

газета

дело

ИЮЛЬ, 2019 | № 6(89)

бизнес |

Яракте – 50.
Теперь здесь
начинается газовая
история

6

**недвижимость |**

Эскроу в деле.
Новая схема
меняет рынок
новостроек

7

компании |

«Сибавиастрой»:
дело в бетоне

10



От таунхаусов к коттеджам

Кристина Яковенко
коммерческий директор компании
«Хрустальный Девелопмент»

| 2

5 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
Иркутская недвижимость в цифрах

8 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Структурные продукты набирают популярность

11 | **ДИЗАЙН**
Тренды в загородной недвижимости. Свой дом EXPO – 2019

От таунхаусов – к коттеджам

«Хрустальный» выходит на рынок индивидуального домостроения

«Хрустальный» – известный в Иркутске бренд, под которым в городе построено уже четыре поселка. Закрытая территория, уютные улочки, таунхаусы в едином северно-европейском стиле – всё это давно стало «визитной карточкой» проектов компании. В этом году, накануне своего десятилетия, «Хрустальный Девелопмент» объявил о реализации нового проекта – квартала индивидуальных домов на Байкальском тракте. С чем связано это решение? Чего ждать рынку загородной недвижимости Иркутска в ближайшее время? На эти и другие вопросы Газете Дело ответила коммерческий директор и главный вдохновитель компании Кристина Яковенко.

КОТТЕДЖИ – ДАВНЯЯ МЕЧТА

Кристина, за 10 лет работы компанией «Хрустальный Девелопмент» было построено 85 тысяч квадратных метров. В основном – таунхаусов, которые давно стали «визитной карточкой» ваших проектов. Почему теперь вы решили строить индивидуальные дома?

– На самом деле, весь «Хрустальный» начался с индивидуальных домов – еще в 2009 году. Если вы приедете в Хрустальный сегодня, то увидите, что таунхаусы и дуплексы занимают одну треть поселка, а две трети приходится на частные дома. Идея таунхаусной застройки родилась и начала развиваться гораздо позже, когда мы поняли: нам хочется большего, мы хотим инфраструктуру в поселке, а для этого нужно увеличивать количество жителей на территории.

Решением стали таунхаусы. Этот формат смог конкурировать как с городскими квартирами, так и с индивидуальными домами, потому что объединил в себе преимущества и того, и другого.

Так у нас в Хрустальном появились детские и спортивные площадки, частный детский садик, теннисный корт, скейт-парк, кафе, автомойка, магазин, большой спортивный зал, в котором разместились различные секции – от танцев до йоги, и многое другое. Именно такой в нашем представлении должна быть современная загородная жизнь, она не ограничивается квадратными метрами и участком земли.

И почему вы сегодня решили вернуться к индивидуальному домостроению?

– Мы все это время мечтали создать современный, организованный коттеджный поселок с индивидуальными домами. Просто не торопились, поскольку понимали, что для такого проекта нужно особое место. И вот, наконец, мы его нашли.

Что это за место?

– Последние два года наша компания занимается реализацией проекта «Хрустальный парк» на 14-м километре Байкальского тракта, у залива Ангары. Это большой проект настоящего загородного микрорайона с собственным административным комплексом, инфраструктурой – управляющая компания, школа, детские сады, спортивные центры, магазины, спортивные и детские площадки, велосипедные дорожки, пешеходные маршруты, зоны отдыха, парки и даже яхт-клуб. Словом, максимальный набор инфраструктуры, который только возможен в условиях загородной жизни.

И вот, в этом году нам удалось приобрести земельный участок возле микрорайона. Вся территория микрорайона отведена под комплексное освоение, и там есть участки под индивидуальное жилищное строительство. Оно всегда там планировалось, только заниматься этим хотела другая строительная организация. Нам же удалось заключить соглашение, и теперь осваивать этот участок будем мы. Он особенный – не только соседствует с «Хрустальным парком», но и находится в красивейшем сосновом лесу.

Долгих раздумий о том, что тут строить, у нас не было, мы сразу же поняли, что этот тот самый



участок, которого мы так долго ждали. Во-первых – его местоположение, позволяющее не просто построить дома посреди леса, а создать все условия для современной, комфортной жизни, когда все рядом и все под рукой. Это на самом деле большая удача – очень сложно найти участок, чтобы рядом был загородный микрорайон с полной инфраструктурой. Строя только индивидуальное жилье, невозможно окупить инфраструктуру. Чтобы создавать комфортное загородное жилье с инфраструктурой, нужно или уплотнять застройку, или завышать цену, или строить вблизи такого микрорайона, где будет все необходимое.

Во-вторых – количество деревьев на участке. Мы хотим максимально сохранить лес, а сделать это возможно только в условиях индивидуальной застройки. Мы разделили территорию на 22 участка по 10-12 соток, и на каждом из них остается около 30 деревьев. Благоустройство квартала мы также продумали исходя из этих принципов – сделали дорожки между деревьями, максимально вписали детскую площадку и зону отдыха в природный ландшафт, продумали дополнительное озеленение квартала.

Выступая на SBERTALKS 4.0 в мае, вы говорили, что позволить себе индивидуальный загородный дом может не каждый. Сегодня

платежеспособный спрос на жилье такого формата есть? На какую аудиторию рассчитано ваше предложение, какой это ценовой сегмент?

– Да, мы уже давно почувствовали спрос. Но спрос не на формат «индивидуальный дом», а на «индивидуальный дом от Хрустального». Тут речь идет не просто об объекте недвижимости, а объекте недвижимости в рамках того

“ Мы все это время мечтали создать современный коттеджный поселок с индивидуальными домами. Но для такого проекта нужно особое место. И вот, наконец, мы его нашли

образа жизни, который мы создаем в наших поселках. У нас было очень много людей, которые годами ждали именно такой проект, хотя мы сами еще не знали, что он у нас будет. И стоило нам объявить о нем, они сразу пришли и начали бронировать участки и дома.

Конечно, это более высокая ценовая категория. В первую очередь, из-за площади – дома в новом квартале начинаются от 200 кв. м. Во вторую очередь, стоимость квадратного метра чуть

выше, чем в наших обычных проектах, поскольку в нее включается стоимость участка 10-12 соток. Более того, в цену включена и вся инфраструктура, благоустройство – полный комплекс услуг от девелопера. Все детали продуманы, вопросы решены – покупателю не нужно тратить свое время, а это, как мы знаем, самый дорогой ресурс сегодня. Наши дома легко купить – и в них легко жить. Сейчас, на самом старте, мы делаем скидки для тех, кто первым входит в проект. Далее мы ориентируемся на стоимость 70-75 тыс. рублей за квадратный метр (за дом в получастковой внутренней отделке). В эту стоимость заложена цена участка. Далее стоимость будет расти.

АРХИТЕКТУРА, БЛАГОУСТРОЙСТВО, СОСЕДИ

«Фишка» ваших проектов – жители-соседи. Удастся ли эти добрососедские отношения сохранить при формате индивидуальной застройки?

– Мы этой «фишкой» очень гордимся и будем привносить ее в новый квартал. Этому будет способствовать большое количество общественных территорий, где жители будут вместе отдыхать, гулять, играть с детьми на общей детской площадке. И мы, со своей стороны, будем способствовать единению соседей так же, как делаем это в наших существующих поселках – организовывать общие мероприятия, праздники, пикники. Это и есть тот самый образ загородной жизни «от Хрустального».

«Хрустальный» известен тем, что скрупулезно подходит к благоустройству общей территории. Новый проект не станет исключением?

– Безусловно. Это один из главных наших принципов, по которому мы работаем с самого начала нашей истории. Создавая первый поселок, мы в первую очередь сделали асфальтированные дороги, тротуары, газоны, единое ограждение и только потом приступили к строительству домов. Все удивлялись такому подходу и говорили, что это равноценно самоубийству для компании, но мы исповедовали другой подход, и это, в конечном итоге, принесло свои плоды. Дело в том, что у нас клиенты покупают не просто дом, они приобретают особый образ загородной жизни, и окружение тут очень важно.

Дом для наших жителей начинается не с порога или входной двери, а с въезда в поселок. Чистые, ухоженные улицы, тротуары, продуманное освещение, аккуратные газоны, цветы и деревья – все это уже дом.

Мы очень педантично подходим к вопросу благоустройства нового квартала. У нас в команде работает профессиональный дендролог, которая уже занимается выбором растений для украшения квартала, а мой кабинет заставлен образцами брусчатки, вариантами кирпича для

единого ограждения территории, на столе лежат предложения от партнеров по детским игровым комплексам.

Мы подобрали все очень тщательно – чтобы сочеталось между собой по текстурам, цветам, сделали группы вариаций по материалам для домов. Причем нашей задачей было – не просто добиться «красивой картинки» в едином стиле, при аутентичности каждого объекта, но и позаботиться о технических вопросах, чтобы дом и его окружение можно было легко обслуживать, и не требовалось проводить реновацию каждые три-пять лет.

ДОМА «ПОД КЛЮЧ»

Как будут выглядеть проекты домов?

– Мы разработали проекты домов разных площадей – от 200 до 350 и более квадратных метров – в едином архитектурном стиле. Мы очень тщательно проработали эргономику и планировочные решения этих домов, вкладывая весь наш опыт проектирования и общения с жителями наших поселков. Клиенту остается только выбрать участок, понравившийся ему проект дома и высказать свои пожелания по поводу планировки персональному архитектору. Проекты очень адаптивны: в рамках каждого разработанного нами дома мы можем менять расположение, площадь и конфигурацию комнат, добавлять машиноместа в гараже.

Процесс очень творческий, и дом получается действительно индивидуальным – выполненным на основе нашего проекта, но при этом адаптированным под конкретную семью, ее потребности и желания.

У нас в компании есть свое собственное архитектурное бюро – работаем очень оперативно. Со сторонними специалистами дома «с нуля» обычно проектируются не менее трех-пяти месяцев. Наш персональный архитектор решает эту задачу в разы быстрее.

Я и сама принимала участие в создании проектов, а сейчас присутствую при их персональной адаптации под наших клиентов – мы встречаемся, общаемся, разговариваем о том, чего они хотят от дома. Очень приятно видеть, что людям нравятся наши наработки, они нам доверяют и

понимают, что мы действительно знаем, как сделать дом красивым и функциональным не только снаружи, но и внутри.

Кстати, внешне проекты домов тоже адаптивны. Мы выбрали и собрали материалы очень высокого качества, красивого внешнего вида, которые позволят создавать очень интересные дома – таких не было до этого на рынке. У этих материалов разные цвета и формы, и тут мы тоже даем клиентам выбор – прямо в нашем отделе продаж можно потрогать и выбрать кирпич ручной формовки и японские панели Knew разных форм и цветов, из которых будет строиться фасад дома. Тут же посмотреть, как они будут сочетаться друг с другом, и принять решение.

От строительства дома до жизни в нем – большой путь. Дизайн, меблировка, ремонт – как будете помогать своим покупателям в этих направлениях?

– В «базе» дома мы будем сдавать в получистой отделке – завод всех коммуникаций, оштукатуренные стены, стяжка и теплый пол. Но мы понимаем, что есть аудитория, которая хотела бы более полную комплектацию, чтобы не тратить время и нервы на создание дизайн-проекта, внутреннюю отделку, меблировку, контроль отделочных работ на всех этапах и прочее. Гораздо удобнее в этом смысле доверить профессионалам и получить дом «как на картинке».

В то же время, мы нарабатываем опыт создания объектов «под ключ» в предыдущих наших проектах, собрали большую базу дизайнеров, имеем партнерские отношения с магазинами мебели, отделочных материалов, освещения. Поэтому в новом проекте предусмотрена возможность приобретения дома в полной комплектации – с реализованным дизайн-проектом, который будет создан специально под клиента. В таком случае с клиентом – помимо персонального менеджера, архитектора и прораба – работает еще и персональный дизайнер.

ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Покупая дом, многие думают о нем не только как о месте для жизни, но и как о выгодной инвестиции. Какова ликвидность вложений в

коттедж? Какие аспекты нужно учитывать, инвестируя в загородный дом?

– Ликвидность напрямую зависит от застройщика. Задача строительной компании, во-первых, – сделать так, чтобы поселок в первую очередь строился организованно, продуманно и качественно. Тогда в процессе строительства стоимость домов будет расти.

Во-вторых, строительная компания должна позаботиться о том, чтобы в дальнейшем поселок обслуживался. Это не произойдет само по себе, а если он не будет никем обслуживаться, то будет стагнировать. Соответственно, мы понимаем, что когда все построено и управляемо, ликвидность только повышается, поселок с каждым годом становится лучше и привлекательнее.

Есть поселки полуорганизованные – когда что-то строится застройщиком, а что-то, например, общественные зоны, детские, спортивные площадки, создаются силами жителей. Это ухудшает ликвидность. Когда же застройщик предусматривает абсолютно все, и за этим всем еще и ухаживает потом, ликвидность только повышается. Поселок расцветает, а не угасает.

Многое зависит и от проекта самого дома. Чем индивидуальнее, специфичнее дом, тем труднее найти для него нового хозяина, тем менее он ликвиден. Если же дом обладает возможностью быть гибким, адаптивным к потребностям других людей, то количество потенциальных покупателей увеличивается.

Как будет организовано управление новым кварталом? Насколько дорогой будет жизнь в таком загородном доме?

– Обслуживанием всего микрорайона «Хрустальный парк» будет заниматься наша управляющая компания. Она уже работает там – в сданных кварталах. Технически, после сдачи квартала индивидуальных домов, на собрании собственников жители должны будут выбрать управляющую компанию и согласовать перечень предоставляемых ей услуг. Мотивация в качественном обслуживании поселка и его жителей заставляет нас ежедневно работать над повышением качества управляющей компании, внедрять новые технологии, работать над автоматизацией, искать и находить новых высококвалифицированных специалистов, увлеченных своим делом и готовых поддерживать

тот самый «образ жизни от Хрустального» на самом высоком профессиональном уровне.

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

«Хрустальный Девелопмент» реализует свою франшизу. Ваш подход пользуется популярностью за пределами Иркутской области. Квартал индивидуальных домов тоже планируете «упаковать» во франшизный продукт?

– Однозначно. Поэтому мы и делаем проект максимально детализированным и универсальным – продумываем все до мелочей.

Таунхаусы, дуплексы, индивидуальные дома – компания, кажется, попробовала все загородные форматы. Что дальше? Нет ли в планах многоэтажного строительства?

– Нет, таких планов пока нет. Мы и дальше будем строить таунхаусы, дуплексы и индивидуальные дома. Сейчас все наши силы направлены на микрорайон «Хрустальный парк», совсем скоро мы запустим новые очереди с таунхаусами и дуплексами – люди их очень ждут, у нас уже выстроилась очередь на эти объекты.

Индивидуальные дома – это, скорее, исключение из правил, наше давнее желание, а главное – экспертная позиция. Это действительно уникальный проект, которым мы понастоящему гордимся и вкладываем в него очень много сил и времени. В квартале будет всего 22 коттеджа, очень хочется, чтобы для семей, которые будут там жить, каждый из них стал настоящим домом – теплым, уютным и родным.

Резиденция XV

СЕМЕЙНЫЙ КВАРТАЛ

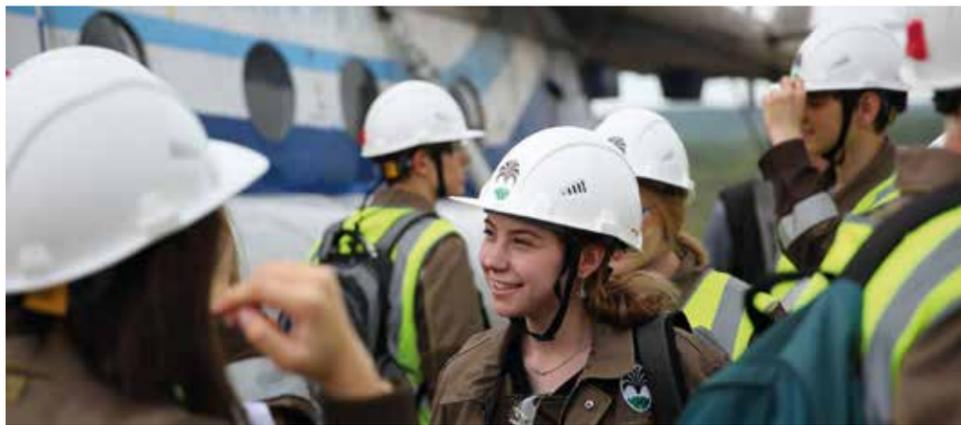
резиденция15.рф
8 (3952) 999-700



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в микрорайоне «Хрустальный парк».

Ученики «ИНК-Класса» посетили Ярактинское месторождение

В середине июня учащиеся «ИНК-Класса», созданного на базе усть-кутской средней школы №9, побывали на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении. Всего за один день ребята смогли увидеть основные этапы добычи нефти и познакомиться с бытом вахтовиков.



Экскурсия по месторождению началась с посещения установки подготовки сернистой нефти с сероочисткой попутного нефтяного газа. Начальник УПСНГ Михаил Карасев, инженер-технолог Артем Балагуров и мастер Павел Николаев показали оборудование, объяснили основы и особенности технологического процесса, ответили на вопросы. Ребята отметили, что больше всего их впечатлили масштабы установки – они представляли ее куда более компактной, и беспрецедентный уровень обеспечения безопасности как на производственных объектах, так и на территории вахтового жилого городка.

Буровую установку старшеклассники видели и раньше – во время посещения Иркутского национального исследовательского технического университета, так что тут ожидания совпали с реальностью. Но процесс наклонно-направленного бурения эксплуатационной скважины (проектная глубина – 3800 метров), о котором

рассказывал буровой мастер Вячеслав Лазарев, запомнится ребятам надолго.

Начальник центральной инженерно-технологической службы Дмитрий Зотов, который сопровождал ребят из «ИНК-Класса», подробно рассказал им о добыче нефти: оборудовании скважин, площадках обслуживания, режиме работы операторов, характеристиках нефти и способах ее добычи. После небольшой лекции ребята наблюдали за тем, как оператор производит отбор пробы нефти.

Гости нефтяников были впечатлены как самим производством, так и уровнем благоустройства жилого городка. «Это просто какое-то государство в тайге, – говорили они. – Нам здесь все больше и больше нравится!».

Иркутская нефтяная компания в 2018 году приступила к масштабной работе по подготовке специалистов для нефтегазовой отрасли по системе «школа-вуз-компания». Этот подход был выбран как один из лучших в мировой практике, а его первым этапом стало создание «ИНК-Класса».

Первый офис Банка «Приморье» открывается в Иркутске

Банк «Приморье» расширяет географию присутствия и выходит в Сибирский федеральный округ. 17 июля первый офис Банка открывается в Иркутске. Качественные и доступные финансовые услуги и высокий уровень сервиса, к которому привыкли клиенты Банка на Дальнем Востоке, теперь будут доступны и в Сибири.

Среди самых востребованных услуг у наших розничных клиентов – дебетовые карты, ипотека, вклады, денежные переводы, обмен валют, – комментирует Председатель Правления ПАО АКБ «Приморье» Сергей Белавин. – Хорошие предложения у нас есть для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Мы уже работаем с дальневосточными компаниями, у которых есть представительства и филиалы в Иркутске, а также планируем заключить договоры и с местными предприятиями, предложив им выгодное расчетно-кассовое обслуживание, депозиты, финансирование бизнеса и другие услуги.

С первого дня работы в иркутском офисе Банк «Приморье» представит клиентам уникальную линейку из 10 видов наличных валют:

– Валютно-обменные операции – одни из самых популярных во всех городах присутствия Банка «Приморье». И в Иркутске наши клиенты смогут купить или продать любую из десяти видов валют: от долларов США и евро до таких, как корейская вона, тайский бат, вьетнамский донг, гонконгский и канадский доллары, фунты стерлингов. Мы предлагаем очень привлекательный курс покупки и продажи на все виды валют – это возможно благодаря активной работе специалистов Казначейства Банка, которые взаимодействуют с различными мировыми валютными биржами и иностранными банками-партнерами, – отмечает Сергей Белавин.

Акционерный коммерческий Банк «Приморье» – один из крупнейших региональных банков, которому в 2019 году исполнится 25 лет. Главный офис Банка располагается во Владивостоке, отделения – в Уссурийске, Находке, Артеме, поселке Врангель, Хабаровске, Южно-Са-



халинске, Магадане. В настоящее время Банк «Приморье» представлен сетью из 23 офисов (включая новый в Иркутске). Всем своим клиентам Банк «Приморье» обеспечивает комфортное и выгодное обслуживание, оперативное принятие решений. Клиенты Банка «Приморье» могут вести работу со своими счетами в любом офисе, вне зависимости от того, где открывался счет, а дистанционное банковское обслуживание даёт возможность клиентам совершать банковские операции в любое удобное время.

Адрес офиса в Иркутске – ул. Дзержинского, 20/1. Режим работы: понедельник-пятница с 9:30 до 17:00; выходной – суббота, воскресенье.

С подробной информацией о режиме работы офисов Банка «Приморье», продуктах и услугах для клиентов можно ознакомиться на сайте Банка (www.primbank.ru). Контакт-центр: 8-800-200-20-86 (звонок по РФ бесплатный).

Генеральная лицензия № 3001 от 11.12.2015.

Сбербанк открыл «горячую линию» для заемщиков, пострадавших в наводнении в Иркутской области

С 1 июля 2019 года в Сбербанке работает «Горячая телефонная линия» для оперативного решения вопросов по урегулированию кредитной задолженности.

Ежедневно с 09.00 до 01.00 (иркутское время) по номеру 8-800-200-01-98 специалисты консультируют клиентов банка – жителей территорий, пострадавших в результате наводнения в Иркутской области, по вопросам урегулирования задолженности.

«Специалисты Сбербанка дают подробную информацию о возможных вариантах урегулирования задолженности. Консультации оказываются и физическим лицам, и индивидуальным предпринимателям, пострадавшим от наводнения. Пакет документов и порядок действий оговаривается с каждым клиентом

персонально», – рассказал Олег Жаргалон, директор регионального Центра урегулирования задолженности ПАО Сбербанк.

На «горячую линию» ежедневно поступают десятки звонков по вопросам оплаты задолженности. Жители населенных пунктов, попавших в зону затопления, сообщают об утере жилья, затопленном личном имуществе, потере работы или возможности получать доход.

При обращении на «горячую линию» необходимо сообщить свои личные данные, статус кредитного обязательства (заемщик / поручитель), размер ущерба, полученного в результате ЧС, и т.д.



РУСАЛ отправил гуманитарную помощь в Тулун и объявил, что удвоит сумму всех собранных денежных средств

Рабочие советы Иркутского и Братского алюминиевых заводов организовали сбор гуманитарной помощи пострадавшим от наводнения жителям Тулуна. Первые партии груза уже отправлены нуждающимся.



В Иркутской области действует режим ЧС. Из-за паводка затопило несколько районов, больше всего пострадал город Тулун, где, по данным областного МЧС, потоком воды затоплена или полностью уничтожена почти треть жилых домов. Порядка трех тысяч человек пострадали от стихии.

Рабочий совет БрАЗа инициировал открытие пункта сбора гуманитарной помощи. За сутки силами металлургов удалось собрать несколько тонн груза с товарами первой необходимости. Это продукты с длительным сроком годности, вода, постельные принадлежности, детское питание и средства гигиены. 1 июля ценный груз отправился к тулунчанам.

