так много, а продать надо быстро, и готовы идти на уступки и сделать хорошую скидку. Например, есть люди, которые прода-

ют своё ипотечное жильё, за которое ежемесячно платили 30-40 тыс. рублей, и переезжают в съёмное, с платежом 15-20 тыс. рублей в месяц, или переезжают к родственникам (эта тенденция появилась ещё в пандемийное время).

– В объектах от 6 млн рублей торг реально может быть в районе 500 тысяч рублей, но в зависимости от того, на что торг: если квартира – хорошая, дом – «свежий» и находится в хорошей локации, школа, садик рядом, да ещё и управляющая компания хорошая, её и задорого заберут. У нас ведь и в стране, и в Иркутске, в первую очередь, всё-таки при покупке недвижимости платят за место и за качество, – комментирует эксперт.

### Квартира вместо машины

Интересно, что покупатели, как показывает практика, хотят купить квартиру на 30% дороже, чем могут себе позволить. У кого есть 5 млн рублей, тому нравится квартира за 6-6,5 млн, и так далее, делится своими наблюдениями Елена. В этом случае,

чтобы купить ту недвижимость, которую хочется, клиенты сейчас готовы даже чем-то жертвовать. Например, у агентства в настоящее время есть сделки, где клиенты, чтобы улучшить жилищные условия, продают вторую машину в семье. При этом к ипотечной ставке до 10% потребители относятся нормально, и очень многие семьи готовы оформлять ипотечные кредиты с господдержкой.

Ещё один тренд, на который обратила внимание Елена, заключается в том, что наконец-то появилась разница в цене между новостройками и вторичным фондом, особенно старым. Как и её коллеги, она убеждена, что квартира площадью 35 «квадратов» в хрущевке 1965 года постройки не может стоить так же, как 32-33 «квадрата» в новостройке в том же районе.

– Сейчас старая квартира – даже с хорошим ремонтом – стоит дешевле, и это правильно и логично, – заключает Елена.

Кроме этого, она отметила, что в связи с новыми условиями на рынке

недвижимости, изменилось и отношение застройщиков к агентствам недвижимости.

– Многие застройщики Иркутска открыли двери для агентств недвижимости и риелторов, и готовы сотрудничать с нами, чтобы агентства приводили клиентов к девелоперам, заинтересованным в такой коллаборации, – пояснила Елена. – А главным итогом нашего партнёрства должны быть положительные эмоции клиентов, улучшивших жилищные условия или за счет покупки-продажи недвижимости решивших какие-то другие свои проблемы. Поэтому пусть у всех участников рынка недвижимости в деловой сезон нашего нестандартного 2022 года будет много сделок и все они будут классными. А агентство недвижимости «Слобода» готово помочь всем участникам решить жилищные вопросы.

Агентство недвижимости «Слобода»  
sloboda38.ru. 8 (3952) 230-200

Автор текстов: Наталья Горбань

# Предприятие, у которого есть будущее

## Строительная отрасль региона «приросла» новым заводом в Саянске

«Нужное дело для экономики региона». «Максимально автоматизированный проект в России». «Интересное производство, у которого есть будущее». «Редкое и исключительное событие». Всё это – о новом заводе по производству силикатных изделий, который открылся в Саянске на площадке ООО «Саянскгазобетон». О том, что производство действительно имеет важное значение для Иркутской области, говорит тот факт, что в этот день здесь побывали и губернатор Приангарья, и председатель регионального правительства, и мэры муниципальных образований, и депутаты Законодательного собрания, и, конечно, иркутские застройщики, для которых, собственно, и предназначена продукция завода. Чем интересно новое предприятие, как изменится рынок после запуска производства, какие надежды возлагаются на завод – в нашем репортаже.

### «ОЧЕНЬ НУЖНОЕ ДЕЛО»

Традиционное для таких событий торжественное перерезание красной ленточки и – новый завод силикатных изделий под брендом «Силекс» в Саянске был официально открыт. От момента получения разрешения на строительство объекта прошло чуть меньше, чем полтора года, и строители, которые присутствовали на открытии, единодушно отметили, что это – просто рекордные сроки.

При этом предприятие уже несколько месяцев работает в режиме пуско-наладки, и изделия, которые здесь выпускаются: кладочный, облицовочный кирпич, пазогребневые блоки, перегородочные плиты – можно было увидеть не только на фото в буклете, но и в реальности оценить их внешние параметры.

На первом этапе на заводе будут производить 35 миллионов условного кирпича в год, а в перспективе мощность производства составит 70 миллионов в год. В Восточной Сибири это первое предприятие такого профиля, хотя материал очень востребован на строительном рынке. Его применяют при фасадных работах на домах, построенных из сборного или монолитного железобетона, газобетона или дерева. До настоящего времени в Иркутскую область силикатный кирпич завозили из других регионов России.

