

газета

дело

АВГУСТ, 2022 | № 7(123)



недвижимость |
«Из кризиса всегда
выходят сильнейшие
компании»

6

спецпроект |
VIII Байкальский
саммит РГУД
о трансформации
девелопмента

9

банки |
Как подготовить
бизнес к участию
в госзакупках

8



**«Наш горизонт
планирования
– 15 лет»**

Виктор Ильичёв
ГК «ВостСибСтрой»

| 2

15 | **ПРОЕКТЫ**
Инвесторы идут в туризм

16 | **КОМПАНИИ**
«ГорСтрой»: строим с гордостью

21 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Как сохранить деньги в драгоценных камнях

«Наш горизонт планирования – 15 лет»

Виктор Ильичёв, «ВостСибСтрой», – о стратегических решениях компании, тенденциях рынка и ожиданиях строителей

Какие бы сложности ни происходили в российской экономике, основатель ГК «ВостСибСтрой» Виктор Ильичёв и его команда уверены: «Завтра должно быть лучше!» – и строят планы даже не на год-два, а на десятилетия. Какие проекты представляют интерес для компании? Как её руководство оценивает перспективы развития Иркутска и иркутской агломерации? Какие тренды характерны для регионального строительного рынка? Об этом Газета Дело традиционно поговорила с Виктором Ильичёвым накануне профессионального праздника – Дня строителя.



Виктор Ильичёв, «ВостСибСтрой»

Фото А.Федорова

«ПЕССИМИЗМА ИЛИ СТРАХА ПЕРЕД БУДУЩИМ НЕ ВИЖУ»

Виктор Геннадьевич, в 2020 году, когда мировая экономика столкнулась с таким вызовом, как пандемия, в интервью нашему изданию вы сказали, что в строительной отрасли нет кризиса, а есть меняющаяся реальность, и задача предпринимателя – адаптироваться к ней. Сейчас, когда на экономику оказывают влияние другие негативные факторы, ваша точка зрения не изменилась?

– Я в принципе к слову «кризис» плохо отношусь. В нашей жизни столько изменений произошло, начиная со времён СССР, что они уже приучили бизнесменов быстро адаптироваться к новым условиям, потому что некогда находиться «в трауре». Варианты адаптации уже наработаны, можно даже сказать, что они у нас в крови: изменились обстоятельства – большинство компаний адаптируются к новым условиям не больше, чем месяц. За это время вырабатывается новая стратегия, и дальше движение идёт в её рамках. Такой вывод я сделал не только из опыта нашей компании, но и из общения со своими коллегами-бизнесменами, причём и из разных отраслей, и из разных регионов.

Конечно, есть предприятия, которые закрылись за последнее время, и их немало, но это была их стратегия. У тех же, кто остался на рынке, я не вижу какого-то пессимизма или страха перед будущим.

Кстати, я также общаюсь с бизнесменами из Европы, где сейчас тоже происходят непростые экономические процессы, так вот у них адаптация к новым условиям происходит гораздо мед-

леннее. В отличие от нас, для европейцев – настоящий шок, что государство, оказывается, может быть нестабильным, что оно может меняться.

Я так понимаю, «ВостСибСтрой» свою стратегию тоже выработал. В чём она заключается?

– Во-первых, мы должны увеличить присутствие на рынке в каждом из направлений нашего бизнеса: будь то строительство, производство стройматериалов, девелоперский бизнес, управляющие компании или подряды. Во-вторых, мы должны подготовить базу для будущего. Наша команда – оптимисты, мы всегда говорим: «Завтра должно быть лучше!», поэтому готовим задел не на следующий год, а на следующие десятилетия. Да, такой у нас горизонт планирования – в пределах 15 лет.

Это очень круто! Сейчас чаще приходится слышать, что бизнес закладывает планы максимум на два-три месяца. Почему у вас другой подход?

– Мы придерживаемся стратегии, которая характерна, например, для бизнесменов из Китая: они всегда смотрят на несколько поколений вперёд.

Сейчас в управление ГК «ВостСибСтрой» пришли люди, которым 35–40 лет. Мне 55 лет, я – один из самых возрастных сотрудников и по факту уже не первое лицо компании. Сейчас её глава – мой старший сын. Но мы уже делаем следующий шаг: подбираем себе кадры среди грамотных, толковых ребят, которым 22–24 года. Наша задача – подготовить их к тому, чтобы через 10 лет они могли сменить сегодняшних топ-менеджеров компании. Смена поколений – это тоже одна из стратегий предприятия. С нашей точки зрения, такой подход является долгосрочным

стратегическим планированием и позволяет нам мыслить на перспективу 10–15 лет.

«РЫНОК НАХОДИТСЯ В ОСТОРОЖНОЙ ФАЗЕ»

Как вы оцениваете состояние рынка недвижимости сегодня и в ближайшей перспективе – в целом в стране и в Иркутске?

– Тенденции по рынку недвижимости в России в той или степени можно отнести и к тому, что происходит в Иркутске, и наоборот. Так, в марте этого года продажи недвижимости по всей России и у нас в регионе превысили плановые в 3–4 раза, так как, во-первых, заканчивалась льготная ипотека, а во-вторых, это была шоковая ситуация, связанная с событиями февраля. Но в апреле наступила жёсткая реальность.



«Смена поколений – это одна из стратегий предприятия. С нашей точки зрения, такой подход является долгосрочным стратегическим планированием и позволяет нам мыслить на перспективу 10–15 лет»

Сейчас банки, без проектного финансирования которых 99% всех строек не работает, не очень активно выдают кредиты. Если раньше объём собственных вложений строительной компании в проект предусматривался в размере 10%, в крайнем случае – 20%, то в настоящее время обсуждается 30% и больше. Это «съедает» оборотные средства девелоперских компа-

ний, и на таком рынке могут удержаться только те, кто уже давно работает и надёжно стоит на своих ногах. То есть это рынок не для новых или небольших компаний. Кроме этого, банки буквально под лупой рассматривают каждый проект, жёстко оценивают все риски и... не рискуют.

Это соприкасается со вторым моментом: сами девелоперы тоже не хотят рисковать. Если раньше кто-то планировал строить, к примеру, 100 тысяч «квадратов», то сейчас – только 30 тысяч, потому что не уверены, смогут ли всё продать.

И третья составляющая, от которой мы, несомненно, зависим – это покупательская способность населения. Люди тоже не готовы сейчас быстро покупать недвижимость – спрос упал, средняя покупательская способность тоже и продолжает падать. Если повышение зарплаты и происходит в каких-то отраслях, то инфляция его «съедает». Хорошо ещё, что ожидания инфляции больше 20% не оправдываются, и она будет на уровне, скорее всего, 15–17%. Но, тем не менее, неуверенность в завтрашнем дне у людей остаётся.

Когда эти три составляющих объединяются, то рынок находится в такой «осторожной» фазе. Не скажу, что он стагнировал: компании делают новые проекты, получают разрешения на строительство, но не торопятся выводить проекты в стадию реализации. Ждут.

Чего?

– Сейчас мы все ждём осени: по нашим ощущениям, все три составляющих – финансирование банков, ожидания застройщиков и покупательская способность населения – в октябре 2022 года должны стабилизироваться. Они не восстановятся до уровня прошлого года, но строительный рынок будет жить.

А какие особенности характерны конкретно для Иркутска?