Отправлена в затопленный город помощь и от ИркАЗа. Рабочий совет шелеховского завода также выступил с инициативой сбора гуманитарной помощи пострадавшим от наводнения в Иркутской области. 3 июля с промплощадки РУСАЛа в затопленные районы отправилась

20-тонная фура с грузом. Помимо своего груза, заводчане помогли транспортировать в зону бедствия вещи волонтеров, которые едут восстанавливать населенный пункт.

– В первые дни люди остро нуждались в одежде и обуви, ведь абсолютно всех их вещи были утрачены вместе с жильем. Сейчас, по информации волонтеров, которые работают на месте, пострадавшим необходимы медикаменты, дезинфицирующие средства, постельное белье. Поэтому мы сделали упор на этих вещах, – рассказал председатель Рабочего совета ИркАЗа Алексей Загерсон.

Помимо гуманитарной помощи, на всех заводах РУСАЛа объявлен сбор средств. Благотворительное пожертвование может сделать любой желающий. Причем компания обещает удвоить сумму всех собранных средств. Каждый рубль гарантировано дойдет до нуждающихся и пойдет в дело, ведь впереди большая работа по восстановлению утраченного.

Иркутская недвижимость в цифрах

Что происходит на рынке недвижимости Иркутска и области? Газета Дело подготовила традиционный обзор основных показателей за первое полугодие 2019 года. Почему «просела» ипотека? Будут ли расти цены на новостройки и «вторичку»? Статистика и мнения экспертов – в нашем материале.

Ипотека

По данным Центробанка, в Иркутской области за январь-май 2019 года выдано ипотечных кредитов на 20% меньше, чем за аналогичный период 2018 года; количество выданных ипотечных кредитов на новостройки (под залог прав требования по ДДУ) сократилось на 25%. Объемы ипотечных кредитов снизились на 12%, ипотеки на новостройки – на 17%.

По словам Виктории Некрасовой, заместителя генерального директора ООО «Гранд-Строй», изменение выбранного объема ипотечных кредитов можно связать с несколькими причинами: «Во-первых, некоторые компании в 2019 году сократили объемы вводимого жилья, во-вторых, перед повышением ставок банки немного сдерживали объемы ипотечных сделок, что также отразилось на общем количестве выданных кредитов».

Замедление выдачи ипотеки подтвердили практически во всех опрошенных Газетой Дело банках. Так, пресс-служба Байкальского банка Сбербанка сообщила, что объемы выдачи ипотечных кредитов в Иркутской области за пять месяцев 2019 года снизились на 18%. В Иркутском филиале Россельхозбанка снижение объемов по итогам 1 квартала 2019 года оценили, в среднем, в 2,5 раза. Снизились объемы выдачи ипотечных кредитов и в Райффайзенбанке в Сибири.

Повышение ключевой ставки с осени 2018 года стало основной, но не единственной причиной падения объемов ипотеки, считают банкиры.

Управляющий банком «Открытие» в Иркутской области Владимир Чернышев назвал дополнительно четыре причины, которые повлияли на замедление ипотечного сегмента в 2019 году. Во-первых, снижение реальных доходов населения, во-вторых, эффект высокой базы 2018 года (среднегодовой темп роста в 2018 году составил порядка 23%, а в Иркутской области рынок ипотеки вырос на 41%, были выданы рекордные 44,4 млрд. рублей). В-третьих – возможный негативный эффект для ипотеки на первичном рынке жилья может возникнуть из-за внедрения с 1 июля счетов эскроу и новых правил финансирования для застройщиков. В-четвертых, охлаждающий эффект на ипотечный рынок также может оказать повышение ЦБ РФ коэффициента риска по кредитам с относительно низким первоначальным взносом в начале 2019 года.

Наталья Баркова, директор регионального Иркутского филиала АО «Россельхозбанк», назвала еще одну причину падения объемов выдачи ипотеки: «Это снижение покупательской способности на фоне роста цен на недвижимость, как на первичном, так и на вторичном рынке Иркутска».

«Период рекордно низких ставок длился два года. За это время отложенный спрос 2014-2015 годов был закрыт. Многие клиенты, которые планировали покупку квартиры, ее купили, а те, кто хотел рефинансировать свой кредит, уже сделали это, – пояснила Ирина Ярыгова, начальник отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка. – На сегодня ставка по ипотеке остается привлекательной и интерес к продукту сохраняется, но ажиотаж уже спал».

В июне цикл повышения ставок был прерван: Центробанк принял решение снизить ключевую ставку на 25 б. п., до 7,5% годовых и не исключил дальнейшего понижения ставки до конца года. Получив такой «сигнал» от регулятора, многие банки оперативно снизили ставки и ждут возвращения спроса в ипотечный сегмент. Темпы роста ипотеки будут поддерживаться, в том числе, специальными социальными программами, такими как «Семейная ипотека».

«Мы отмечаем стабильный спрос на данную программу, – рассказала Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области. – Со временем он будет расти, так как все большая часть населения будет подходить под ее условия (должны родиться дети и быть сформирована потребность в улучшении жилищных условий). Основная причина интереса к программе

Количество выданных ипотечных кредитов в Иркутской области и средневзвешенная ставка



Источник: ЦБ РФ

– привлекательные условия».

Представители агентств недвижимости более осторожны в оценках. «Скачки ипотеки, снижение или рост в рамках 2-3 п.п. существенно не повлияет на выдачу кредитов. Высокая закрепованность населения и более жесткий подход к выдаче кредитов приводят к снижению реального платежеспособного спроса, – считает Дмитрий Щербаков, директор АН «Слобода». – Пока снижение ставок существенно на спрос не повлияло, хотя условия получения стали очень лояльными. Программы у банков разные, и

практически любой клиент может получить ипотечный кредит».

В агентстве недвижимости «Тысячелетие», где 60-70 % от всех сделок приходится на ипотечные, заметили небольшой рост спроса после снижения ставок. «Возможно, он будет увеличен к концу года. Пока рано говорить об этом, банки не так давно снизили ставки, да и лето дает о себе знать, многие в отпусках», – прокомментировал Анатолий Заиграев, специалист по сделкам с недвижимостью АН «Тысячелетие».

ВТБ одобрил сделки проектного финансирования с эскроу на 115 млрд рублей

ВТБ привлек более 4,5 млрд рублей средств клиентов на эскроу-счета, а также одобрил 35 сделок проектного финансирования с использованием счетов на сумму 115 миллиардов рублей. С 1 июля банк готов предоставлять услугу по открытию эскроу-счетов в своих офисах.

Переход на счета эскроу дополнительно защищает покупателя квартиры и дает гарантию, что его деньги перечислятся застройщику только в момент, когда объект будет фактически достроен. До ввода здания в эксплуатацию девелопер не вправе пользоваться средствами, размещенными дольщиком в банке. В случае если дом не достроен в срок, вложения возвращаются вкладчиком на личный счет. Более того, средства на счетах эскроу застрахованы АСВ на сумму до 10 млн рублей.

«ВТБ отмечает достаточно высокий интерес со стороны девелоперов к данному инструменту. В рамках проектного финансирования ставки кредитования зависят от рисков конкретного

проекта, собственного участия девелопера в нем и обеспечения. Диапазон очень широкий. При этом механизм эскроу позволяет существенно снижать ценовые параметры – чем больше средств на эскроу, тем ниже ставка. Таким образом, проектное финансирование с эскроу не окажет существенного влияния на увеличение себестоимости строительства, а также обеспечит сохранность средств покупателей», – комментирует Роман Антощенко, вице-президент, заместитель руководителя дирекции «Недвижимость, строительство и девелопмент».

«Мы успешно работаем с новым продуктом с ноября прошлого года. Вскоре клиенты ВТБ смогут открывать эскроу, не посещая офис банка. Сейчас мы обсуждаем развитие данной технологии и прорабатываем новую схему взаимодействия, которая в ближайшем будущем позволит это сделать непосредственно у застройщика. На наш взгляд, это поможет обеспечить более эффективный и комфортный переход на новую форму расчетов с дольщиками», – отметила Юлия Деменюк, старший вице-президент, заместитель руководителя департамента розничных продуктов ВТБ.

Сейчас в офисах ВТБ функционирует удобный процесс оформления счета эскроу для физических лиц: клиенту достаточно иметь при себе только паспорт и договор участия в долевом строительстве, который он заключил с застройщиком. Процедура проводится в присутствии дольщика в течение нескольких минут. Это комфортный сервис как для клиентов, так и для партнеров банка, для которых счета эскроу были интегрированы в текущую схему взаимодействия с банком.



Цены на жилье в Иркутске

По данным realty.irk.ru, средняя стоимость квадратного метра в новостройках Иркутска за первое полугодие 2019 года выросла на 6,6%, квадратный метр вторичного жилья за этот период прибавил 1,2%. В первом полугодии 2018 года цены на «вторичку» демонстрировали более существенную динамику: +4%. Новостройки, напротив, дорожали не так существенно: +3%.

«Цена новостройки складывается из множества составляющих, – пояснила Виктория Некрасова, ООО «Гранд-Строй». – Помимо факторов, традиционно влияющих на себестоимость строительства, таких как постоянный рост цен на строительные материалы, высокая стоимость земли и технологического присоединения к коммунальным сетям, повышение НДС, сейчас добавляются дополнительные издержки в виде необходимости привлечения банковского финансирования, увеличения стоимости заемных средств. Кроме того, росту цен способствует и сокращение темпов строительства и ввода объектов в эксплуатацию. Степень готовности объекта также влияет на его стоимость: чем ближе срок ввода, тем квартира дороже. Свой

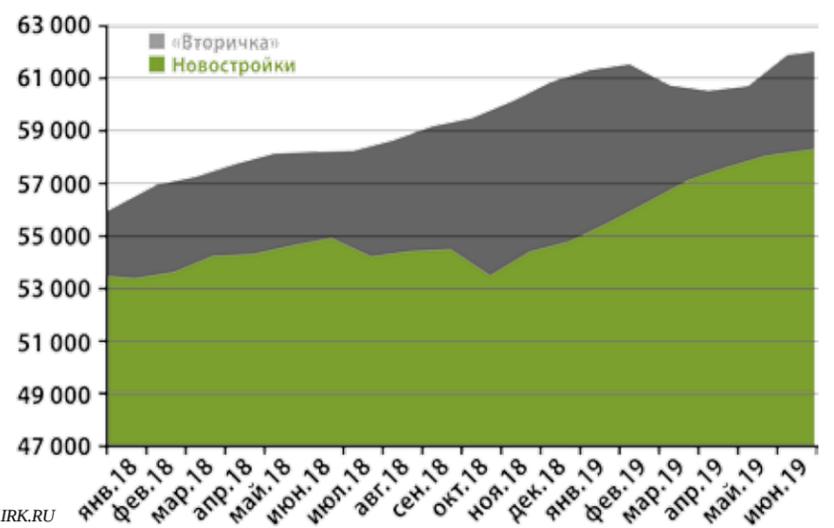
рост цены на квартиры начали еще в прошлом году, когда стало известно о переходе к новой системе проектного финансирования в области долевого строительства, и предпосылок к снижению стоимости жилья нет и не предвидится. Цены будут только расти».

По мнению Дмитрия Щербакова, АН «Слобода», текущий рост стоимости жилья на первичном рынке обоснован, в том числе, повышенным спросом инвесторов на хорошие проекты: «По нашему мнению, большинство сделок не носит потребительский характер. В большей степени речь идет о сохранении собственных средств или их увеличении за счет роста капитализации. Цены продолжают расти и дальше, но более низкими темпами, так как реальный платежеспособный спрос будет снижаться».

«Если и будет рост цен на «вторичку», то небольшой, – поделился своим мнением Анатолий Заиграев, АН «Тысячелетие». – После принятия закона об эскроу-счетах цены в новостройках продолжат свой рост».