– Местное производство строительных материалов – очень нужное дело для экономики региона, – отметил на открытии губернатор Игорь Кобзев. – И я уверен, что это не последняя подобная производственная площадка, так как в строительную отрасль Иркутской области вкладывается большое финансирование, в том числе федеральное, – более 30 млрд рублей. Правительство области готово поддерживать инвесторов, которые планируют создавать промышленные предприятия: сегодня бизнес и власть должны идти в одном направлении и формировать повестку, необходимую для развития нашей территории.

### ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

Как подчеркнул председатель правительства региона Константин Зайцев, присутствовать на открытии промышленного производства в настоящее время даже более значимо, чем на открытии какого-либо социального объекта, потому что именно на производстве создаётся добавочная стоимость и образуются налоги, которые потом идут на строительство школ, детсадов, больниц. Тем более заслуживают внимания такие предприятия, как в Саянске, – построенные с применением российского оборудования и технологий. Кстати, ключевое решение об использовании отечественных разработок было принято инвестором ещё на этапе предпроектной проработки, и, как показала жизнь, оно оказалось оптимальным в условиях нынешних экономических санкций.

Разработчиком проекта завода стала челябинская компания «Инвест-Технология», которая более двадцати лет специализируется именно на проектировании и изготовлении оборудования для силикатного производства. По словам генерального директора предприятия Ирека Галева, весь опыт, который накопили инженеры компании за эти годы, они вложили в саянский проект. Например, благодаря созданной челябинскими специалистами инновационной гидравлической системе прессы, существенно снижаются энергозатраты, не возникает проблем с нагревом гидравлического масла, а в обслуживании отсутствует дорогостоящее и сложное оборудование. Кроме этого, при производстве используются созданные челябинцами интенсивные смесители, которые характеризуются высокой степенью пе-



Фото предоставлено компанией

ремешивания кирпичной массы и могут быть адаптированы под конкретные задачи каждого производства.

– Также заказчик поставил перед нами задачу сделать максимально эффективный проект с глубокой автоматизацией – самой возможной на сегодняшний день, – пояснил Ирек Галеев. – И я заверяю, что этот проект – максимально автоматизированный в России, с очень высокими показателями по энергоэффективности, по эффективности капитальных затрат на единицу производительности и с очень высоким качеством продукции. Мы уверены, что завод будет успешно работать, а мы, со своей стороны, будем оказывать коллегам техническую поддержку, в том числе, дистанционно, из Челябинска, так как современные методы цифровизации позволяют нам видеть и контролировать все процессы, происходящие на предприятии.

### ПРОИЗВОДСТВО С ВЫСОКОЙ ЭРГОНОМИКОЙ

Рассказ об особенностях производства дополнил исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон» Алексей Наливных. Он, в частности, отметил, что производственный корпус завода отличается высокой эргономикой и компактным размещением технологической линии по производству силикатных изделий.

– Это говорит о большой концентрации оборудования на квадратный метр площади, поэтому перемещение сырья и готового продукта по территории завода от одного производственного цикла до другого будет минимальным, – сделал акцент Алексей Наливных. – Минимизация логистики, количества выполняемых операций и уменьшение габаритов технологической линии имеют для производственного цикла важное значение, поскольку компактное размещение технологической линии удешевляет её стоимость, упрощает обслуживание и снижает эксплуатационные расходы.

Благодаря такой организации труда, а также полностью автоматизированным процессам изготовления продукции, количество рабочих мест на предприятии тоже минимально – сейчас в штате семь человек, при этом фактически управляют процессами – три, с переходом на круглосуточный режим будет 14. Это эксплуатационный персонал по управлению обо-

родованием: смесителями по приготовлению силикатной массы, прессовым оборудованием, передаточными мостами и вагонетками, упаковочной и погрузочной техникой.

Сейчас работа на заводе организована в дневном режиме, а когда производство выйдет на полную мощность, смены будут круглосуточными. В связи с этим Алексей Наливных отметил, что предприятию нужны рабочие кадры: обучение для них будет организовано непосредственно на производстве при поддержке специалистов компании «Инвест-Технология».

### МАТЕРИАЛ ДЛЯ ЛЮБЫХ ОБЪЕКТОВ

С особой гордостью Алексей Наливных рассказал о качественных характеристиках продукции, которую выпускает завод.

– Главный плюс силикатных изделий – их экологичность. Продукция получается из смеси извести, песка и воды, спрессованной под

большим давлением и прошедшей автоклавную обработку, – перечислил он. – Кроме того, изделия имеют точную геометрию и гладкую поверхность, обладают хорошей звукоизоляцией, невоспламеняемы и, что особенно важно для нашего сибирского климата, – морозостойки и выдерживают большую нагрузку.