– Здесь очень сильно сказалась специфическая ситуация, связанная с приаэродромной санитарной зоной, в которую попало две трети Иркутска. Только этот вопрос был решён – изменилась ситуация в стране. Никто из строителей за несколько месяцев развернуться так и не успел. В других же городах нашего региона не строят столько, как в областном центре, и в основном это объекты, возводимые по социальным программам переселения из ветхого и аварийного жилья, для детей-сирот и другим госпрограммам.

Кроме этого, в наш регион так и не зашли федеральные игроки, которые собирались это сделать в начале года, и есть ощущение, что их планы относительно региональной повестки кардинально изменились.

Как себя чувствует рынок индивидуального строительства?

– Рынок ИЖС остаётся достаточно стабильным. Он не испытывает таких резких подъёмов или падений, как строительство многоквартирных домов. Он стабилен, и более того, имеет тенденцию на увеличение: в среднем, на 7–10% в год. Частники как строили индивидуальные дома в небольших городах Зима, Саянске, Тулуне, на севере области, так и будут строить. Правда, у нас не так много хороших девелоперских проектов по комплексному развитию загородных территорий, но, тем не менее, если посмотреть статистику, то именно ИЖС занимает основной

объём ввода жилья в Иркутской области.

Вы сказали, что в ИЖС рост объёмов составляет 7-10%, а по новостройкам в сегменте МКД есть прогнозы?

— Объём МКД сократился, и в этом году, я думаю, будет минус 15-20% к объёмам введенного жилья в 2021-м. Следующий, 2023 год, будет примерно таким же, как текущий, вряд ли объёмы упадут ещё ниже.

По вашему мнению, льготная ипотека поможет справиться с сегодняшней ситуацией на рынке жилья?

— Льготная ипотека, несомненно, — громадный плюс для строительной отрасли. Она нужна сейчас и будет нужна в будущем, так как это один из главных инструментов в сегодняшних реалиях, который способен оживить рынок жилья. Уверен, что её продлят.

И ещё очень важно, чтобы льготная ипотека была распространена на вторичный рынок, это сегодня ключевой момент. Тогда и спрос, и продажи вырастут процентов на 60-70. Потому что людям, прежде чем купить новую недвижимость, нужно продать своё жильё на вторичном рынке. А покупателей, которые могут прийти и заплатить за вторичку несколько миллионов рублей из своего кармана, не так много.

«АБСОЛЮТНОГО ДЕФИЦИТА НЕТ»

Ещё один актуальный на сегодня вопрос: что происходит с доступностью стройматериалов и ценами на них?

— На рынке строительных материалов для нас сейчас очень удобная ситуация. На всё, что производится в России: цемент, арматуру, пиломатериалы, санфаянс, плитку, теплоизоляцию — цены стабилизировались. Более того, на металл цены и вовсе упали. При этом на рынке сейчас избыток поставщиков стройматериалов, и компании могут выбирать, у кого покупать. Очень показательна в этом плане ситуация с пиломатериалами. У нас лесной регион, пиломатериала производится много, но до недавних пор он, в основном, шёл на экспорт. Сейчас, в связи с тем, что с экспортом возникли сложности — Европа не покупает пиломатериал, а Китай берёт его по демпинговой цене — производители обратили своё внимание на соотечественников. К примеру, на меня вышли почти все производители пиломатериала, фанеры, картона и других изделий с предложением: «Купите у нас». Но теперь мы можем выбирать, у кого лучше качество и конкурентная цена.

Насколько для вашей компании актуальна тема импортозамещения?

— Импортозамещение происходит в сферах, которые касались инженерных технологий: вентиляция, кондиционирования, электрики, сложных систем безопасности — поскольку мы строим объекты, где требуются такие решения. В России есть аналоги, но низкого качества, и мы до сих пор вынуждены эти позиции импортировать, только теперь мы меняем поставщиков.

Импортозамещение имеет для нас очень большое значение ещё и потому, что в проектно-сметной документации, которую утверждает госэкспертиза, в том числе по госконтрактам, изначально были заложены технические решения, предусматривающие поставки из Германии, Франции, Италии, Америки, Японии. Сейчас этих поставок нет, но заменить их — это не только наладить параллельный импорт. Нам нужно внести изменения в проектно-сметную документацию и опять пройти госэкспертизу. Это, конечно, сказывается и на строительном процессе, и на стоимости поставляемых изделий: фактически, сейчас можно поставить всё, что угодно, только это будет дороже.

Удалось ли найти новых поставщиков и наладить логистику?

— Хорошо, что для наших социальных объектов мы успели поставить немецкое оборудование, но на него сейчас нет сервисного обслуживания. Поэтому от таких технических решений мы уходим в сторону Турции, Китая, Индонезии, Индии. Но и этот рынок нельзя назвать стабильным. Бывает, что даже по заключённым контрактам с предоплатой, компании принимают решение не поставлять товар в Россию. Так что этот рынок пока находится в несколько хаотичном состоянии. Но при этом отмечу, абсолютного дефицита тоже нет. Например, нельзя сказать, что вообще нет лифтов, и мы не можем их поставить. Всегда можно заменить одно на другое. Просто это вопрос скорости принятия решения и прохождения повторной экспертизы.

Государство не идёт навстречу строителям в вопросах упрощения оформления документации?

— Идёт, и за последнее время было принято большое количество законодательных решений в этом

направлении. Мы даже удивились, что, в отличие от всех предыдущих подобных экономических ситуаций, в этот раз государство отреагировало даже быстрее, чем сам бизнес. За первые недели после 24 февраля в технические регламенты и нормы были внесены даже не десятки, а сотни изменений. Так, теперь не надо платить за повторную экспертизу, а срок её прохождения снизился с полутора месяцев до двух недель. И таких решений очень много.

«НАШИ ВНУКИ БУДУТ ЖИТЬ В ГОРОДЕ-МИЛЛИОННИКЕ»

Давайте вернёмся к развитию Иркутска с точки зрения строительной отрасли. Интересно ваше мнение, как профессионала, давно присутствующего на рынке, какие точки роста есть у города, куда ему лучше расширяться: в сторону так называемой агломерации — Ангарска, Шелехова, в сторону Пивоварихи, или ещё куда-то?

— Моя точка зрения, что Иркутск должен развиваться естественным образом. Когда искусственно решают, в какую сторону ему расти, это не работает. Да, в своё время была идея создать агломерацию, чтобы стать городом-миллионником, которому из федеральной казны, возможно, дадут больше денег. Эта идея как таковая сошла на нет, но город, тем не менее, постепенно развивается и в сторону Ангарска, и Шелехова, и Пивоварихи. Но не потому, что жителям Иркутска нужна агломерация, а потому, что там земля дешевле, инженерные сети туда подтянулись. И это — естественный процесс, рано или поздно агломерация всё равно сложится и тонкая черта между городами исчезнет. Это не произойдёт в ближайшие 5 лет, но в ближайшие 50 — точно. Наши внуки уже будут жить в городе-миллионнике.

Надо двигаться и в сторону внесения в черту города Иркутского района, который сейчас даже более динамично растущий, чем сам Иркутск, правда, по единственной причине: там есть земля для развития. Поэтому в Иркутском районе не только жильё надо построить, но и школы, детсады, дороги, запустить общественный транспорт.