Продолжение на стр. 7

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Иркутске, руб.



Источник: REALTY.IRK.RU

Яракте – 50. Теперь здесь начинается газовая история

«Мы бурили в самом центре месторождения, а получили вместо нефти воду, – вспоминает Николай Буйнов, Председатель Совета директоров Иркутской нефтяной компании. – Конечно, нашлись скептики, заявившие: «Ваша Яракта – кот в мешке, фикция и пустая трата денег». И действительно, все начиналось непросто, но со временем все стало на свои места». Сегодня Ярактинское месторождение – основной актив компании, из его недр извлекают более двух третей от общего объема добычи группы компаний ИНК. О том, как развивалось месторождение, какие трудности пришлось преодолеть, что ждет впереди, руководство компании рассказало на праздничном вечере, посвященном 50-летию открытия Ярактинского месторождения, на который были приглашены ветераны разведки и добычи, люди, благодаря которым стала возможна эта история.

В СУЩЕСТВОВАНИЕ НЕФТИ В ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ МИРОВАЯ НАУКА НЕ ВЕРИЛА

В 50-е годы прошлого века геофизика и геохимия только начинали развиваться. Послевоенной стране нужны были углеводороды, их искали и за Уралом, и в Западной Сибири. А в существование нефти в Восточной Сибири мировая наука не верила, вспоминают геологи.

«Казалось невероятным, чтобы в кембрийский период (а это около 600 млн лет назад), когда, как считали многие ученые, жизнь на Земле только зарождалась, могли появиться организмы, из которых впоследствии образовалась нефть, – говорит руководитель корпоративного музея ИНК Людмила Чернявская. – Однако нашлись ученые: Иван Михайлович Губкин, его ученик Василий Сенюков и другие, которые, вопреки всему научному миру, считали, что нефть, причем нефть древнейшая, в Восточной Сибири есть. И эта гипотеза получила полное подтверждение в 1937 году, когда геологическая экспедиция Василия Сенюкова получила первую кембрийскую нефть на одной из скважин Кучугуй-Беляхской структуры у реки Тоулба.

Благодаря инициативе Василия Сенюкова был разработан и утвержден план опорного бурения, согласно которому в пятидесятые годы прошлого века в нашей области начали бурить скважины, изучать керны, сравнивать пласты. И хотя у геологов были карты с отмеченными на них прогнозно нефтегазовыми районами, работать приходилось практически наугад.

В отличие от полезных ископаемых, которые лежат в земле миллионы лет на одном и том же месте, нефть способна наводить «охотников» на ложный след и не находится, несмотря на долгие, «влетающие в копеечку» поиски. Месторождение – это совсем не то место, где действительно рождается нефть, – рассказывает Людмила Чернявская. – Нефть зарождается в осадочных породах, а затем мигрирует по коллекторам: породам с высокой пористостью и проницаемостью. Для того чтобы добывать нефть, мало найти ее следы. Нужно найти ловушку из непроницаемых пород, которая не позволяет нефти мигрировать дальше, а аккумулирует ее в одном месте».

НОВАЯ НЕФТЯНАЯ ПРОВИНЦИЯ

Первая скважина, в которой обнаружилась нефть, была пробурена в 1962 году, вблизи села Марково. Это была обычная опорная скважина, не предназначенная для добычи или даже для разведки. Геологи получили мощный фонтан неожиданно. Столб нефти с огромным давлением вырывался из-под земли на 50-метровую высоту, дебит нефти составлял тысячу тонн в сутки – говорили очевидцы. С этого события началось развитие новой нефтегазовой провинции.



«Открытие Марковского месторождения послужило толчком для расширения поисков и разведки углеводородного сырья на севере Восточной Сибири, – говорит Людмила Чернявская. – Были открыты еще несколько месторождений нефти и газоконденсата: Даниловское, Дулисьминское, Верхне-Чонское, Ковыктинское. А также Ярактинское, которое сегодня является основным добывающим активом ИНК и наполняет сырьем российский нефтепровод Восточная Сибирь – Тихий океан».

НЕ ВЕРИЛИ, ЧТО ОСВОИМ

Промышленную добычу нефти на Ярактинском месторождении начали в 1992 году. Работы вела нефтяная компания «Венд». Затем – «Усть-Кутнефтегаз». Финансирования не хватало, поэтому создали инфраструктуру для интенсивной работы на месторождении не удалось. За период с 1992 по 2000 год на Яракте было добыто всего 95 тысяч тонн нефти.

«Не секрет, что в 90-е годы сложилось так, что в хаосе геологи оказались забыты, – говорит Николай Буйнов. – Та деятельность, которой занималось огромное количество людей, стала как будто ненужной. Однако были и те, кто верил. Кроме работников «Востсибнефтегазгеологии», которые вложили душу и здоровье в открытие этого и не только этого месторождений, я бы вспомнил компанию «Венд» и ее руководителя, Владимира Ильича Кокорина, который первый поверил в Ярактинское месторождение. Он привлек в свою веру моего отца, Буйнова Михаила Леонидовича. Отец, если честно, сомневался в том, что мы сможем освоить такие запасы. Но

мы смогли. И мы благодарны тем, кто пришел до нас. Спасибо вам за то, что такая история случилась».

КОТ В МЕШКЕ

В начале 2000-х, с приходом Иркутской нефтяной компании, Ярактинское месторождение получило достойное развитие. Были построены эксплуатационные скважины, сеть нефтегазопроводов, установки подготовки нефти и газа, дороги. Задачи буровиков осложнялись тем, что нефтеносные пласты в Восточной Сибири залегают гораздо глубже, чем в Западной Сибири. Кроме того, потребовалось осваивать горизонтальное бурение. Но даже в этом случае успех не был гарантирован.

«На бурение первой ярактинской скважины ушло 177 дней, но скважина попала в разлом. До нефти так и не добрались, – вспоминают геологи. – Этот результат не мог не вызвать разочарования. Деньги были затрачены большие, кредитные. Всех волновал один вопрос: а есть ли реально на Яракте рассчитанные запасы нефти?».

«Степень изученности тогда была очень низкой. Первая промышленная скважина оказалась водонасыщенной, – говорит Николай Буйнов, – Бурили в самом центре месторождения, а получили вместо нефти воду. Конечно, нашлись скептики, заявившие: «Больше 3 млн тонн запасов вряд ли наскребется, ваша Яракта – кот в мешке, фикция и пустая трата денег». Со временем все стало на свои места. На хорошие места».

Нефть дала вторая по счету скважина. Хороший дебит показали и следующие за ней. Буровое направление заработало.

«На Яракте нефть находится на глубине более 2,5 км, – рассказал Виктор

Белобородов, занимавшийся в те времена проектированием объектов на месторождениях. – Причем бур сначала заходит в породу вертикально, а затем под определенным углом уходит в горизонталь. Геологическое строение пласта тоже непростое: он подвижный, неустойчивый, в нем встречаются пустоты, что чревато поглощением оборудования».

Конечно, начинать было сложно, – говорит он, – непроходимая тайга, летом гнус, зимой морозы. Но геологи – народ стойкий. Раньше не было таких технологий, которые сейчас применяют. Мы начинали с вертикального бурения, горизонтальное только развивалось. Но с вертикальной скважины дебиты небольшие. Горизонтальное бурение мы начинали со 100 метров. Сейчас горизонтальные стволы достигают до 2000-2500 метров, нефтеотдача пласта улучшается, коэффициент извлечения нефти намного выше. Если бы мы не пошли этим путем, то столько нефти не смогли бы добыть. Еще бывают скважины, которые не интерпретированы, они могут оказаться пустыми. Это лишние затраты времени и средств. Поэтому мы постоянно занимались доразведкой, уточняли запасы».

БРИЛЛИАНТ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

Несмотря на все сложности, ИНК увеличивала добычу: с 70 тыс. тонн в 2003 году до 166 тыс. в 2006-м, и в 2011 году преодолела планку в 1 млн тонн. Постепенно увеличился парк буровых установок, выросло количество буровых бригад. К своему пятинадцатилетию ИНК добыла 15-миллионную тонну нефти. А по итогам 2018 года объем добычи углеводородного сырья достиг планки в 9 млн тонн.

«Сейчас на Ярактинском месторождении достигнута максимальная добыча. Месторождение находится в прекрасной форме, там реализуются новейшие технологии по извлечению нефти, по поиску и разведке. Ваше открытие находится в надежных руках, – обратился Сергей Зимин, главный геолог ИНК, к ветеранам. – Вашей волей, вашими усилиями вы подарили нашей стране уникальное месторождение, которое является бриллиантом среди равных».

География месторождений ИНК уже вышла за пределы Иркутской области, но Ярактинское месторождение по-прежнему остается основным активом компании. Сама же она является крупнейшим налогоплательщиком Иркутской области. По итогам 2018 года объем перечислений компании в консолидированный бюджет региона составил 20,5 млрд рублей, а ее доля в формировании доходной части областной казны достигла 12%. Кроме того, занимаясь производственной деятельностью, ИНК направила на социальные проекты свыше 450 млн рублей.

«Сегодня Ярактинское месторождение – это наш основной актив, на который приходится две трети добычи. 12% бюджета Иркутской области – это налоги ИНК, и во многом это ваша заслуга: именно вы когда-то заложили основу, которая сейчас дает возможность жить всей Иркутской области более достойно, чем было бы без вас, – говорит Николай Буйнов. – Огромный вклад в открытие месторождения внесли главные геологи ГУГП «Востсибнефтегазгеология» Владимир Самсонов и Борис Рыбьяков, главный геолог ГПП «Иркутскгеофизика» Марк Мандельбаум, начальник Ленской геологоразведочной экспедиции Борис Фукс, главный геолог Ленской геологоразведочной экспедиции Леонид Овченков, геолог Борис Осташевский и многие другие специалисты. Мы собрались сказать спасибо всем тем, кто работал на этих месторождениях до нас».

НАЧИНАЕТСЯ ГАЗОВАЯ ИСТОРИЯ

Сейчас на базе Ярактинского месторождения ИНК реализует беспрецедентный по масштабам и ресурсам газовый проект, итогом которого станет строительство в Усть-Куте завода полимеров. От реализации этого проекта ожидается мощный социально-экономический эффект.

«50 лет – это огромный срок, – завершая торжественную часть праздника, сказал Николай Буйнов. – И для жизни месторождения тоже. Ничто не бывает вечным. Не за горами тот день, когда нефтедобыча на Ярактинском месторождении начнет снижаться, но не за горами и тот день, когда развернется газовый проект. Он стартовал в прошлом году, и мы планируем, что в 2021 году он выйдет на полную мощность. Снижается нефтяная часть – начинается газовая история».

Эскроу в деле

Как новая схема меняет рынок новостроек

Рынок недвижимости начал работать по новым правилам: с 1 июля строительные организации, осуществляющие привлечение средств дольщиков, обязаны перейти на проектное финансирование с использованием счетов эскроу. Как новая схема отразится на стоимости квадратного метра? Что изменится для покупателей квартир и для застройщиков? Своим мнением на бизнес-завтраке, проведенном Байкальским банком Сбербанка, поделилась Наталья Зверева, заместитель генерального директора АО «Восток Центр Иркутск».



Компания «Восток Центр Иркутск» первой в Иркутской области испробовала на себе законодательные изменения в сфере жилищного строительства. Уже почти год застройщик ведет два проекта в Иркутске с применением проектного финансирования и счетов эскроу.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ДЛЯ ДОЛЬЩИКОВ И ЗАСТРОЙЩИКОВ?