По мнению исполнительного директора «Саянскгазобетона», важное значение имеет также тот факт, что для производства силикатных изделий применяется местное сырьё. Так, основной компонент – песок – добывается на собственном месторождении, расположенном всего в 20 километрах от промплощадки.

Пока все силикатные изделия выпускаются в сером и белом исполнении, но со временем цветовая гамма будет очень разнообразной – до 15 оттенков. Технология окрашивания предусматривает применение пигмента природного происхождения. Большой ассортимент изделий и широкая цветовая палитра позволят использовать этот материал при строительстве любых объектов гражданского и промышленного назначения.

– Несмотря на то, что предприятие пока работает в режиме пуско-наладки, кирпич, который мы выпускаем, соответствует всем критериям по качеству. Он прочный, твёрдый, его уже сейчас можно смело использовать в строительстве, – говорит Алексей Наливных. – И надо сказать, что готовая продукция на складах не задерживается. У нас уже есть достаточно серьёзные заказы, наши покупатели – иркутские компании – ждут, когда мы завершим процесс пуско-наладки и перейдём на полноценный режим работы. Но мы планируем расширять горизонт поставок в Бурятию, на Дальний Восток. Наша технологическая линия позволяет выполнять отгрузку и железнодорожным, и автомобильным транспортом – и для этой цели в апреле 2022 года мы приобрели три новых тягача КАМАЗ.

По оценке специалистов, производство силикатных изделий в Саянске дополнит спектр строительных материалов, производимых в Иркутской области, а сама площадка, на которой также расположен крупный производитель автоклавного газобетона «Саянскгазобетон», постепенно превращается в серьёзный кластер по производству строительных материалов в Восточной Сибири.

Наталья Горбань



### КОММЕНТАРИИ

**Борис Говорин**, губернатор Иркутской области в 1997-2005 гг., профессор ИГУ



– Строительство завода и ввод его в эксплуатацию – событие по нынешним временам редкое и исключительное, и у меня оно вызывает чувство восхищения теми людьми, которые направляют свои интеллектуальные, организационные и финансовые ресурсы на очень важное дело – дело развития экономики нашей страны. В 90-е годы с лица Иркутской области исчезли десятки заводов, сотни тысяч человек потеряли работу, поэтому открытие любого производства для нас – это проявление заботы о текущем и завтрашнем дне, о наших детях и внуках. Государственные структуры обозначили намерение осуществить новый этап возрождения Сибири, и завод, который будет производить стройматериалы, как никогда будет востребован, потому что возрождение невозможно без активного строительства новых объектов как промышленного, так и гражданского назначения.

**Виктор Ильичёв**, основатель ГК «ВостСибСтрой»



– Это прекрасное событие и интересное, современное производство. До сих пор у нас применяли силикатный кирпич, который раньше завозили из Читы, потом из-за Урала, но его качество не совсем отвечало необходимым требованиям. Поэтому то, что производство теперь есть здесь, в нашем регионе, при этом построенное по современным технологиям и с высоким качеством, несомненно, сыграет свою роль в строительной отрасли Иркутской области. Объём заявленного производства – 70 миллионов штук условного кирпича в год – очень существенный, и саянский силикатный кирпич, несомненно, потеснит на рынке другие изделия, в первую очередь, те виды кирпича, которые мы завозим в Иркутск из других регионов страны и стоимость которых из-за логистики автоматически увеличивается в 2-4 раза. Кирпич везти дорого. Поэтому местное производство очень нужно, у этой продукции есть будущее.



# «Мы планируем рост цены не менее 30% за год»

## Альбина Левкун – об инвестициях в загородную недвижимость

Средняя стоимость частных домов и дач в России выросла за год на 20-35%, пишут «Известия». Растут в цене и загородные квартиры. Как говорит Альбина Левкун, коммерческий директор ООО «Хрустальный», квадрохаусы, дуплексы, таунхаусы в микрорайоне «Хрустальный Парк» давно уже стали хорошей альтернативой городским новостройкам – в том числе и с точки зрения инвестиций. Так, если в 2020 году квадрохаус во Французском квартале можно было купить за 2,7 млн рублей, то сегодня его рыночная цена составляет 6,3 млн. Подробнее – в нашем материале.

### 1. Почему растет спрос на загородную недвижимость?

Жить за городом становится модно, а пандемия и самоизоляция лишь подстегнули спрос на такое жилье. И если раньше в пригород стремились в основном молодые семьи и люди, работающие удаленно, то теперь аудитория загородных домов и квартир значительно расширилась. Тем более, что современное жилье в пригороде – совсем не то, что раньше: загородные поселки превращаются в современные, благоустроенные микрорайоны, мини-города.