Иркутск должен развиваться и внутренне. В этом плане можно только приветствовать проект теплового луча от ТЭЦ-10 в Рабочее, который реализуется по схеме инфраструктурного бюджетного кредита, причём впервые в нашем регионе. Эта сеть толкнёт к развитию районы предместья Рабочего, улицы Баррикад. От центра города это самый ближний район, но он имиджево проигрывал, в том числе из-за котельной и, соответственно, высокой стоимости гигакалории тепла. Однако через 2-3 года частный сектор там будут постепенно сносить и на его месте строить многоквартирные дома. Яркий аналогичный пример такого развития — район, который находится рядом с ЦПКО. Будет развиваться и Ново-Ленино, и Второй Иркутск, где требуется обновление жилищного фон-



«Сейчас мы все ждём осени: по нашим ощущениям, в октябре 2022 года должны стабилизироваться три составляющих рынка — финансирование банков, ожидания застройщиков и покупательская способность населения. До уровня прошлого года они не восстанавливаются, но строительный рынок будет жить»

да и есть покупательская способность населения.

Что сегодня максимально интересно потребителю на рынке жилья?

— Из-за падающей покупательской способности самые востребованные товары сейчас — более низкие по цене, чем были даже полгода назад. Мы привыкаем к другим реалиям. Поэтому, с нашей точки зрения, и на рынке недвижимости более востребованным будет жильё эконом-класса. В эту категорию попадает, например, наш микрорайон Юго-Западный. Когда в апреле-июне рынок в Иркутске по продажам упал в среднем примерно в 3-4 раза, то в Юго-Западном это были 15-20%. Мы анализировали и другие проекты этой аналогичного класса в Иркутске, картина у всех примерно одинаковая. Поэтому нужно строить жильё эконом-класса, население покупает его всё более активно. При этом я не говорю, что не будет востребован комфорт- и бизнес-класс, они, конечно, тоже будут продаваться.

«БИЗНЕС ИДЁТ ТУДА, ГДЕ ИНТЕРЕСНЕЕ»

Ваша компания работает не только на рынке жилищного строительства: вы стро-



Фото А. Федорова

ите и промышленные, и административные объекты, участвуете в госпрограммах. Как складывается ситуация в этих сегментах?

— Это одна из наших стратегий — работа по госзаказам, поскольку в данной экономической ситуации компании, имеющие возможности и опыт строительства объектов, заказчиком которых выступает государство, только выигрывают. Мы сейчас строим около пяти объектов по госзаказу и в ближайшие полгода планируем довести их количество до десяти. Также планируем строить и школы, и детские сады в Иркутской области и заниматься уже привычным для нас делом — проектированием и строительством зданий судов в России. В августе будем вводить в эксплуатацию здание суда в Чите, и приступим к выполнению контракта в Хабаровском крае.

Мы смотрим на рынок не только в Иркутской области, а гораздо шире. Бизнес идёт туда, где ему интереснее работать. Если нам выгодно работать на Дальнем Востоке или в Красноярске — мы будем строить те же социальные объекты там.

А какие-то проекты загородного жилья, кроме тех, что сейчас реализуются, рассматриваете? Тем более, учитывая тот факт, что этот сегмент меньше всего пострадал от новых экономических реалий.

— Сейчас по партнёрской схеме реализуются загородные посёлки Патроны Парк, Хрустальный Парк, и мы планируем в следующем году ещё два объекта комплексной застройки территорий под ИЖС. Мы продолжим в этом направлении двигаться и в дальнейшем, поскольку уже наработали большой практический опыт.

Часть проектов «ВостСибСтрой» реализуется в партнёрстве с другими девелоперскими компаниями. Как оцениваете такой опыт?

— В экономически сложной ситуации всегда проще объединяться. В нашем понимании, партнёр — это компания, люди, которые близки тебе по взглядам, жизненным ценностям. Проекты большие, длительные по времени реализации, и мы должны друг друга понимать, уважать, на од-

ном языке разговаривать, потому что с позиции эгоизма партнёрские отношения не создашь.

Мы считаем, идея партнёрства оправдала себя на 100%, и в девелоперском бизнесе планируем продолжать развитие в этом русле. Для нас это вопрос компетенций. Почему возник проект «Патроны Парк»? Потому что «ВостСибСтрой» никогда не строил коттеджи, но у нас есть опыт привлечения земельных ресурсов, финансов, в том числе государственных — на социальную и инженерную инфраструктуру. И мы нашли хорошего, сильного партнёра — Дмитрия Кузнецова, с которым приятно работать. Он умеет строить, умеет продавать коттеджи и общаться с покупателями. То же касается и проекта Хрустальный Парк.

Конечно, мы можем всё сделать сами, но будет ли это оптимально и эффективно? Сейчас уже достаточно развита специализация, и есть компании, которые можно и нужно привлекать в наши проекты. По такой схеме мы привлекли партнёров в строительство ЖК «Сибиряков» в Нижней Лисихе.

И что вы пожелаете своим партнёрам, коллегам накануне профессионального праздника — Дня строителя?

— Я не буду говорить коллегам о кризисе и трудных временах. Я скажу, что у нас — благородная профессия. Мы, строители, испытываем большое удовольствие, когда видим результат своих усилий: дома, школы, детсады, дороги, мосты. Проектировщики видят воплощение своих творческих идей, для них огромная радость, что проект не полегил на полку, что он реализовался. Это позитивный процесс.

Коллегам желаю здоровья, успехов, развития бизнеса, консолидации и объединения усилий, направленных на преобразование нашего города и региона. Всегда говорю, что у нас нет конкурентов, но не потому, что мы не конкурируем, а потому, что мы считаем всех своими партнёрами, друзьями, соратниками, так как делаем одно общее дело.

Наталья Горбань

v-s-s.ru



ВОСТСИБСТРОЙ



Проектные декларации на наш.дом.рф

Борис Сидоров, транспортная компания «СКА»: «Мы работаем по всей России»

«А вы знаете, какие профессионалы у нас работают? Спичечный коробок ковшом экскаватора закрыть могут! Фуру 12-метровую задним ходом припаркуют, даже если по краям зазор в пять сантиметров остается», – с гордостью говорит о своих сотрудниках генеральный директор группы компаний «СКА» Борис Сидоров. Первая машина транспортного предприятия, которым он руководит, совершила рейс не так давно – 29 июля 2009 года. Но за эти 13 лет компания стала крупным федеральным игроком, вошла в список системообразующих компаний Иркутской области, а штат ее вырос до 5000 человек. О становлении компании Борис Сидоров рассказал Газете Дело.

Борис Валентинович, расскажите, что представляла собой ваша компания в начале своей деятельности и сейчас?

– Транспортная компания «СКА» создана в 2008 году в Иркутске, и в 2009 году, а именно 29 июля 2009 года, поехал наш первый автомобиль по первому договору. А сегодня мы представляем собой группу компаний, в которую входят ИТ-направление, лизинг, компания СКАТ (платформа по продаже автозапчастей). Головной офис по-прежнему расположен в Иркутске, а региональные отделения открыты в Хабаровске, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Ростове-на-Дону. Без ложной скромности могу сказать, что мы оказываем услуги аутсорсинга автомобильного транспорта на территории всей России.

Транспортных компаний на рынке много, но у всех, как правило, своя специализация. На чем специализируетесь вы?