– На наш взгляд, новая схема выгодна – как для покупателей квартир, так и для строительных компаний. Вот основные преимущества:

1. Гарантии для дольщиков

Схема эскроу – правильная с точки зрения покупателя. Работает государственный механизм защиты, и все денежные средства дольщиков застрахованы в пределах 10 млн рублей. Экономическая ситуация меняется, правовое поле – меняется, всякое может произойти, мы видим большое количество проблемных строек по стране. Эскроу – это реальный механизм защиты для дольщика. Покупатель гарантированно получит либо достроенный объект, причем вовремя, либо, в крайнем случае, вложенные денежные средства в полном объеме, что крайне важно. При этом механизм сроков депонирования / перечисления застройщику или возврата дольщику четко прописан в законе и достаточно прост. Кроме того, покупатель в любой момент может удостовериться в сохранности своих денег, просто получив в банке – эскроу-агенте выписку со счета эскроу, ведь владельцем такого счета является именно покупатель.

2. Стабильные цены

Застройщику новая схема тоже выгодна – являются совсем иные принципы реализации объекта. Раньше, когда в разгар строительного сезона деньги нужны были «здесь и сейчас», застройщик иногда вынужден был идти на снижение цены, предлагать акции, скидки. Теперь, работая по эскроу, мы этого не делаем, потому что финансирование есть всегда, его предоставляет банк-партнер.

3. Больше предсказуемости

Мы четко понимаем себестоимость, маржинальность, которая необходима проекту – и можем себе позволить определенную свободу действий. Мы можем реализовывать объект на старте с более низкой ценой, но при этом обеспечивая счета эскроу депонированными средствами, что дает нам более низкую процентную ставку. Либо же активный этап продажи перенести на более поздний срок, с более высокой маржинальностью. У каждого проекта будет своя финансовая модель и, соответственно, свои принципы реализации.

Покупателю, кстати, психологически проще покупать готовый объект: нет разочарования, страха, ощущения, что он покупает «кота в мешке». Видя достроенный объект, человек в большей степени готов заплатить деньги, потому что знает, что приобретает не «воздух», не непонятную планировку на картинке, а реальную квартиру.

4. Успеть за сезон

В Иркутске очень короткий строительный сезон. За этот период компания тратит колоссальное количество денег. Но уровень продаж, а следовательно, поступлений – не всегда такой же, как уровень расходования. Зимой проще, а летом, в сезон, – тяжело. Компании надо строить, выполнять обязательства. Применение эскроу и проектного финансирования позволяет планировать стройку и спокойно, с максимальной отдачей отработать строительный сезон. Это, безусловно, ведет к сокращению срока строительства, что, в главную очередь, важно для покупателя.

5. Бесперебойный денежный поток

Иногда продажи падают, а стройку надо продолжать. Причем продажи не всегда зависят от качества проекта или от работы отдела продаж. Много внешних, экономических факторов, на которые никак нельзя повлиять – начиная от процентной ставки в банке. Вспомните начало 2015 года, когда ключевая ставка была на уровне 17%!

С эскроу у нас абсолютно «развязаны руки» – банк-партнер без проблем выделяет деньги. Конечно, есть определенная отчетность, финан-

совые показатели у компании, но, тем не менее, если мы вошли в партнерские отношения, то мы обеспечены бесперебойным денежным притоком. Застройщик менее зависим от поступлений покупателей, экономической ситуации в стране. А дольщик спокоен: дом будет достроен.

6. Скидки от поставщиков

Выстраивая отношения с поставщиками и подрядчиками, мы имеем определенную стоимость наших контрактов. Раньше – мы все знаем, что это стандартная практика – многие застройщики рассчитывались со своими партнерами квадратными метрами. Квартира – в обмен на арматуру. Не очень хорошая история.

Теперь, имея бесперебойное банковское финансирование, мы можем понижать стоимость контрактов, влияющих на себестоимость. То есть, с одной стороны, у нас появилась процентная ставка банка (раньше мы привлекали бесплатные деньги дольщиков), а с другой – теперь мы имеем возможность снижать себестоимость, иначе выстраивая работу с подрядчиками.

ЦЕНЫ НА НОВОСТРОЙКИ РАСТУТ ИЗ-ЗА ЭСКРОУ?

– Цены на недвижимость в стране действительно выросли (по данным realty.irk.ru, средняя стоимость квадратного метра в новостройках Иркутска за первое полугодие 2019 увеличилась на 6,6% – прим. ред.). Но причина – не в счетах эскроу.

Все забыли о простых вещах. Во-первых, с 1 января существенно повысился НДС. Подорожало всё: арматура, бетон и другие материалы. Во-вторых, за последний год существенно выросли курсовые разницы. У застройщиков большая часть себестоимости зависит от поставки импортных материалов. Себестоимость проектов выросла у всех – и у тех, кто перешел на счета эскроу, и у тех, кто работает по старой схеме. Она выросла везде: в Иркутске, Москве и других городах.

Возможно, еще одна причина кроется в том, что проработка проектов в последние годы изменилась. Люди больше не готовы покупать жилье непонятно где, без инфраструктуры. Застройщики, используя комплексный подход, обеспечивают свои проекты садами, школами, детскими площадками, продуманным благоустройством, другой инфраструктурой. Это сказывается на себестоимости проектов, а значит, и на цене реализации. Кроме того, надо учитывать тот факт, что компаний, которые перешли на эскроу, в стране пока единицы, по последним данным – не более 8-10%. Я уверена, что текущий рост цен на новостройки пока никак не связан со счетами эскроу.

В КАКИХ ЖК МОЖНО КУПИТЬ КВАРТИРУ ПО НОВОЙ СХЕМЕ

Башня «Небо»



Адрес: за м/р Первомайский города Иркутска
Этажность: 21
Планируемый срок сдачи: IV кв. 2019 года
Сайт проекта: www.jk-nebo.rf

«Небо» – самое высокое строящееся жилое здание в регионе. 21-этажный объект расположен на въезде в жилой квартал «Стрижи». Здание представляет собой правильный шестиугольник, опирающийся на три боковых луча. Такой конструктив позволяет применять смелые и интересные планировочные решения. Из панорамных окон открывается вид на весь город.

В проекте представлены различные варианты квартир площадью от 40 до 170 кв.м. На 21 этаже будут расположены пентхаусы с высотой потолка до шести метров и собственной террасой.

Застройщик – АО «Восток Центр Иркутск». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

ЖК «Стрижи Сити»



Адрес: Куйбышевский район, ул. Лызина
Этажность: 18
Планируемый срок сдачи: II кв. 2020 года
Сайт проекта: www.strizhi.city

Композиционный центр жилого комплекса «Стрижи Сити» – три 18-этажные башни-сердца. Фасады зданий покрыты вентилируемым навесным алюминиевым композитом. Секции пластичны, что значительно расширяет выбор планировок. В квартирах установлены панорамные окна, в каждой предусмотрено место для гардеробной или вместительного шкафа, лоджии остеклены в пол теплым профилем.

Для удобства жителей и гостей жилого комплекса организованы три входа в здание – с улицы Лызина, с паркинга и со двора. Двор расположен на уровне второго этажа, так осуществлено получившее широкое распространение в мире вертикальное зонирование пространства. Место под детскими и спортивными площадками отдано под парковку.

Застройщик – ООО СЗ «Десс-Инвест». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

Иркутская недвижимость в цифрах. Ввод жилья

Продолжение. Начало на стр. 5

По данным Иркутскстата, за январь-май 2019 года в областном центре было введено 81,7 тыс. кв. м жилья, на 11% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, а в Иркутском районе – 118,3 тыс. кв. м, на 30,6% больше, чем за январь-май 2018-го. В целом по области за пять месяцев года было введено 300,1 тыс. кв. м жилья, что на 9,4% больше показателей прошлого года. При этом на долю индивидуальных застройщиков пришлось 65,2% введенного жилья.

«Возникает вопрос, откуда мы взяли столько ИЖС, – прокомментировала ситуацию Светлана Свиркина, министр строительства, дорожного хозяйства Иркутской области, выступая на панельной дискуссии на выставке «Байкальская строительная неделя». – Здесь, конечно, есть определенный процент, который возник в результате обязательства муниципалитетов привести в нормальное законное состояние то жилье, которое уже построено и в котором живут люди,

но которое не было юридически оформлено ранее».

Риелторы, однако, говорят о том, что на рост доли ИЖС повлияли и рыночные факторы. «Мы наблюдаем смену трендов, – рассказал директор АН «Слобода» Дмитрий Щербakov. – Девелоперы из-за отсутствия на рынке достойных, недорогих или не проблемных земельных участков решили более смело выйти на рынок загородного жилья. Качественного предложения стало больше. Увеличился и сам спрос на загородную недвижимость: людям хочется жить за городом, в комфортном месте с чистым воздухом. Количество квадратов можно приобрести больше, престиж проживания – выше».

«Многие переезжают за город, цены ниже, да и услуги ЖКХ дешевле. Есть люди, которые предпочитают жить за городом, и это не только пенсионеры, как принято думать, но и семьи с детьми. Жить за городом намного комфортнее,

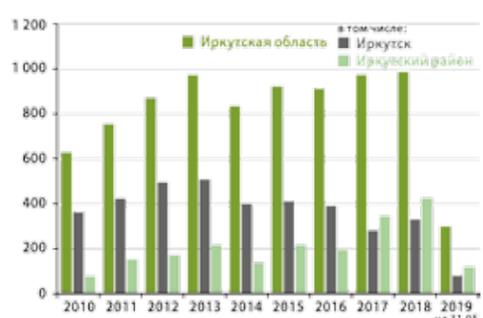
экологичнее, и расстояния у нас небольшие», – поделился Анатолий Заиграев, специалист по сделкам с недвижимостью АН «Тысячелетие».

Объемы ввода жилья в регионе будут расти. Министр строительства, дорожного хозяйства Иркутской области Светлана Свиркина отметила, что планы ввода увеличены: «Президентом и губернатором с этого года поставлены амбициозные задачи в области жилищного строительства. Стартовали новые нацпроекты. В соответствии с соглашением, которое мы подписали с федеральным Минстроем, мы должны до 2024 года построить в регионе 7,5 млн кв. м жилья».

Представители отрасли, однако, не разделяют оптимизма Минстроя. «Учитывая, что строительная отрасль на сегодняшний день находится в состоянии переходного периода на новые условия работы, маловероятно достижение этих показателей, – считает Виктория Некрасова, заместитель генерального директора

ООО «Гранд-Строй». – Разрешений на строительство, выданных в текущем году, катастрофически мало. Застройщики не торопятся получать разрешения на строительство новых объектов, что влечет сокращение объемов вводимого жилья».

Ввод жилья, тыс. кв.м



Источник: Иркутскстат

Время инвестировать

Какие альтернативы депозитам предлагает фондовый рынок

Индивидуальные инвестиционные счета в последние годы демонстрируют взрывной рост. Вчерашние вкладчики активно заходят на фондовый рынок, а государство вводит все новые налоговые льготы, чтобы привлечь частных инвесторов. Каковы перспективы ИИС? Как выбрать тип индивидуального инвестиционного счета? И можно ли инвестировать в рынок ценных бумаг, не боясь потерять капитал? Своими знаниями и практическими рекомендациями поделились ведущие эксперты финансовой группы БКС и ПАО «Московская Биржа» на конференции по финансовой грамотности в Иркутске.



Фото А. Федорова

ИЗ ВКЛАДОВ – В АКЦИИ

Все больше россиян используют ценные бумаги для инвестиций. Если в 2012 году на долю ценных бумаг приходилось 7% сбережений, то в 2018-м она увеличилась до 16%. По мнению заместителя директора Сибирского филиала ПАО «Московская Биржа» Виктории Грудониной, на то есть несколько причин.

«Во-первых, денежно-кредитная политика Банка России. Начиная с 2015 года, ключевая ставка постоянно снижалась – соответственно, падали и ставки по банковским депозитам. На этом фоне физические лица искали альтернативу вкладам. Во-вторых, продолжающийся отзыв банковских лицензий. За четыре года более 300 банков лишились лицензий – это привело к росту недоверия к банковской системе. В-третьих, государство заинтересовано в том, чтобы частный капитал приходил на биржу и финансировал экономику напрямую. Для этого была создана программа налоговых льгот, которая стимулирует все больше инвесторов вкладывать средства в ценные бумаги».