– Дома мы проводим большое количество времени, и хочется жить в комфорте, – говорит Альбина Левкун. – Покупая загородную недвижимость, вы за те же деньги, что и в городе, получаете большую площадь, более продуманную эргономику, да еще и свой земельный участок, где можете проводить вечера с семьей. Загород меняется. Сейчас это уже не те поселки, где дома располагались «в лесу за забором». Инфраструктурных объектов становится больше. Школы, детские сады, игровые зоны, спортивные площадки, транспорт, дороги – всё в шаговой доступности. Захотел вечером выпить вина или чашечку кофе – кафе рядом с домом. Хочешь прогуляться по лесу или до залива – пожалуйста. Преимущества загородной квартиры стали очевидными для потребителей.

### 2. Как меняются цены на квартиры в «Хрустальном Парке»?

Стоимость жилья в загородных поселках растет с течением времени – и не только из-за таких объективных факторов, как рост себестоимости



строительства. На цену влияет и степень реализации проекта. Каждый новый инфраструктурный объект повышает капитализацию. По словам Альбины Левкун, первые кварталы в «Хрустальном Парке» – Испанский и Итальянский – продавались по цене 35 тысяч рублей за квадратный метр. Сегодня средняя стоимость «квадрата» в микрорайоне – 100 тысяч рублей.

– Цена растет с вводом каждого нового квартала, с появлением новых инфраструктурных объектов и развитием благоустройства. Еще на стадии проектирования мы закладывали коммерческие площадки. Часть из них уже введена в эксплуатацию и работает. Весной начинается строительство первого торгового центра в микрорайоне «Хрустальный Парк». Работаем мы

и по муниципальным объектам: один детский сад уже построен, второй – проектируется, также в планах школа и школа искусств. В будущих кварталах «Хрустального Парка» заложен рост стоимости не менее 30%, это зафиксировано в проектном финансировании: банк согласовывает финансовую модель и пороговые стоимости, ниже которых мы не продаем. При этом наши цены остаются ниже цен на городские новостройки – на 20-30%.

### 3. Какие объекты доступны для инвестирования в микрорайоне?

Летом девелопер «Хрустального Парка» получил проектное финансирование на строительство очередного – Датского – квартала. Как говорит Альбина Левкун, инвесторам доступны разные варианты вложений на ранней стадии проекта по договору долевого участия – начиная от 4 млн рублей.

– Нужно выбирать самые ходовые объекты: это 45, 50, 60, 80 «квадратов». Квартиры 160 кв. м идут чуть медленнее, но показывают очень хорошую маржинальность. Также доступны инвестиции в индивидуальные дома во второй очереди «Резиденции XV» – в проект можно войти на самом старте, на этапе котлована. Срок реализации – два года, условия можно обсудить с личным менеджером по инвестициям.

### 4. Как девелопер помогает инвестору в реализации объектов?

Покупая квартиру в «Хрустальном Парке», инвестору несложно быть уверенным в том, что в дальнейшем она будет продана: ликвидность объектов в микрорайоне высокая. По словам

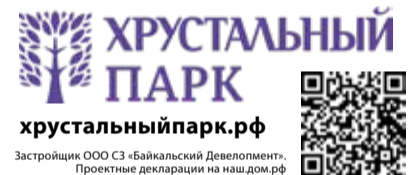
Альбины Левкун, главный подход девелопера состоит в том, «чтобы инвесторы совершали как можно меньше телодвижений».

– Инвесторы вкладывают денежные средства, мы с ними работаем и, безусловно, помогаем реализовывать объекты. Впрочем, если инвестору хочется, он может заняться продажей самостоятельно.

### 5. Почему не стоит откладывать инвестиции?

В сентябре заканчиваются полугодовые депозиты, открытые весной под высокие проценты. Вчерашних вкладчиков ждут на рынке загородной недвижимости: вложения в квартиры в пригороде помогут обогнать инфляцию. Как говорит Альбина Левкун, до пиковой капитализации «Хрустальный Парк» еще не дошел.

– Перспективы роста сегодня есть, и хорошие. Но чем дальше проект будет развиваться, чем более завершенным он будет – с точки зрения как жилых, так и инфраструктурных объектов – тем дороже станет квадратный метр в нем. Инвесторам всегда интереснее вкладываться в недвижимость на этапе развития проекта, пока девелопер активно строит – тогда можно получить максимальную маржинальность. У инвесторов в «Хрустальном Парке» есть еще год-полтора, чтобы зайти в проект и заработать.



Застройщик ООО СЗ «Байкальский Девелопмент». Проектные декларации на наш.дом.рф

Информация представителя Застройщика носит исключительно ознакомительный характер. Стоимость недвижимости может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций. Не является офертой и предложением сделать оферту.