– Значительную долю нашего автопарка составляет спецтехника различных видов: самосвалы, грейдеры, экскаваторы, автокраны, бульдозеры и другие. Активно развиваем направление автомобильных грузоперевозок. В 2018 году нами было получено разрешение на осуществление автомобильных международных перевозок, и мы начали осуществлять перевозки в Китай. Также у нас есть лицензия на осуществление деятельности по перевозке пассажиров. Соответственно, мы оказываем услуги пассажирских перевозок автобусами разной вместимости и комфортабельности. Водительский состав имеет специальные разрешения на перевозку опасных грузов.

Кроме этого, мы предоставляем клиентам полный комплекс услуг по ремонту и диагностике



Борис Сидоров, генеральный директор компании «СКА»

Фото А.Федорова

грузовых и легковых автомобилей иностранного и отечественного производства. Междугородними перевозками грузов мы тоже иногда занимаемся, но все-таки мы работаем шире, решаем непростые задачи в сложных климатических условиях, участвуем в крупных федеральных проектах.

Ваша техника рассредоточена по всей стране, как вам удается ее обслуживать?

– Да, у нас крупный парк техники – уже более 4500 единиц, 82 автоколонны, большой штат высококвалифицированных специалистов, развернута собственная сеть из десяти ремонтных баз в ключевых точках нашего присутствия по всей

стране: в Иркутске, Улан-Удэ, Тайшете, Северобайкальске, Хабаровске, Владивостоке, Ростове-на-Дону и еще в ряде городов. Это позволяет нам качественно оказывать большой комплекс услуг клиентам из строительной отрасли, горной добычи, ЖКХ, сельского хозяйства и других.

Расскажите, кто ваши клиенты?

– В основном это крупные компании. Несколько лет назад мы начали работать на Удоканском месторождении меди, вышли на сотрудничество с угольными предприятиями, например, в Якутии, помогаем с добычей и перевозкой угля. Участвуем в развитии и строительства БАМа. На Дальнем Востоке успешно занимаемся контейнерными перевозками. Одним из крупных и основных клиентов остается РЖД.

РЖД – это был ваш первый заказчик?

– Да, когда мы только начинали свою деятельность, мы обеспечивали автомобильным транспортом только ВСЖД. За пять лет окрепли, приняли участие в конкурсе на обслуживание других дорог и стали работать также на Дальневосточной, Красноярской, Северокавказской и Октябрьской железных дорогах. Собственно, когда-то мы сами были частью железнодорожной структуры, и костяк нашей команды – железнодорожники. Железнодорожники – особенные люди, надежные, стратегически важные. Для транспортников они как старший брат, на которого равняешься. Поэтому, пользуясь случаем, хочу поздравить и наших долгосрочных партнеров, и коллег с профессиональным праздником. Успехов им в работе и крепкого здоровья!

Наталья Понамарева



4 региональных подразделения



13 лет
на рынке



4500
транспортных средств



5000
человек



Транспортная компания ООО «СКА» оказывает услуги аутсорсинга автомобильного транспорта на территории всей России. Головной офис расположен в г. Иркутске, региональные подразделения в – Хабаровске, Иркутске, Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону.

WWW.SKA.SU

«Всё увезём! И стулья тоже!»

Экспортерам помогут в транспортировке товаров

Логистические цепочки нарушены, тарифы на перевозку товаров выросли – в этих условиях экспортерам как никогда важна господдержка. В 2022 году у предпринимателей впервые появилась возможность увезти одну партию своего груза за границу почти бесплатно, значительно сократив транспортные расходы. Об условиях программы и ее успешном дебюте в Иркутской области рассказала Газете Дело директор Фонда «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

1. Какова сумма компенсации?

Предприниматели могут компенсировать за счет государства до 80% стоимости перевозки груза до границы РФ, но не более 500 тыс. рублей. Из Федерального бюджета РФ предусмотренный предельный лимит всего объема субсидий составляет 5 млн рублей. Это абсолютно реальная помощь предпринимателям для решения вопросов логистики и удорожания перевозочных тарифов.

2. Кто может воспользоваться услугой?

Порядок субсидирования затрат на организацию транспортировки прописан в приказе Минэкономразвития РФ от 18.02.2021 № 77. Воспользоваться субсидированием могут предприниматели, которые осуществляют продажу товара за границу. Субсидию может получить как действующий экспортер, имеющий долговременные международные торговые отношения с разными покупателями и странами, так и начинающий, который только «вчера» заключил свой первый экспортный контракт, а уже «сегодня» государство поможет ему в транспортировке его продукции на внешний рынок.

3. Куда обратиться за поддержкой?

Центр «Мой бизнес» оказывает широкий спектр услуг для субъектов малого и среднего бизнеса нашего региона: от консультации начинающего предпринимателя и регистрации юридического лица до вывоза товаров на экспорт.

4. Как оформить субсидирование?

Об оформлении услуги, которая называется «Содействие в организации транспортировки продукции на внешние рынки», нужно задуматься заранее. Ее предоставление должно быть оформлено до начала движения транс-



портного средства с грузом, при этом субсидируется стоимость перевозки груза до границы РФ.

Сначала экспортер обращается к нам, оформляются заявка и соглашение между Центром и предпринимателем, а также договор с транспортной компанией. Затем транспортная компания везет товар, а уже после оказания услуги производится оплата за транспортировку на счет транспортной компании. Просто и понятно, всего три составляющих процесса: договариваемся – везем – оплачиваем.

5. В чем особенность услуги?

Эта услуга по своей природе значительно отличается от порядка возмещения транспортных расходов, понесенных продавцом товара, где действует совсем другой порядок: договариваемся – оплачиваем – везем, как в известном в народе выражении: «Утром деньги, вечером – стулья, но деньги вперед!». В нашем

случае все наоборот: деньги после оказания услуг.

6. Как происходит выбор транспортной компании?

Выбор транспортной компании в качестве исполнителя осуществляется исходя из многих критериев, обозначенных в условиях отбора. И пройти его непросто. Но есть к чему стремиться: опыт взаимодействия, полученный в ходе предоставления услуги, может послужить началом долгосрочного сотрудничеству между экспортером и транспортной компанией в будущих поставках. Транспортным компаниям это должно быть интересно.

7. Каким должен быть вид транспорта?

Вид транспорта может быть любой, главное – чтобы транспортная компания, участвующая

в этом процессе, имела соответствующий вид деятельности, практическую возможность и опыт предоставления транспортно-экспедиционных услуг при осуществлении международных перевозок. При участии в отборе исполнителя компания – в подтверждение своего опыта – кроме необходимых документов, предоставляет копии документов (договоров с клиентами), подтверждающих оказание аналогичных услуг.

8. В чем главная цель поддержки?

Механизм поддержки реализуется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и направлен, прежде всего, на стимулирование производства и поставок конкурентоспособной российской продукции.

КЕЙСЫ

Кому положена субсидия

О том, как работает услуга «Содействие в организации транспортировки продукции на внешние рынки», кто может рассчитывать на поддержку, а в каких случаях субсидия не положена, рассказываем на конкретных примерах.

Кейс №1. Экспортер ООО «Вариант» имеет экспортный контракт с контрагентом из Китая. Условия поставки товара в договоре между двумя контрагентами таковы, что обязанность по транспортировке товара по территории РФ остается за российской компанией.

Комментарий Центра «Мой бизнес»: Этот вариант приемлем для получения субсидии, направленной на содействие в организации транспортировки продукции в Китай. Такому экспортеру рекомендуется обратиться за услугой в Центр поддержки экспорта, предоставить экспортный контракт как документ, подтверждающий отнесение обязанности по транспортировке товара по территории РФ на продавца, и заполнить заявку. Она обязательно будет принята в работу.