Эксперт напомнила, что в 2015 году правительство запустило особый вид брокерского счета – индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). «Главная его «фишка» состоит в том, что в дополнение к доходу от инвестиций на бирже любой гражданин имеет право получить налоговые льготы от государства. При этом можно воспользоваться одним из двух вариантов предпочтений: либо получить

вычет в размере 13% от вносимой ежегодно суммы, либо не платить налог в 13% от доходов по торговым операциям», – пояснила Виктория Грудонина.

Эдуард Семёнов, директор филиала «БКС Премьер» в Иркутске, рассказал, как выбрать тип ИИС: «По типу А экономически выгоднее делать возврат сразу, не ждать 3 года. Если вы внесли, например, деньги на ИИС в октябре, в январе подали декларацию, в апреле вы получите 13%. Получается, что за полгода вы получите 13% возвращенных денег дополнительно к тем доходам, которые вы заработаете на ИИС. На мой взгляд, это очень выгодно. Но если ваш доход от инвестиций на ИИС гораздо выше, тогда делать вычет вам экономически не целесообразно. Поэтому надо выбирать второй тип льгот – тип Б».

МОЖНО БОЛЬШЕ

За годы действия программы в России было открыто более 700 тысяч индивидуальных инвестиционных счетов. С одной стороны, это довольно большая для отечественного фондового рынка цифра. С другой, если сравнивать с западными странами, то пока она выглядит скромно. Доля частных инвесторов по-прежнему невелика – 5-10% экономически активного населения России.

Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», рассказал, что в США, например, в ценные бумаги – через взаимные фонды, страховые компании инвестирует практически все взрослое население. «Наше государство сделало ко-

лоссальный шаг в сторону частного инвестора, количество льгот велико, – подчеркнул эксперт. – Нам хотелось бы, чтобы люди больше сил и времени вкладывали в собственное образование, чтобы могли воспользоваться теми преимуществами, которые дает рынок».

ЗАРАБОТАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ

До 70% открытых за время действия программы индивидуальных инвестиционных счетов принадлежат новым клиентам – тем, кто ранее не проводил операций на бирже и не имел брокерских счетов. Интерес таких клиентов к ИИС понятен: проценты по привычным депозитам уже совсем не те, что были пять лет назад.

По словам экспертов, для вчерашних вкладчиков на фондовом рынке важна не только более высокая доходность вложений, но и минимальные риски при инвестировании. Одним из наиболее актуальных и популярных инструментов, отвечающих этим потребностям, сегодня становятся структурные продукты.

Франц Хеп, управляющий директор по развитию структурных продуктов «БКС Капитал», уже 20 лет работает с этим направлением. Только в последние годы, по его словам, этот инструмент стал по-настоящему модной формой инвестиций: инвесторы поняли, как он работает, и как они могут зарабатывать на нем.

«Рынки непредсказуемы, а структурный продукт позволяет соединить депозит, страховку депозита с воз-

можностью инвестировать в рынок. Отличие структурного продукта от прямых инвестиций заключается в том, что инвестор может заработать меньше, но не потерять», – объяснил Франц Хеп.

РОСТ ИЛИ ПАДЕНИЕ?

Покупая структурный продукт, по словам Франца Хепа, инвесторы всегда интересуются, что происходит на рынке. С 2009 года рынок США рос в среднем на 20% в год. Однако в ноябре 2018 года произошла коррекция. В итоге за последние 5 лет (с учетом коррекции) средний рост составил 5% в год.

«Люди меня сейчас спрашивают: Франц, не поздно инвестировать? Мы не опаздываем? Мы не на пике? Что я могу ответить? Никто не может сказать, вырастет рынок или нет – мы не волшебники, чтобы предсказывать будущее. Но есть факторы, на которые мы смотрим. Одни показывают, что американский рынок продолжит рост, но, с другой стороны, есть страх структурного кризиса».

В числе позитивных факторов эксперт выделил низкие процентные ставки. «Всегда есть психологическая граница, где человек говорит: я положу деньги на депозит, а где инвестирует в реальный рынок, рынок акций. Обычно в качестве такой психологической границы выступают 5%. Чем ниже ставки, тем больше инвестируют в рынок. Это то, что сейчас происходит».

Кроме того, президент США Дональд Трамп активно стимулирует и защищает местный рынок, а американские компании, продающие свои товары и услуги не только на Родине, но и в Европе, Азии, более устойчивы к колебаниям рынков: «Если где-то что-то падает, то это не так сильно отражается на бизнесе американских компаний».

Однако, несмотря на все положительные факторы, есть большой минус – это огромные долги. «Структура долга США показывает системные проблемы. Долг растет с 2005 года. Без решения этой проблемы не будет решения, куда идет рынок», – пояснил Франц Хеп. – Какой вывод? Потенциал у американского рынка есть, но инвестировать надо очень осторожно, выбирать точно».

Что касается российского рынка, то он, по мнению эксперта, остается самым недооцененным. «По всем показателям это самый дешевый рынок. Почему он не растет? В первую очередь, из-за санкций. В российском рынке есть потенциал. Но как его использовать? Пока это сложно предсказать».

Что же делать инвесторам в условиях такой неопределенности? Куда инвестировать, когда рецессия и когда рост?

Франц Хеп отметил: «Когда фаза рецессии, то продуктов, куда можно инвестировать, чтобы что-то зарабатывать, очень мало. Лучше в это время – забрать деньги, переждать или положить на депозит. Можно «шортить», но физлица редко это делают. Психология частных инвесторов такова: на падении они не зарабатывают, просто забирают деньги и ждут. А потом снова инвестируют, когда рынок начинает расти».

В рецессию, по мнению эксперта, можно покупать золото, доллары, американские гособлигации, а вот в нефть и акции вкладываться не стоит. Если фаза роста – как сейчас – то можно покупать, акции, сырье, еврооблигации. В любом случае главное – оценивать риски, действовать взвешенно и следить за ситуацией.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ?

Инвестирование в структурные продукты существенно снижает риски для инвестора, уверен Франц Хеп. «Например, вы покупаете акции «Газпрома». Какова вероятность, что «Газпром» завтра вырастет? А упадет? 50/50. Мы предлагаем клиенту не покупать акции «Газпрома» напрямую, а выбрать структурный продукт с защитой капитала. Если «Газпром» упадет – вы получите свой капитал обратно, а если вырастет – то вы поучаствуете в этом росте с определенным коэффициентом участия. Это самый простой и типичный структурный продукт».

По его словам, 99% клиентов «БКС Капитал», которые инвестировали в структурные продукты, в 2017 и 2018 зарабатывали примерно 16-19% годовых.

«16% в рублях – это много? Один скажет: совсем ничего, другой – очень хорошо, третий – ну, нормально... На самом деле, ответ зависит от того, с каким риском вы инвестировали. Например, я продаю вам биткоин, и вы зарабатываете 16%. Это нормальный доход? Нет. Если вы покупаете биткоин, рискуете, то вы ожидаете более высокого дохода – 40%, например. Чем выше возможный доход – тем выше риск. Это аксиома. Ничего бесплатного не бывает, не верьте, если вам продают продукт с высокой доходностью и без риска», – призвал Франц Хеп.

По словам эксперта, порог входа в структурные продукты БКС сегодня снижен, что позволяет большему числу инвесторов воспользоваться этим инструментом. Особенно интересно инвестировать в структурные продукты в рамках индивидуального инвестиционного счета – так дополнительно к основной доходности инвестор имеет возможность получить и налоговые льготы.

«Сегодня БКС – номер один по объему на бирже. У нас 30% от объема на рынке, 300 тысяч клиентов, максимальный рейтинг надежности – AAA».

Структурные продукты, по мнению Франца Хепа, продолжают набирать популярность: «По нашим прогнозам, в ближайшие годы они покажут рост в 2,5 раза. В России у продукта – огромный потенциал».

Причина – не только в эффекте «низкой базы», но и в том, что инструмент, позволяющий не только зарабатывать, но и не потерять, будет особенно актуален.

Иван Рудых,
Газета Дело

«Июню спасибо, июлю подготовиться»

Индекс МосБиржи в уходящем полугодии неустанно обновлял исторические рекорды, пользуясь конъюнктурой. В последние пару месяцев российский рынок акций снова ощутил влияние волны carry trade, что выразилось в притоке новых денег в активы и увеличении волатильности. За полгода рублевый индикатор вырос на 17%, что само по себе весьма впечатляет. Что дальше? Своим мнением делится Анна Бодрова, старший аналитик «Информационно-аналитического центра «Альпари».



Время рекордов еще не закончено, по крайней мере, пока внутри идет дивидендный период. Одновременно с понижением мировых процентных ставок будет меняться рыночная конъюнктура, инвесторы станут более осторожными, а рост, как минимум, перейдет в консолидацию в относительно широком диапазоне. Но это будет позже, не сейчас. Для индекса МосБиржи ожидаемый торговый коридор в июле составит 2650-3000 пунктов, для индекса РТС – 1322-1410 пунктов.

За шесть месяцев, с января по июнь 2019 года включительно, рубль укрепился к доллару на 10%. Это очень много – при том, что сырьевая конъюнктура оставляет желать лучшего. Основная поддержка «россиянину» пришла с двух

сторон: в меньшей степени – со стороны спокойного геополитического фона (потрясений нет, и хорошо), в большей – со стороны спроса мировых инвесторов на российские ОФЗ. Покупая отечественный госдолг, нерезиденты были вынуждены продавать валюту и покупать рубли, отсюда и столь выраженная поддержка. Минфин в этом полугодии радовал – к началу мая план по привлечению средств через аукционы ОФЗ был перевыполнен, а ведомство продолжало продавать. Однако во втором полугодии такой успех может, как минимум, не сохраниться. Интерес к риску в мире плавно понижается, на первый план выходят глобальные проблемы со снижением темпов экономического роста, это сокращает интерес инве-

стором к риску, что, в свою очередь, негативно отразится на поведении и устойчивости рубля. Кроме того, конкретно России нужно что-то предпринять для активизации прироста ВВП. В прошлые годы это легко достигалось девальвацией национальной валюты, так почему этому году чем-то отличаться от предыдущих?!

В июле доллар еще может ослабнуть, но ниже 61 руб. его не видно. Основные движения будут заключены, видимо, в коридоре 63-65. Евро/рубль может консолидироваться в пределах 70-74 руб.



Информационно-аналитический
ЦЕНТР «АЛЬПАРИ»

Почему стоит инвестировать в финансовый сектор

Деньги дают нам свободу – по крайней мере, свободу не думать о них. Сегодня инвесторам может быть интересен финансовый сектор, считает директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.



Выбирая компанию, в которую мы бы хотели инвестировать, мы начинаем считать: сколько у нее активов, как она зарабатывает, какая у нее прибыль? О каком бы предприятии

ни шла речь, мы оцениваем его товар, оборудование, помещения, контракты и даже имя в деньгах, чтобы понять, стоит ли вкладывать свои средства.

У компаний-представителей финансового сектора в этом году много положительных результатов: рост процентных доходов, солидные балансы и рост дивидендных выплат. Рыночная стоимость всего американского финансового сектора оценивается сегодня в \$7,23 трлн, с начала 2019 года она выросла на 17%.

Финансовый сектор предоставляет кредиты предприятиям, ипотечные кредиты – домовладельцам, а также выдает страховые полисы для защиты людей, компаний и их активов, вкладывает средства в недвижимость и получает стабильный доход от рент. На счетах финансовых компаний и бан-

ков хранятся сбережения клиентов и доходы мелких и крупных компаний.

Сектор является третьим по весу в индексе S&P 500. Его крупнейшие компании – одни из самых узнаваемых банковских учреждений в мире, включая JPMorgan Chase, Wells Fargo, Bank of America и Citigroup.