## Полноценная жизнь как бизнес-проект

Радислав Гандапас в Иркутске



Байкальский  
ЦЕНТР  
ТРЕНИНГА

8 800 600 62 80



# Место, где соединяются прошлое и будущее

## Каким будет в Иркутске Сквер Гидростроителей после реконструкции?

В Сквере Гидростроителей – рядом с Иркутской ГЭС – идут активные работы по реконструкции и благоустройству общественного пространства, инициатором которых выступила компания En+ Group. Первый этап преобразований строители обещают закончить в середине октября этого года, второй начнётся в 2023-м. Как изменится одно из любимых мест отдыха иркутян после окончания всех работ, читайте в нашем обзоре.



Фото из архива компании

Как пояснил руководитель энергетического бизнеса компании En+ Group Михаил Хардинов, Сквер Гидростроителей – один из объектов, которые компания реализует для иркутян.



– Мы проводим этапное благоустройство сквера, так как пришло время для его обновления. Наша компания, как социально ответственная организация, решила сделать здесь комфортное общественное пространство с новыми пешеходными дорожками, доступными для всех категорий граждан, в том числе маломобильных. Поставить малые архитектурные формы, скамейки, сделать новое освещение и связать это с нашим знаковым объектом – Иркутской ГЭС. Установим здесь информационные стеллы, посвященные тем, кто строил и вводил в эксплуатацию Иркутскую и другие ГЭС на Ангаре. В первый этап благоустройства En+ Group инвестирует 50 миллионов рублей, – рассказал Михаил Хардинов.

Более подробную информацию о проекте реконструкции сквера, который разработало Агентство городского развития «Градостроительная школа», нашему изданию предоставила член Союза архитекторов России Алиса Козак.

### Площадь перед домом детского творчества №3 (первый этап, 2022 год)

Здесь убрали большие круглые наземные клумбы, которые занимали много места, но при этом не несли никакой функциональной нагрузки, сняли старый потрескавшийся асфальт, который заменят на красивую разноцветную плитку. На площади установят лавочки, сделают освещение, а также высадят кустарники, чтобы сформировать ярусное озеленение.

### Средняя аллея от дома творчества до памятника Ленину (первый этап)

На аллее также сняли старый асфальт, чтобы заменить его на плитку. Здесь установят освеще-

нение, оборудуют места отдыха и разместят элементы навигации с информацией об истории строительства Иркутской ГЭС. Исторические справки и сканы уникальных архивных документов предоставил корпоративный музей En+ Group. Теперь эти материалы доступны для всех горожан и гостей Иркутска.

### Парковое озеленение

Сквер Гидростроителей известен красивыми зелёными насаждениями, дающими ощущение тишины и покоя в городской суете, и они, конечно, будут сохранены. В рамках проекта запланирована вырубка только пяти деревьев, но при этом заложены дополнительные посадки. Кстати, забота о зелёных насаждениях и экологии городов присутствия холдинга En+ Group, как важная часть социальной политики компании, была заложена её основателем Олегом Дерипаской.

### Освещение

Его уже начали монтировать в конце августа: строители готовят кабельные линии, устанавливают опоры освещения и также под световые стеллы, на которых будет размещена историческая информация о строительстве ГЭС.

### Памятник Ленину и прилегающая к нему территория (второй этап, 2023 год)

Памятник Ленину останется на прежнем месте. Территорию рядом с ним благоустроят летом следующего года.

### Фонтан

Сделают рядом с памятником Ленину. Он будет символизировать каскад четырёх ангарских гидроэлектростанций, который включает Иркутскую, Братскую, Усть-Илимскую и Богучанскую ГЭС.

Сооружение будет не только украшением сквера, у него будет ещё и просветительская функция, так как его оснастят информационными стендами об истории развития гидроэнергетики в Иркутской области и её значении для промышленного развития страны.

### Лопасть турбины

Этот символичный памятный «знак» проектировщики планируют перенести с его нынешнего

места на вход в сквер, где лопасть будет видна с улицы Безбокова.

### Стела, посвящённая Героям Социалистического труда

Этот памятник в сквере установит администрация Иркутска, чтобы увековечить память Героев Соцтруда, живших и работавших в Иркутске. В истории города их было более 200 человек.

– Совместный с En+ Group проект по реконструкции Сквера Гидростроителей, в прин-

ципе, призван изменить отношение иркутян к плотине ГЭС, чтобы она воспринималась не как транспортная артерия, а как общественное пространство. Кроме этого, мы хотим, чтобы сквер свидетельствовал о том, что прошлое и будущее взаимосвязаны: энергия людей, которые стояли у истоков развития Иркутска, и энергия людей, которые сегодня преобразуют наш город, меняют его к лучшему, соединяются в этом месте, – пояснила Алиса Козак основную идею проекта.

## МНЕНИЕ

### Руслан Болотов, мэр Иркутска:



– Социальное партнёрство с компанией En+ Group – это уникальная история, потому что мы ведём одновременно несколько совместных проектов, и в том числе – этот сквер, который можно расценивать как дань уважения нашим гидростроителям, внёсшим неоценимый вклад в развитие страны в целом.