Кейс №2. Экспортер ООО «Сигма» имеет экспортный контракт с контрагентом из Китая. Условия поставки товара таковы, что обязанность по транспортировке товара по территории РФ заложена в условиях договора за покупателем из Китая. Российский предприниматель загружает товар в транспортное средство на станции, указанной покупателем и обозначенной в экспортном контракте, оформляет товар в таможенном отношении. На этом обязанность российского продавца исчерпана, поставка товара завершена, риски переходят к покупателю.

Комментарий Центра «Мой бизнес»: В данном случае расходы по транспортировке по территории РФ возложены на иностранное юридическое лицо, в связи с чем субсидия для

возмещения расходов не полагается, так как расходы по транспортировке товара российский продавец не несет, согласно условиям поставки.

Кейс №3. Индивидуальный предприниматель Иванов И.И. обратился в Центр «Мой бизнес» для оказания содействия в поиске иностранного покупателя его продукции в Монголии. По результатам оказанной услуги был подобран рынок сбыта, заключен экспортный контракт. По условиям контракта, передача товара должна быть осуществлена на границе РФ. Настало время логистики. Для поставки товара у индивидуального предпринимателя нет опыта, рынок транспортных услуг переполнен предложениями, цены высокие, все хотят увезти далеко и много. Однако первая товарная партия начинающего экспортера небольшая по объему, ведь экспорт только начинается.

Комментарий Центра «Мой бизнес»: В данном случае для предпринимателя услуга по содействию в организации транспортировки товара является наиболее безопасной, своевременной и финансово выгодной. При обращении начинающего экспортера выбор исполнителя транспортировки товара будет осуществлен на приемлемых условиях, исходя из объема и особенностей реализуемого товара. Товар будет доставлен в назначенный пункт автотранспортом, хоть железной дорогой. После пересечения таможенной границы Центр «Мой бизнес» осуществит перевозчику оплату за транспортировку груза по территории России.

МНЕНИЕ

Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»: «Господдержка оказалась своевременной»



– Для любого экспортера логистика и ее стоимость всегда была и остается одной из проблемных и значительных по стоимости составляющих

«Планируем шагнуть дальше выделенного бюджета»

– Востребованность софинансирования логистических затрат фактически подтверждена региональными экспортноориентированными предпринимателями, осуществляющими свою деятельность в Иркутском, Братском, Зиминском районах Иркутской области. Учитывая данный факт, с целью дальнейшего развития экспортного потенциала региона мы планируем согласовать в Российском экспортном центре

экспорта. Тем более, на сегодняшний день, при перестройке логистических цепочек, повышении транспортного тарифа, государственная поддержка оказалась своевременной для наших экспортеров и нашла отражение в 100% освоении суммы субсидии, выделенной на 2 квартал текущего года по соответствующей статье расходов. На сумму в 3 млн рублей в пользу предпринимателей, относящихся к субъектам малого и среднего бизнеса Иркутской области, были заключены договоры оказания услуг с транспортными компаниями, работающими в нашем регионе. Воспользовались данной услугой 6 предпринимателей, получив выгоду по 500 тыс. рублей каждый в виде субсидии на оплату за транспортировку своей продукции за границу РФ.

Реализации услуги ничуть не помешала и та особенность, которая отличает природу платежей за транспортировку от возмещения транспортных расходов, уже понесенных продавцами товаров. Платежи Центра «Мой бизнес» за услуги по принципу «Утром стулья, а вечером деньги» были также востребованы предпринимателями. Экспортеры имели реальную помощь при поставке товара и значительно уменьшили сумму, перечисляемую транспортной компании. Это то, что было реально ощутимо для бюджета самого предприятия.

увеличение объема средств субсидий до максимального значения по данной статье, увеличив ее на 2 млн рублей.

С целью совершенствования механизма развития мер господдержки экспорта субъектов МСП данное предложение озвучено на Экспортном Совете в рамках доклада о результатах деятельности Центра и поддержано Губернатором Иркутской области.

«Кризис делает сильнее»

Татьяна Красноштанова, «ДомСтрой», – о ситуации в отрасли, льготной ипотеке и «пузыре», которого нет

Летом, в разгар сезона, в офисе директора компании «ДомСтрой» Татьяну Красноштанову можно застать лишь утром. После обеда бизнес-леди меняет костюм и туфли на рабочую одежду и резиновые сапоги и отправляется на стройку. Сегодня компания ведет сразу несколько масштабных проектов в Иркутске. Что будет с ценами на квартиры? Почему льготная ипотека не сработала так, как хотелось? Что помогает строить эконом-жилье в текущих условиях? Об этом – в нашем интервью.



Татьяна Красноштанова, директор компании «ДомСтрой»

Фото А. Федорова

«НАСТОЯЩИЕ ВЫЗОВЫ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ»

Принято считать, что строительство – это локомотив экономики. Продолжится ли, на ваш взгляд, развитие отрасли в текущей ситуации?

– Думаю, что «текущую ситуацию» уже вполне можно назвать экономическим кризисом: эксперты говорят о спаде экономики на 7-10%. А из таких периодов всегда выходят сильнее – компании, которые умеют адаптироваться, быстро меняются, оптимизируют свои

выросла на 30%. Однако настоящие вызовы еще впереди. Думаю, мы столкнемся с ними через год-два, когда у населения начнут заканчиваться деньги и завершатся стимулирующие программы.

Пока стройка идет по плану? Ввод жилья в целом растет?

– Если говорить о вводе, то во втором квартале 2022-го было построено больше жилья, чем в первом, но, на мой взгляд, состояние отрасли не совсем целесообразно анализировать по вводу жилья: все-таки инвестиционный период в строительстве – три года, а иногда и больше, то есть то, что сейчас вводится, было начато несколько лет назад. Разумнее смотреть на количество полученных разрешений на строительство, на число обращений к проектировщикам. По этим индикаторам уже есть спад.

Мы однозначно переживем этот кризис, но какими будут конкретные его последствия, увидим только в следующем году, не раньше.

Сегодня основные проблемы для отрасли – рост себестоимости строительства и снижение покупательской способности?

– Да. Сейчас у нас, можно сказать, искусственный спрос, подогреваемый льготной ипотекой.

А что насчет санкционного давления на отрасль? Многие материалы в строительстве – импортные. Вдруг нечем будет их заменить?

– В строительстве проблема импортозамещения коснулась в основном жилых комплексов бизнес-класса. Мы сейчас этим сегментом не занимаемся, строим комфорт и эконом и делаем это из российских материалов. Но, конечно, местные заводы пока не адаптировались к возросшему спросу: компании, которые раньше привозили материалы из Европы, теперь обратились к отечественным производителям. Дефи-

цит есть, заводы не успевают отгружать продукцию в тех темпах, которые нужны.

Нам помогает то, что «ДомСтрой» – предприятие полного цикла. У нас свои механизмы, свои бетонные заводы, свой автотранспортный цех, мы сами производим окна, у нас есть лесоперерабатывающий цех и цех по изготовлению металлоконструкций... Наши дома на 80% состоят из местных материалов либо привезенных из западной части России.

«ЦЕНЫ ПАДАТЬ НЕ БУДУТ»

Цены на жилье – болезненная тема для покупателей. Доходы не растут, а новостройки в Иркутске – одни из самых дорогих в Сибири. Почему так?