Второй по величине отраслью в этом секторе являются страховые компании, в список которых входят такие, как American International Group и Chubb. Последняя является крупнейшей в мире публичной страховой компанией. Работая в 54 странах, Chubb предоставляет страховую защиту коммерческому и личному имуществу и страхованию от несчастных случаев.

Об этой компании говорят, что она обладает мастерством страхового гиганта делать деньги там, где все их теряют. Для инвесторов Chubb есть

еще один источник привлекательности: впечатляющая история выплаты дивидендов.

Среди представителей сектора интересными выглядят бумаги платежного оператора Visa. Акции этой компании могут быть интересной инвестиционной идеей, благодаря сохраняющемуся росту выручки и самой высокой маржинальности по чистой прибыли в индексе S&P500.

Лидирующее положение Visa на рынке платежей позволяет ей наращивать выручку в условиях продолжающегося развития электронной торговли, а высокая прибыльность создает запас прочности даже при замедлении мировой экономики.

Помимо этого, в качестве варианта для инвестирования стоит рассмотреть ценные бумаги Cme Group Inc. – это крупнейший североамерикан-

ский рынок финансовых деривативов, образованный путем объединения ведущих бирж Чикаго и Нью-Йорка.

Среднесрочный потенциал роста этих акций от актуальных отметок мы оцениваем в 3%.

Еще больше идей и информации о возможностях на фондовом рынке можно получить в офисах «Фридом Финанс» в Иркутске по адресу ул. Горького, 36Б, БЦ МАХИМ, офис 2-5. Тел.: +7(3952)79-99-02 (доб. 845). E-mail: irkutsk@ffin.ru

Полную версию материала читайте на сайте SIA.RU



Настоящая информация не является индивидуальной инвестиционной консультацией. Упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), предназначена для квалифицированных инвесторов, в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов. Подробности об услугах компании можно узнать по телефону: +7 (495) 783-91-73.

Форс-мажор: что делать бизнесу, который оказался в зоне паводка

Что делать, если товары уплыли, строительные материалы испорчены, магазин затоплен, а сельхозпродукция полностью уничтожена? Пока власти озабочены составлением списков предприятий, которые приостановят свою деятельность, руководитель «Бюро Юристы Иркутска» Дмитрий Драчко рассказал порталу SIA.RU, что делать бизнесу, который оказался в зоне паводка.

– Прежде всего помнить, что эта ситуация относится к обстоятельствам непреодолимой силы (форс-мажор). Как правило, договоры содержат такой раздел, он имеет разные формулировки в конкретных договорах.

1. Стоит составить для себя список своих контрагентов, достать и еще раз перечитать договоры с ними

При этом, согласно ст. 401 Гражданского Кодекса, если бизнес по причине стихийного бедствия:

- не смог поставить товар;
- не сумел своевременно выполнить работы;
- не выплатил кредитный платеж;
- не исполнил другие договорные обязательства, ответственности за это он не несет. То есть неустойки платить не будет, если иное не предусмотрено законом или договором.

2. Изучите раздел «форс-мажор» в своих договорах

Сейчас важно обратить внимание на порядок уведомления контрагента о форс-мажоре и документах, которые необходимо предоставить. Попросту, нужно грамотно и своевременно направить письма контрагентам, приложить необходимые справки. Обратите внимание: если должник уже был в просрочке к моменту начала

паводка, полностью от ответственности его не освободят.

3. Изучите детали страховки

Посмотрите свои кредитные договоры. Как правило, банки при выдаче кредита настойчиво предлагают страховку. Если вам такую страховку продали, посмотрите свой договор страхования (страховой полис). Вполне вероятно, что вы вообще ничего не должны платить в случае наводнения. Задача лишь – правильно уведомить страховую компанию.

4. Когда обязательства выполнить невозможно, надо идти в суд

Если же бизнес в принципе не может исполнить обязательства по договору (товары уплыли, строительные материалы испорчены и прочее), то надо знать о возможности полного отказа от договора по ст. 451 ГК РФ.

Это не просто, требует обращения в суд и доказательств в суде наличия одновременно четырех условий:

- в момент заключения договора стороны исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет;
- изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения при той сте-

пени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота;

– исполнение договора без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;

– из обычая делового оборота или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона. Но отказ от договора по суду может быть для бизнеса намного выгоднее, чем ответственность за его неисполнение, когда у вас нет ни сил, ни средств для его исполнения.

5. Для поставщиков сельхозпродукции – особые условия

Отдельно законодатель выделил поставщиков сельхозпродукции по госконтрактам. В Федеральном Законе «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» есть п. 6 ст. 8, согласно которым, стороны освобождаются от ответственности за полное или ча-



стичное неисполнение обязательств по государственному контракту в случае непредвиденных обстоятельств, возникших после его заключения в результате событий чрезвычайного характера (в том числе наводнение), которые стороны не могли предвидеть и предотвратить.

«Сибавиастрой»: дело в бетоне

Застройщик, подрядчик, девелопер, производитель – пять лет назад промышленно-строительная компания «Сибавиастрой» позиционировала себя именно так. После 2014 года стратегия изменилась: уйдя с рынка жилищного строительства и отказавшись от генподряда, руководство сосредоточилось на развитии завода железобетонных изделий. Почему было принято такое решение? Планирует ли «Сибавиастрой» вернуться на рынок жилья? Чему научил компанию кризис? Газета Дело побеседовала с генеральным директором «Сибавиастрой» Алексеем Волковым.



Фото А. Федорова

УШЛИ НА ПИКЕ РЫНКА

Алексей, последний раз мы с вами встречались около пяти лет назад. Тогда компания «Сибавиастрой» позиционировала себя и как застройщик, и как подрядчик, и как производитель. После 2014 года вы ушли с рынка жилищного строительства. Это было осознанное решение или вынужденная мера?

– Осознанное, конечно. Причем мы ушли не только с жилищного рынка, но и из подрядного строительства.

Жилищное строительство, как любая другая инвестиционная деятельность, имеет смысл вхождения в фазе начала роста рынка и выхода в его пик. Потому что дальше идет спад: снижение доходности, проблемы с ликвидностью. Наверное, за наблюдаемую историю 2014 год можно назвать таким «пиком» для жилищного рынка. После этого началась планомерная остановка – связанная и с состоянием экономики, и с изменением законодательства.

В 2014-м вы же не могли предположить, что 214-ФЗ будет так изменен?

– Но мы видели все факторы, свидетельствующие о том, что происходит замедление, и не видели ни одного фундаментального фактора, который говорил бы о том, что начнется фаза роста. Мы предполагали, что будет затяжное падение – и взвешивали риски и доходность. Стало ясно, что риск начал превышать плановую доходность. А у нас больших аппетитов к риску никогда не было.

Осторожны и консервативны?

– Да, у нас политика очень консервативная. Поэтому из жилищного

строительства мы ушли, завершив все свои проекты – закрыли все кредитные соглашения, которые у нас были, рассчитались с банками, с подрядчиками. Но гарантийные обязательства, которые у нас есть перед дольщиками и заказчиками, несем.

Из генподрядного строительства ушли по другим причинам?

– Причиной выхода стала банальная вещь: заказчиком примерно 90% объема генподрядного строительства сегодня выступает государство. Даже если мы берем инфраструктурное строительство, крупное, про-

или это оборудование в процессе строительства дорожает в два раза. Экономически это во многом «рулетка».

Можешь оказаться в плюсе, а можешь – проиграть?

– Да. И такое мнение не только у меня. Я часто общаюсь с нашим строительным сообществом, и многие коллеги разделяют мою точку зрения.

В 2014 году мы завершили внедрение в компании ERP-системы 1С «Управление строительной организацией». Благодаря этому дошли до уровня очень глубокого анализа себестоимости строительства, по всем

разделам. Мы получали проект и на его основе писали бюджет генподрядного проекта, но в собственных расценках, зная конкретную стоимость материалов. И сколько мы ни делали таких «прицельных» оценок тех объектов, которые выходили на торги, – всегда и везде получали плановый минус. Поэтому мы завершили те проекты, контракты, по которым уже несли обязательства – а мы к тому моменту уже зашли в строительство логистического комплекса на иркутском авиазаводе и в большой проект по реконструкции мест стоянок там же.

ОТ СВАЙ ДО «ПОБЕДЫ»

С прошлым разобрались. А что представляет собой «Сибавиастрой» в настоящее время?

– Сегодня мы сконцентрировались на развитии завода железобетонных изделий. Мы расширяем линейку продукции, занимаемся оборудованием, его обновлением, инфраструктурой. Наконец-то мы высвободились в плане управленческого внимания и можем этим заниматься планомерно.

Видите в этом перспективное направление?

– Видим в этом стабильное направление, которое нужно поддерживать. На сегодняшний день в Иркутске таких заводов – действующих, активно производящих продукцию – очень немного. А регион у нас промышленный, и спрос на продукцию, применяемую в промышленных назначениях, есть. Например, для Тайшетского алюминиевого завода мы сейчас производим сваи, для освоения Ковыктинского газоконденсатного месторождения делаем дорожные плиты.

Из других крупных объектов можно отметить новый ледовый дворец – туда мы поставляем бетон, раствор, дорожные плиты. Также задействованы в реконструкции комплекса очистных сооружений на Рабочего Штаба – поставляем сваи. Продолжаем сотрудничество с Иркутским авиазаводом, поставляем специальный бетон для аэродромов.

А на рынке b2c продукция завода представлена?

– Да, сейчас мы как раз развиваем новое направление – серию домов из сборного железобетона «Победа». Быстро, надежно и оптимально по цене.

Это малоэтажка?

– Мы разрабатываем линейку типовых предложений именно для малоэтажной застройки – quadroхасы, таунхаусы, многоквартирные дома, индивидуальные.

И каков результат работы в этом направлении?

– Прирастаем потихоньку. Нужно понимать, что продукт для рынка ощущается как новый. По статистике, чтобы совершенно новый продукт стал таким же обыденным, как все остальные, нужно 7 лет.

Целевая аудитория проекта – это частные лица?

– И частные лица, и строительные компании, и девелоперы, у которых есть земельные участки, которые нужно быстро освоить.

А это быстрее, чем монолит?

– Быстрее, чище, аккуратнее. Возьмем, к примеру, двухэтажный дом, 120 квадратных метров. Если фундамент уже есть, то каркас дома мы можем собрать за три дня. После сборки каркаса параллельно могут начинаться все работы: утепление, кровля, окна, внутренние инженерные сети. Это позволяет значительно сократить цикл строительства. А на стройке время – это деньги.

То основное конкурентное преимущество – именно время? Не цена, не рабочая сила?

– Безусловно, трудоемкость в нашем случае гораздо ниже. А по цене мы примерно в одной категории с газобетоном, только у нас получается прочнее другая, материал не дает усадки, стены внутренние – гладкие, не нужно их штукатурить, только шпаклевать. И долговечность, конечно. Получается каменный дом, срок эксплуатации которого – от 100 лет.

От стандартного панельного дома чем «Победа» отличается?

– Стандартный панельный дом – это трехслойные панели, швы наружу. В нашем случае панель однослойная, она несет и конструктивные, и ограждающие свойства. А шов спрятан за утеплителем и за фасадом, защищен специальным герметиком – на него не воздействуют атмосферные осадки, перепады температур.

Ограничений по планировкам нет?

– Есть, безусловно, определенная сетка, но мы расширяем варианты планировки. Обычно делаем так: у нас есть базовые ячейки, к нам приходит клиент – и мы в эти ячейки вписываем то, что ему необходимо.

Вы сказали, что решили сосредоточиться на малоэтажке. Многоквартирные дома сейчас невыгодно строить?