Важно, что здесь будут сохранены памятники, которые уже есть, и появятся другие, с новым прочтением места. Так, стела, посвящённая героям Соцтруда, сохранит память о тех, кто способствовал развитию города, региона и страны. Кроме этого, с другой стороны плотины возводится стела «Иркутск – город трудовой доблести», которую мы

откроем осенью. Эти объекты дополняют друг друга, создают единый тематический комплекс и ещё раз напоминают иркутянам, что нам есть чем гордиться.



Фото А.Федорова

## Строительство и недвижимость: что изменилось с 1 сентября 2022 года

Новые главы ГК РФ о недвижимости, независимая оценка квалификации специалистов строительной отрасли, экспертиза проектной документации в режиме «одного окна» – об этих и других изменениях читайте в нашем материале.

### Новые главы ГК РФ о недвижимости

В часть первую кодекса включили гл. 6.1 «Недвижимые вещи» и гл. 17.1 «Право собственности и другие вещные права на здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, помещения и машино-места».

**Документ:** Федеральный закон от 21.12.2021 № 430-ФЗ.

### Независимая оценка квалификации специалистов

Вступили в силу нормы о независимой оценке квалификации специалистов по организации строительства, главных инженеров и архитекторов проектов. Оценку проводят 1 раз в 5 лет. Минстрой отметил: специалисты, сведения о которых включены в национальный реестр до 31 августа, должны пройти оценку до истечения 5 лет со дня повышения квалификации.

Для специалистов, чью квалификацию следует оценивать в 2022 году, предусмотрено послабление: срок оценки сдвигается на 12 месяцев.

**Документы:** Федеральный закон от 30.12.2021 № 447-ФЗ, Приказ Минстроя России от 30.06.2022 № 529/пр, Письмо Минстроя России от 08.08.2022 № 15895-ОГ/02.

### Проектная документация

Вступили в силу многочисленные поправки к Положению о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию. Цель поправок – сократить объем документации, сроки проектирования и его стоимость. Изменения не применяются, если задание застройщика или техзаказчика на проектирование утвердили до 1 сентября. Экспертизу проектной документации и экологическую экспертизу будут проводить в режиме «одного окна». Подав одно заявление, заказчик или застройщик получает два заключения – по двум экспертизам.

**Документы:** Постановление Правительства РФ от 27.05.2022 № 963, Постановление Правительства РФ от 20.12.2021 № 2366.

### Регистрация права собственности

В заявлении о выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию застройщик указывает согласие на регистрацию его права собственности на объект (или) на все помещения и машино-места в нем. Речь идет о случаях, когда застройщик возводил или реконструировал недвижимость только за свой счет. Если застройщик привлекал деньги третьих лиц, нужно обозначить не только его согласие, но и этих лиц на регистрацию права собственности одной или всех сторон.

В заявлении нужно будет зафиксировать:

- данные об уплате госпошлины за регистрацию прав;
- адреса электронной почты застройщика и третьих лиц (если они финансово участвовали в строительстве или реконструкции).

Тот, кто разрешил ввести объект в эксплуатацию, направит в Росреестр заявления о кадастровом учете

и регистрации права собственности на объект и прав на землю под ним (если не были зарегистрированы ранее). Таким образом, застройщику после получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию нужно обращаться за регистрацией прав. Правила не применяются, например, если для строительства или реконструкции привлекали деньги дольщиков.

**Документ:** Федеральный закон от 06.12.2021 № 408-ФЗ.

### Капитальный ремонт

Правительство определило случаи, когда в ходе капремонта можно менять или восстанавливать несущие строительные конструкции, а также установило перечень соответствующих работ.

Правила не применяют:

- при капремонте многоквартирных домов;
- к госзакупкам, начатым до 1 сентября.

**Документ:** Постановление Правительства РФ от 16.05.2022 № 881

### Выбор компании для управления многоквартирным домом

На общем собрании можно выбрать управляющую компанию, если решение примут более чем половиной голосов всех собственников помещений в многоквартирном доме (а не большинством голосов участников собрания). Это правило нужно соблюдать и при определении способа управления домом. Поправки призваны исключить частую смену управляющих компаний и повысить качество обслуживания домов.

**Документ:** Федеральный закон от 11.06.2022 № 165-ФЗ.

### Информационная система жилищного строительства

Установили перечень сведений и документов, которые застройщики должны разместить в системе:

- при строительстве многоквартирных домов без привлечения средств граждан и юрлиц;
- долевом строительстве индивидуальных жилых домов на территории малоэтажных жилых комплексов.

**Документ:** Постановление Правительства РФ от 02.06.2022 № 1013.

О других изменениях с 1 сентября в сфере строительства вы можете узнать из правового календаря.