– Мы работаем в регионе с изначально высокой себестоимостью строительства: у нас высокая сейсмическая активность, мы находимся далеко от большинства заводов, производящих строительные материалы, логистика – дорогостоящая. Все это определяет цену предложения.

То есть «пузыря», о котором сегодня много говорят, по вашему мнению, нет?

– Думаю, это ошибочное мнение. Мы работаем в рыночных условиях. Сейчас, к сожалению, предложение на рынке жилья в Иркутской области незначительное, спрос, возможно, даже немного превышает его, поэтому цены стабильные: не идут ни резко вверх, ни резко вниз.

За последние полгода квадратный метр подорожал не так уж сильно. Новостройки значительно выросли в цене в 2020 году – процентов на 15 сразу, а сейчас рост в районе 5%. Я бы не стала обобщать и говорить, что все строят дорого и дорого продают, все зависит от класса жилья.

Каковы ваши прогнозы по ценам? Вниз они не пойдут?

– Очень в этом сомневаюсь. Мы ограничены себестоимостью, у нас есть соглашения с банками, определяющими цену продажи за квадратный метр. И, думаю, у нас в Иркутске нет строителей, которые будут работать себе в убыток. Мы обязаны зарабатывать – на текущую жизнь и на будущее развитие.

«СТРОИМ ЭКОНОМ-ЖИЛЬЕ, ЗА КОТОРОЕ НЕ СТЫДНО»

Ваш профиль – эконом? Сегодня мало от кого из застройщиков услышишь, что они строят эконом...

– Говорить: «Мы строим эконом» – не модно. Но средняя заработная плата по региону – 40-45 тысяч рублей, и у нас нет столько покупателей, которые могут себе позволить купить квартиру в бизнес-классе. Мы перед собой ставим цель создать эконом-жилье, которое будет не стыдно продавать и в котором будет не стыдно жить. Хорошие двери, высокоскоростные лифты, качественная отделка, продуманное благоустройство – думаю, наш покупатель именно этого желает.

Есть мнение, что введение эскроу-счетов, рост себестоимости строительства «вымывает» эконом-класс с рынка – просто потому, что это невыгодно и рискованно для застройщика. Почему вы все-таки строите такое жилье? Насколько сложно вписаться в эконом-цену в текущих условиях?

– У нас собственное производство, мы обеспечиваем себя материалами и комплектующими. Мы умеем строить эконом-жилье, знаем, как оптимизировать процессы, ежедневно работаем над эффективностью, над сокращением срока строительства. Все это позволяет создавать за приемлемую цену тот продукт, который будет востребован на рынке.

«СУБСИДИРОВАННАЯ ИПОТЕКА – ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ»

В эконом-сегменте доступная ипотека, наверное, особенно важна. Какая у вас доля продаж с привлечением кредитных средств?

– Большая, процентов 70. Это, действительно, специфика сегмента: большинство людей, покупающих квартиры в наших домах, не имеют полной суммы для совершения сделки.

Льготная ипотека поддержала продажи?

– Не так, как хотелось бы. В 2020 году эта программа сработала отлично: люди, действительно, шли и покупали квартиры по льготной ставке. Сейчас такого нет – и мы прекрасно понимаем почему. У покупателей значительно больше рисков, чем два года назад. Помимо опасений, что застройщик не достроит дом или что закроется банк, теперь они не уверены, что их завтра не сократят с работы и они смогут оплачивать кредит...

Немаловажен и тот факт, что в принципе позволить себе ипотеку и платить 30-50 тысяч рублей в месяц может лишь незначительный процент населения. Кроме того, банки увеличили первоначальные взносы до 30-35%, а это значительная сумма, у многих просто нет таких собственных накоплений.

Мы перед собой ставим цель создать эконом-жилье, которое будет не стыдно продавать и в котором будет не стыдно жить

бизнес-процессы. Этих игроков испытания закаляют, делают еще сильнее.

Сейчас – благодаря кризису – строительные компании в стране как раз и развиваются. Причем не количественно, а качественно. В количественное же развитие и в то, что мы в ближайшие пять лет как-то приблизимся к достижению целевых показателей в 120 млн кв. м жилья, я, к сожалению, пока не верю.

Для компании «ДомСтрой» это не первое подобное испытание на прочность. Какие вызовы сегодня стоят перед вами и как вы с ними справляетесь?

– Наше предприятие работает уже почти 25 лет, и мы, действительно, прожили все кризисы. Выходили из них по-разному, но всегда успешно.

В феврале 2022-го мы столкнулись с тем, что строительные материалы за день подорожали на 30-40%. Сейчас рост цен остановился, но себестоимость строительства за полгода все равно

ЛИЧНОЕ

«Московские девелоперы строят из кабинета. Я так не могу»

О выборе профессии, «не женском» деле и романтике стройки

• **Я все детство провела с отцом на стройке.** Утром, по пути в школу, мы всегда заезжали на объект. И дома постепенно вырастали у меня на глазах. Строительство – созидательная деятельность. Мы видим, как из ничего вырастает огромный жилой комплекс, это вдохновляет.

• **Говорят, стройка – мужское дело, не женское. Я не согласна.** Не разделяю специалистов по гендерному принципу. Тут дело, скорее, в характере: нас объединяет что-то внутреннее, личное. Строитель – это профессия смелых, амбициозных, неравнодушных к своему городу людей.

• **Работа и наука – это вся моя жизнь.** У меня иногда спрашивают, когда я вижу со своим мужем. Мне повезло: супруг тоже очень много работает, и мы встречаемся в 10 вечера дома. Но вообще это, конечно, проблема, которую я пока не решила.

• **Научная деятельность для меня – это и хобби, и работа.** Когда занимаешься наукой, лучше понимаешь рынок, видишь, какие рычаги им движут, начинаешь в них разбираться. От этого зачастую зависят бизнес-решения.

• **В офисе я работаю до обеда, потом – на стройку.** В багажнике всегда сменная одежда, резиновые сапоги. Знаю, что многие московские девелоперы проектируют, строят и продают дома «из кабинета». Я так не могу: каждый день езжу на все площадки и получаю от этого удовольствие. Вижу: здесь этаж залили, тут закрыли фасад, там начали делать благоустройство. Такая романтика профессии мне по душе.

На ваши квартиры сейчас действует ипотечная ставка 2,7% на весь срок кредитования. 3% субсидирует «ДомСтрой». Насколько накладно это для компании?

– Честно – это дорогое удовольствие для нас. **Почему вы пошли на эти меры?**

– Главная задача – простимулировать покупку жилья многодетными семьями. Программа рассчитана на тех, кто будет платить ипотеку 20-30 лет, для кого это тяжелое бремя – чтобы они не боялись улучшать свои жилищные условия, переезжали в жилье большей площади.

Сейчас в нашем сегменте большая часть покупок совершается инвесторами: они делают ремонт и через несколько лет перепродают квартиры с наценкой – так вот для них наша ипотечная программа невыгодна, никаких преимуществ от этой схемы у них нет.

Что еще отличает «ДомСтрой» от других застройщиков?

– Наша компания, в отличие от многих, всегда занимается комплексным развитием. Мы далеки от идеи, что надо построить «свечку» и уйти, забыть про жилой комплекс. Мы любим осваивать большие территории. Сейчас работаем над

тремя крупными проектами в жилом сегменте, строим социальные объекты. В компании трудится уже тысяча человек.