– Да нет, на самом деле, вполне выгодно. Из этой серии, при определенной степени модификации, можно строить 12 этажей. Но мы развиваемся эволюционно. Тем более, что в рамках изменений в 214-ФЗ малоэтажное жилье приобретает ряд преимуществ. Его можно построить за свои средства, объемы капиталовложений меньше. Если осваивать малоэтажку и делать это мелкой очередностью, быстро, то можно укладываться в сезон, не привлекая проектное финансирование, не используя деньги дольщиков. Просто строишь, вводишь, продаешь.

Можно поселок построить.

– Мы как раз с несколькими партнерами прорабатываем идею о строительстве поселка – чтобы показать на конкретном примере, как это может быть системно, оперативно сделано. При этом мы и как строители тут можем выступить, и как девелоперы. Если у человека есть земля, но он не знает, что с ней делать, мы готовы сформировать концепцию. Может, в такой стезе компании будет интересно вернуться на жилищный рынок.

Правильно я понимаю, что и в многоэтажном строительстве вы тоже можете вернуться, если благоприятно сложится формула «доходность – риски»? Двери не закрываете?

– Дождемся полного перехода на новый формат после 1 июля. Год пройдет, люди достроят все то, что по старой схеме строили, в 2020-м начнется совсем новая история, с новыми проектами, с новой системой финансирования – там и посмотрим. Нам торопиться некуда.

Последние годы научили: бывает всё. Нельзя иметь шаблоны и стереотипы в голове, нужно каждую ситуацию рассматривать, как вновь свершившуюся, не опираясь на прошлый опыт. Абсолютно новые данные – значит, надо заново переосмысливать все происходящее.

Сегодня мы видим перспективы в развитии Завода железобетонных изделий, его продукции. И хотим оставаться качественными партнерами для своих клиентов – как государственных, так и частных компаний.

8 (3952) 500-360
Иркутск, Ширямова, 101
www.sibaviastroy.ru



СВОЙ ДОМ EXPO-2019

«Дизайн – это про стиль жизни»

Участница выставки «Свой дом EXPO-2019» Елена Кекшина – о трендах в загородной недвижимости

Что такое уют, знают все. Но одно дело знать, а другое – уметь создавать его из множества разнообразных деталей. Наша собеседница – Елена Кекшина, специалист в области дизайна, поставщик мебели и создатель двух уникальных пространств «ART PLAY» в Иркутске. В преддверии выставки «Свой дом EXPO-2019» Елена рассказала Газете Дело о том, что такое современный дизайн на самом деле.



Елена, какие качества являются обязательными для современного дома с точки зрения дизайнера?

– Прежде всего, дом должен быть интуитивно понятным и удобным для своего владельца. Это значит, что в нем всё должно находиться на своем месте, под рукой, все должно быть понятно. В таком доме даже стены «работают» на комфорт – они как будто сами ведут человека в нужном направлении, и все в совокупности создает комфортное пространство.

А как же эстетика и вкус? Вы не ставите их на первое место?

– Они, безусловно, важны, но такого рода критерии всегда относительны. То, что для одного

красиво, для другого может быть неприемлемым именно с эстетической точки зрения или некомфортно. Поэтому, на мой взгляд, нет смысла слепо следовать модным тенденциям и традициям. Дом – не с картинки, а настоящий, живой, обжитый – всегда отражает внутренний мир и образ жизни своего хозяина и должен ему соответствовать. Задача дизайнера, таким образом, не просто «сделать красиво», а найти элементы, максимально точно отражающие это соответствие, и создать из них гармоничный цельный интерьер.

Выходит, дизайн – это не только про красоту?

– Не только. Дизайн – это про жизнь и гармонию. Всё в жизни пронизано дизайном, от самых простых вещей, до самого облика человека. Не все обращают на это внимание, но недаром говорят, что качество в деталях. Для меня они чрезвычайно важны. Дизайн окружает нас и во многом определяет качество жизни, настроение, состояние души. Поэтому услуги дизайнеров становятся все более востребованными: люди понимают, что самому создать гармоничное целое из множества разнохарактерных деталей непросто.

Вы не только дизайнер, но и владелица мебельных салонов. Их ассортимент формируется исходя из дизайнерских трендов?

– Многие мои коллеги-дизайнеры создают проекты, на которые приятно смотреть, но которые почти невозможно реализовать из-за очень дорогой мебели. И люди вынуждены, чтобы соответствовать «красивой картинке», покупать китайские подделки. Это очень огорчает – и, в первую очередь, покупателей.

Мебели среднего ценового сегмента у нас в городе мало, а между тем, есть множество фабрик как за рубежом, так и у нас в стране, делающих по-настоящему качественные вещи из экологических материалов. И цены у них при этом адекватные. Именно такой, средний по цене, но высокий по качеству сегмент я и продвигаю. Мы тщательно отбираем модельный ряд, посещаем выставки и фабрики, сравниваем параметры и культуру производства. Совместно с нашими партнерами – производителями мебели мы создаем новые интересные коллекции. Уже есть коллекции кроватей, мебели для ванной, разрабатывается корпусная мебель и мебель для гостиной.

Какая мебель сегодня особенно популярна у ваших заказчиков? Что в моде?

– Сегодня очень популярна эклектика, смешение разных стилей, из которых берут всё лучшее. Но и классика не теряет популярности, особенно в таких элементах, как двери, пол, окна, плинтуса, молдинги. Они добавляют уюта. Всегда в моде натуральные материалы – дерево, камень, ткани, кожа. Дизайнер должен умело совместить разные стили и создать «вкусный», эмоциональный, лаконичный интерьер.

Все это вы представите на выставке «Свой дом EXPO-2019»? Чего ждете от участия?

– На выставке мы сформируем уголок с реальной, «живой» экспозицией. Мы создадим инсталляцию из современной мебели, покажем самые современные материалы, о которых пока сложно найти информацию, и лучше потрогать, оценить в деле. Существует, например, много тканей с прекрасными харак-

теристиками, их можно мыть, стирать, они не выгорают, не теряют вида из-за животных. И не только ткани! Мы продемонстрируем максимально практичные и долговечные материалы, которые позволяют любой мебели служить долго и не терять актуальности и внешнего вида.

Мы с радостью отреагировали на предложение принять участие в этой выставке. Не секрет, что в огромном потоке «мусорной» информации за красивой обложкой не всегда стоят добросовестные поставщики и подрядчики. Людям порой непросто сориентироваться в этом потоке и не ошибиться с выбором. Выставка позволит сойтись в нужное время в нужном месте заказчиком и профессионалам рынка. Архитекторы, дизайнеры, поставщики материалов смогут пообщаться с потребителями – людьми, для которых они работают, с теми, кто уже живет за городом или собирается туда переехать. Эта выставка отразит всё лучшее и передовое, что формирует сегодня загородный образ жизни, покажет, какой красивой и комфортной может быть такая жизнь.

Для нас очень важна возможность ответить на все насущные вопросы со стороны клиентов, показать наши новинки. Кроме того, эта площадка позволит нам установить полезные контакты с партнерами, получить интересную и важную информацию из первых рук.

Мы уверены, что эта выставка будет очень плодотворной и полезной. Очень хотим верить, что она станет традиционной и будет проводиться регулярно.



Правовой календарь на III квартал в системе КонсультантПлюс

Важные изменения законодательства, начиная с 1 июля по 30 сентября 2019 года, собраны в Правовом календаре на III квартал, который включен в систему КонсультантПлюс. Изменения затронут многие сферы деятельности: налоги, ЖКХ, торговлю, госзакупки, транспорт, туризм, судопроизводство и многое другое.

В числе нововведений:

С 1 июля 2019 г.:

- для многих организаций и ИП применение онлайн-касс станет обязательным;

- изменяется порядок исчисления НДС;

- процентная ставка по договору потребительского кредита (займа) не может превышать 1% в день.

С 31 июля 2019 г. заемщики, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, получат право на «ипотечные каникулы».

С 4 августа 2019 г. зарегистрировать транспортное средство будет можно через изготовителей и дилеров.

21 августа 2019 г. вводятся требования к складам хранения алкогольной продукции, расфасованной в потребительскую тару.

С 1 сентября 2019 г. извещение о ДТП может быть составлено водителями в виде электронного документа.

Подробно об этих и других правовых событиях III квартала читайте в Правовом календаре.

Поисковый запрос в системе КонсультантПлюс: «правовой календарь».

Перейти к календарю также можно на сайте.

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ к КонсультантПлюс на 3 дня.

Получить более подробную информацию можно в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО КонсультантПлюс в Иркутске.



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
ИСК 112 Виск 1993

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

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

Справочная информация: «Правовой календарь на III квартал 2019 года» (Материал подготовлен специа...

СТРОИТЕЛЬСТВО

Предусматривается, что привлечение денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, которые на момент привлечения таких денежных средств не введены в эксплуатацию, допускается только с использованием эскроу-счетов по договорам участия в долевом строительстве, представленным на государственную регистрацию после 1 июля 2019 года, в отношении многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, если договоры участия в долевом строительстве с участниками долевого строительства таких объектов недвижимости заключались до 1 июля 2019 года.

Исключение составляют договоры участия в долевом строительстве, заключенные в отношении многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, которые находятся в высокой степени готовности.

Заявление о готовности проекта строительства составляется по утвержденной форме.

Приложение. Заявление о готовности проекта строительства (Форма) | 478-ФЗ; Постановление
Президиума Министров России от 24.05.2019 № 203-Пр | (подп.) Министров России от
06 утвержденных форм заявления о готовности проекта строительства | (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.2019 № 54007)

Оптимизированы требования к составу и содержанию раздела...

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |

г. Братск



ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

АТС, площадью 1741,1 кв. м, 3 этажа, подвал и дизельная площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3600 кв. м (в собственности).

18 582 267 руб.

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Общей площадью 812 кв. м. на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.

13 500 000 руб.

Тулунский р-н



д. Булюшкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

551 975 руб.

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

Справки

по телефонам:

(3952) 200-355

(3952) 203-501

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

www.realty.rostelecom.ru

Аренда помещений

ул. Сухэ-Батора, д. 7Б



Сдается 3 помещения на 1 и 2 этажах площадью по 50 кв. м в нежилом 2-этажном здании за гостиницей «Ангара». Центр города, развитая городская инфраструктура, подъездные пути, парковка, автостоянка.

218-204, 218-102

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.

280 335 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.

190 475 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

6 453 458 руб.

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, б, скв. Кирова



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

34-22-39, 34-31-83

мобильное приложение
«МОЯ СЛАТА»
в твоём смартфоне!



СКАЧАЙ

GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store



ARR

Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

Коммерческая недвижимость у нас!

Есть помещение
– нет арендатора/покупателя?

Есть бизнес
– нет помещения?

Звоните – решим!

688-174

www.arrpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.07.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	79,88	73,16	58,94	58,2	49,23
1 комн. панель	70,95	69,04	62,14	67,2	53,54
2 комн. кирпич	77,4	68,37	60,2	57,82	50,72
2 комн. панель	68,59	67,57	61,08	57,03	51,62
3 комн. кирпич	77,98	68,52	58,44	56,53	46,27
3 комн. панель	66,5	61,14	53,96	52,95	48,86
Средняя стоимость	75,47	70,05	58,59	56,81	47,69

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.07.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	69,44	60,33	-	45,73
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	70,35	51,67	48,72	49,56
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	79,92	-	-	48,27	48,5
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года и позже	-	69,7	59,39	63,75	42,15
Средняя стоимость	81,08	70,23	53,73	52,88	46,44

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.07.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	76,99	-	31,23	14,17	40,01
склад (аренда)	0,5	0,29	0,26	0,32	0,17
магазин (продажа)	92,11	46,03	44,74	34,04	36,23
магазин (аренда)	1,07	0,65	0,53	0,52	0,51
офис (продажа)	84,54	46,08	46,39	42,23	42,15
офис (аренда)	0,92	0,69	0,5	0,47	0,6

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

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