**Тел.:** (3952) 22-33-33, 53-28-53.

**E-mail:** info@irkcons.ru. **Сайт:** www.irkcons.ru.

**Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber**



## В Иркутском ГАУ прошел День знаний

На торжественной линейке на главной площади университета собрались почетные гости вуза, профессорско-преподавательский состав ИрГАУ, первокурсники и их родители.



Приветствуя гостей, ректор Иркутского ГАУ Николай Дмитриев поблагодарил ребят за выбор учебного заведения, отметил готовность вуза к новому учебному году и выразил особую благодарность профессорско-преподавательскому составу университета, в том числе ветеранам, тем, кто заложил фундамент ИрГАУ и кто продолжает трудиться в сфере образования.

«Особые слова благодарности хочу сказать профессорско-преподавательскому составу нашего вуза. На сегодняшний день 92% наших преподавателей имеют ученые степени в различных сферах науки, из них 18% – это доктора наук, и это один из самых высоких показателей в высших учебных заведениях Российской Федерации. Ваши знания, ваш опыт, ваше творчество, ваша доброта и ваш труд – неоценимы для того, чтобы ребята получали не только хорошее воспитание, но и опыт и знания, которые в последующем помогут им стать востребованными профессионалами», – сказал Николай Дмитриев.

Министр сельского хозяйства Иркутской области Илья Сумароков рассказал, что в Иркутской области агропромышленный комплекс динамично развивается, растет интерес к сельскому хозяйству и повышается престиж работы аграриев, в том числе, благодаря различным мерам государственной поддержки.

«Мы оказываем всевозможные меры поддержки, чтобы региональный агропромышленный комплекс был обеспечен высококвалифицированными кадрами. В первую очередь для того, чтобы был интерес, желание и стремление работать именно в сфере сельского хозяйства. Безусловно, сегодня агропромышленный сектор очень сильно изменился. Мы видим новые технологии, высокопроизводительную технику, и очень многое зависит от квалификации специалистов – нужны профессионалы нового формата, нового мышления. Уверен, что умения и профессионализм работников, которых мы получим после выпуска из наших образовательных организаций, внесут огромный вклад в развитие агропромышленного комплекса нашего региона и Российской Федерации в целом», – обратился к студентам Илья Сумароков.

С началом учебного года студентов и научно-педагогический состав Иркутского государственного аграрного университета имени А.А. Ежевского поздравила также директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова. Для Иркутского РСХБ День знаний стал профессиональным праздником: в новом учебном году на площадке университета уже во второй раз будет реализован образовательный проект банка «Школа фермера».

**У НАС ЕСТЬ**  
Арендатор/Покупатель  
на вашу коммерческую  
недвижимость!

**РБН**  
Регион Бизнес  
Недвижимость

**Продадим/Сдадим ваш объект  
по максимальной рыночной цене**

**688-174**  
www.rbnpro.ru

### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.09.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	139,48	125,03	107,15	106,94	85,66
1 комн. панель	143,77	122,42	104,25	116,76	88,53
2 комн. кирпич	127,69	108,41	99,27	90,72	79,72
2 комн. панель	119,72	109,98	98,2	92,7	83,79
3 комн. кирпич	120,65	103,17	96,43	94,18	80,4
3 комн. панель	129,31	106,18	91,55	98,71	78,04
Средняя стоимость	125,39	120,06	102,35	101,43	84,62

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.09.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	45,45	-	45
склад (аренда)	-	-	0,3	0,28	0,34
магазин (продажа)	82,44	70,48	60,4	39,69	49,68
магазин (аренда)	0,87	0,73	0,65	0,62	0,63
офис (продажа)	80,02	68,42	61,12	54,61	48,27
офис (аренда)	0,84	0,75	0,58	0,55	0,63

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.09.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	102,43	142,87	152,25	122,41	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2022 года	-	147,93	107,03	-	101,66
Срок сдачи – 1 полугодие 2023 года	-	161,44	95,36	-	88,83
Срок сдачи – 2 полугодие 2023 года и позже	-	150,19	113,82	120,75	95,63
Средняя стоимость	102,43	152,78	118,18	121,48	94,74

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

**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**  
Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

**ПРОДАЖА**      **АРЕНДА**

**г. Усолье-Сибирское**

**пр-т Комсомольский, 128**

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.  
**16 829 150 руб.**

**г. Иркутск**

**ул. Пролетарская, 12**

**ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Помещения в центре города площадью 50 кв. м, расположенные на 1 этаже здания.  
**Арендная плата: 720 руб./кв. м с НДС тел. 89501076691**

**г. Алзамай**

**ул. Механизаторская, 26**

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.  
**93 445 руб.**

**г. Ангарск**

**85 квартал, д.8**

**ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.  
**Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС. тел. 89501076691**