Августовский выпуск Газеты Дело приурочен ко Дню строителя. Что бы вы хотели пожелать коллегам в преддверии профессионального праздника?

– Благодарных заказчиков и покупателей. Чтобы возвести дом – начиная от покупки земли и проектирования, заканчивая строительством и вводом в эксплуатацию, – необходимо большое количество людей. Хотелось, чтобы наши покупатели понимали и осознавали, что каждый че-

ловек, который участвует в строительстве, вкладывает в это свою душу, что частичка сердца каждого из нас заложена где-то в бетоне.



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

Город в городе

Как создать атмосферу счастья

Сейчас в работе у «ДомСтрой» – сразу девять проектов: это и социальные объекты, и современные ЖК. Компания осваивает территории комплексно, создавая особую атмосферу в каждом новом проекте. Мы попросили Татьяну Красноштанову рассказать о ЖК «Мега», «Лето» и «Первом Ленинском квартале».

ЖК «Мега»: альтернатива арендному жилью



Место: Ленинский район
Класс: эконом

О комплексе: ЖК «Мега» – это новый современный подход к строительству жилья эконом-класса из материалов высочайшего качества, с применением самых передовых технологий. Квартиры с функциональными планировками сдаются в получистовой отделке.

Инфраструктура: Рядом с ЖК «Мега» находятся три остановки общественного транспорта, пять детских садов и три школы, в том числе са-

мая большая и оснащенная в Иркутске – «Эволюция». Гипермаркет «METRO», в который иркутяне специально приезжают из центра города, для жителей «Меги» – в пешей доступности. Поблизости расположены взрослая и детская поликлиника, больница, а также парк «Березка» и ФОК «Старт».

Татьяна Красноштанова: «ЖК «Мега» – это современное эконом-жилье: качественная отделка, хорошие лифты и входные группы, двери, которые не нужно будет менять... Мы делаем акцент на благоустройстве, потому что понимаем: в основном наши покупатели – это семьи с детьми. Уделяем особое внимание детским и спортивным площадкам: безопасное покрытие, резинопол. Думаю, что для молодых семей, для студентов квартира в ЖК «Мега» – прекрасная альтернатива арендному жилью».



«Первый Ленинский квартал»: визитная карточка округа



Место: Ленинский район
Класс: комфорт

О комплексе: «Первый Ленинский квартал» в ближайшее время станет визитной карточкой Ленинского округа. На въезде в Ново-Ленино, рядом с остановкой Норильская, возводится 13 блок-секций, 9 и 13 этажей. Всего 20 минут на машине от сквера Кирова – и вы в комфортабельном спальном районе. В ЖК предусмотрены 1, 2, 3, 4-комнатные квартиры площадью от 27 до 79 кв. м. В квартирах на верхних этажах – витражные окна с панорамным видом и потолки высотой 4,25 м – можно построить антресольный этаж и увеличить полезную площадь.

Инфраструктура: В пешей доступности – четыре школы и детских сада, взрослая и детская поликлиники, стадион «Локомотив» со множеством секций для детей. На территории ЖК будет построен еще один детский сад и физкультурно-оздоровительный комплекс. Рядом с кварталом – сразу несколько прекрасных мест для прогулок: благоустроенный сад Томсона, памятник природы «Птичья гавань», территория Михаило-Архангельского храма, роща «Молодежная». Первые этажи в нескольких блок-секциях предусмотрены под коммерческую недвижимость: приобрести продукты, лекарства, поужинать в кафе можно будет, не покидая двор.

Татьяна Красноштанова: «Это первая в Иркутске квартальная застройка, «город в городе». В этом году мы вводим первую очередь строительства. Всего же кварталов будет три – это проект на ближайшие 10-15 лет. В «Первом Ленинском квартале» безопасный двор, закрытый от машин и от посторонних людей. Выходишь из подъезда – здесь у тебя и магазины, и парковка, и электрозаправочная станция.



Благоустройство – очень хорошего уровня, с большим количеством озеленения. Во дворе планируем организовать общие зоны, где люди смогут собираться, пить вместе чай. Дети ря-

дом играют, а вы сидите и общаетесь. Мы хотим возродить культуру добрососедства: она создает чувство безопасности и комфорта».

ЖК «ЛЕТО»: атмосфера счастья



Место: Иркутский р-н, п. Дзержинск
Класс: комфорт

О комплексе: ЖК «Лето» находится в микрорайоне «Современник», на 1-м км Голоустненского тракта. В пятиэтажных домах – дизайнерские подъезды и лифты. Квартиры сдаются в получистовой отделке и без возведенных перегородок. Высота потолков на верхних этажах – 3,6 метра.

Инфраструктура: Жителям комплекса доступны школа, новый детский сад и центральная районная поликлиника поселка Дзержинск. В пешей доступности – Пивоваровский конно-спортивный центр, спортивные площадки, физ-

культурно-оздоровительный комплекс. До улицы Советской можно пройти за 25 минут или доехать за 3 минуты. От микрорайона «Современник» до самого сердца города – 130-квартала – всего 15 минут на машине.

Татьяна Красноштанова: «Благоустройство в ЖК «Лето» разрабатывает проектное бюро из Москвы. Мы поставили им задачу создать место, где люди будут счастливы. Наша жизнь – это не только работа. Ты должен вернуться домой и почувствовать себя хорошо: выйти во двор, сесть на скамейку, отдохнуть. Твой ребенок будет играть рядом на экологически чистой детской площадке, во дворе будет много зелени. Кроме того, мы сделаем сухой фонтан на территории жилого комплекса, чтобы родители с детьми не ездили на Карла Маркса, а могли летом выйти и порезвиться прямо у себя во дворе. Конечно, на территории будут одуванчики, ромашки, сирень, шиповник – все, что ассоциируется с летом».

Кстати, «Лето» – не единственный ЖК в этом районе. В планах у компании – создать целый



микрорайон «4 сезона», и в каждом будет своя «фишка». Если жителей ЖК «Лето» будет радовать сухой фонтан, то в ЖК «Зима», например, мы сделаем большую ледовую горку. Территория

комплекса будет огорожена, никто не сможет попасть туда без разрешения жителей. Абсолютная безопасность, свежий воздух, рядом лес и река – все условия для счастливой жизни».

Как подготовить бизнес к участию в госзакупках

ПСБ о новых возможностях для развития малых и средних предприятий

В июле в Иркутске проходил Съезд лидеров «Опоры России», участники которого – предприниматели, представители власти, финансовых структур со всей страны – обсуждали темы, требующие особого внимания в условиях санкций: импортозамещение, новую роль малого и среднего бизнеса в производстве, меры поддержки предпринимателей. Одна из сессий съезда была посвящена актуальным вопросам участия малого и среднего бизнеса в госзакупках. Организатором выступил ПСБ, который традиционно активно поддерживает мероприятия «Опоры России». Как отметил директор ПСБ в Иркутске Александр Логунов, развитие предпринимательства, создание новых возможностей для его роста, в том числе в сфере государственных закупок, – стратегическая задача для банка.



Александр Логунов, директор ПСБ в Иркутске

Фото А.Федорова

ТРЕНДЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

– Совместно с «Опорой России» наш банк уже много лет определяет индекс деловой активности RSBI, который показывает настроение предпринимателей в 85 субъектах РФ, в том числе, в Иркутской области. На сегодняшний день значения индекса в нашей области чуть ниже, чем в ТОП-5 регионов страны, тем не менее, мы отмечаем, что такие параметры, как кредиты и инвестиции – в зоне роста, – прокомментировал Александр Логунов вопрос Газеты Дело о предпринимательских настроениях за последние полгода.