**р.п. Атагай**

**ул. Победы, 19**

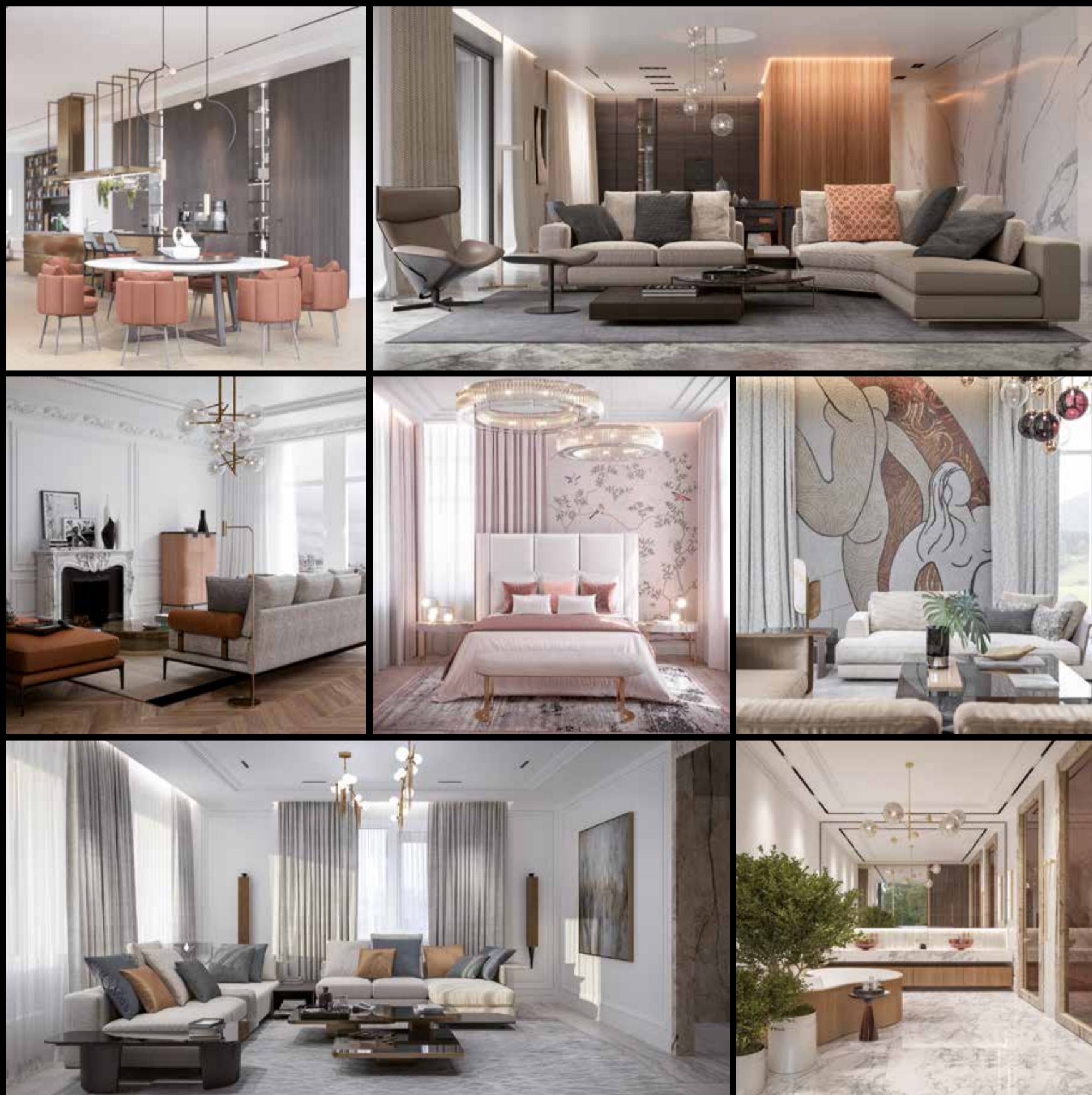
**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.  
**76 190 руб.**

**Справки по телефонам:**  
**(3952) 200-355, (3952) 203-501**  
Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

# SClassic

Дизайн-бюро

ОТ УНИКАЛЬНОЙ ИДЕИ ДО 100% КОМПЛЕКТАЦИИ



СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ ВЫСОКОГО УРОВНЯ,  
КОТОРЫЕ БУДУТ РАДОВАТЬ СВОИХ ОБЛАДАТЕЛЕЙ ДОЛГИЕ ГОДЫ

29 лет опыта в интерьерном дизайне / Разработка проектов жилых интерьеров  
Автор проектов Елена Березина / Комплектация и декорирование / Сервис / Гарантии

г. Иркутск, ул. Октябрьской Революции, 1/2, тел.: +7 (3952) 258-258  
sclassic.ru, designburo.sclassic.ru