Сотрудники ПСБ ожидают, что с учётом изменений, внесённых в последнее время в законодательство о госзакупках, основная масса клиентов вернётся на рынок госзаказа, плюс придут новые, которые будут занимать освобождающиеся ниши. И для них у банка есть удобные финансовые инструменты, которые доступны не только предпринимателям с опытом участия в госзакупках, но и новичкам

При этом он подчеркнул, что одна из тенденций заключается в нацеленности малого и среднего бизнеса на деятельность в рамках госзаказа, и ПСБ имеет широкий инструментарий для участия предпринимателей в госзакупках.

– Мы работаем на цифровых плат-

формах и ежемесячно делаем в Иркутской области порядка 100-150 предложений для предпринимателей. Среди ключевых продуктов ПСБ для участников госзакупок – электронные банковские гарантии и оборотный онлайн-кредит. Спрос на эти продукты высокий, что говорит о готовности предпринимателей наращивать инвестиции в собственное дело, – пояснил Александр Логунов.

ЧТО СМУЩАЕТ БИЗНЕС В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК?

Более подробно о продуктах ПСБ в сфере госзакупок рассказала руководитель направления по развитию клиентских сегментов ПСБ Татьяна Ситухина на сессии «Развиваем бизнес для участия в закупках: новые возможности для бизнеса». Кроме этого, опираясь на данные индекса RSBI, она подробно проанализировала, почему предприниматели не всегда участвуют в перспективной для них сфере, с какими барьерами сталкиваются и как банк помогает своим клиентам работать в рамках госзаказа.

– Согласно нашим опросам, только около 26% клиентов стабильно участвуют в госзакупках, – отметила Татьяна Ситухина.

Она уточнила, что предприниматели, отказывающиеся от участия в

закупках, считают их слишком сложной процедурой, которая по силам только крупным компаниям. Некоторые предприниматели сетуют на высокий уровень ценовой конкуренции или жесткие квалификационные требования. Между тем, как отметила эксперт, на рынке наблюдается устойчивое снижение давления ценовой конкуренции и упрощение процедур, порой предпринимателям не хватает лишь сведений о том, как выйти на этот рынок.

– Также среди основных причин отказа от участия в госзакупках – недостаточная цена контракта, отсутствие актуальных закупок, долгие сроки оплаты и собственный неудачный опыт, – продолжила Татьяна Ситухина и отметила, что на жесткие квалификационные требования как на причину отказа от участия в госзакупках предприниматели стали ссылаться в два раза меньше. По мнению эксперта, это связано с тем, что на законодательном уровне был принят ряд изменений, которые упростили некоторые процедуры системы государственных контрактов.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ГОСЗАКУПОК-2022

Говоря об особенностях 2022 года, Татьяна Ситухина сообщила, что среди основных барьеров исполнения контрактов и участия в госзакупках предприниматели сейчас называют рост стоимости сырья при фиксированной цене.

– Регулятор на это отреагировал, дав возможность увеличивать цену контрактов. Кроме этого, ряд закупок был переведён из конкурентных процедур в закупки у единственного

поставщика, что тоже ускорило сроки, – прокомментировала эксперт.

Еще одна преграда – изменение схем расчёта с поставщиками. На смену отсрочке платежа пришла предоплата. Нехватку оборотных средств у исполнителей контрактов помогает восполнить кредитование.

Также для этого года характерна некоторая неопределённость с регулярностью поставки товара и отсутствием производственных мощностей. Главным образом это касается производителей, поскольку ряд товаров уходит, их нужно замещать, но достаточных ресурсов для этого нет.

– Регулятор в лице ЦБ отреагировал на это снижением требований по офсетным контрактам. По таким договорам предприниматель вкладывает свои деньги – минимум 100 млн руб., в том числе за счёт банковского кредита. Госзаказчик обязуется покупать у контрагента продукцию в будущем. На наш взгляд, это хорошая мера, которая позволит развить производство, – прокомментировала Татьяна Ситухина.

ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА С ОПЫТОМ И НОВИЧКОВ

Представители ПСБ ожидают, что в целом, с учётом изменений, внесённых в законодательство, основная масса клиентов вернётся на рынок госзаказа, плюс придут новые, которые будут занимать освобождающиеся ниши. И для них у банка есть удобные финансовые инструменты, которые доступны не только предпринимателям с опытом участия в госзакупках, но и новичкам. Просто подходы к клиентам будут дивер-

сифицироваться в зависимости от их опыта.

Так, среди основных продуктов, которые ПСБ предлагает клиентам из сферы госзаказа, – электронные банковские гарантии.

– В среднем мы отмечаем, что клиент до того, как заинтересоваться участием в госзаказе, ведёт бизнес порядка четырёх лет. Следовательно, при наличии нормальной отчётности и даже не имея опыта участия в закупках, он может претендовать в нашем банке на сумму до 3 млн рублей. Практика показывает, что на первых порах этого лимита достаточно, а после заключения первого контракта мы повышаем лимиты, – пояснила Татьяна Ситухина.

Чтобы получить электронную банковскую гарантию, можно обратиться к менеджеру через личный кабинет либо подать заявку через сайт. Действующий клиент ПСБ может подать заявку через интернет-банк либо через аккредитованного партнёра банка. В перспективе банк планирует полностью перевести процесс в онлайн.

Следующий продукт – кредит «Без бумаг|Контрактный» на пополнение оборотных средств для компаний, которые регулярно участвуют в закупках по 44-ФЗ.

– Банк не отслеживает целевое использование какого-то конкретного контракта, в целом можно потратить деньги на любой контракт, который клиент посчитает нужным, без ограничений, – уточнила Татьяна Ситухина.

Третий продукт – это пакетное предложение «ПСБ Госзаказ+», ориентированное на клиентов малого и среднего бизнеса, которые уже имеют положительный опыт работы по госзаказу, а также с компаниями ТОП-600. Также важно, что в рамках кредита клиент может претендовать на все виды льготных программ, если соответствует их параметрам.

БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КАК СНИЖЕНИЕ РИСКОВ

– В банке также есть такая услуга, как сопровождение контракта, причём пакеты созданы под разные клиентские потребности, – отметила Татьяна Ситухина.

Банковское сопровождение может быть простым и расширенным. В первом случае речь идет о мониторинге расчётов клиента по его счету с доведением результата до сведения заказчика. Во втором сопровождение включает также контроль и акцепт платежей.

– Преимущества банковского сопровождения для поставщика – это гарантия корректного исполнения требований закона, лояльность контрагента и возможность договориться о снижении суммы обеспечения. А для заказчика это, прежде всего, контроль всех расчётов и снижение рисков неисполнения контрактов, – подытожила Татьяна Ситухина.



Татьяна Ситухина, руководитель направления по развитию клиентских сегментов ПСБ

Фото А.Федорова

Наталья Горбань
Фото А.Федорова

VIII Байкальский саммит РГУД: федеральная повестка и звёздный состав спикеров

10

«Загородный рынок недвижимости будет расти». Мнение профессионала

11

Иркутские знаковые проекты комплексного развития территории города

11

«Красивая лесная сказка». Девелоперы о посёлке «Патроны Парк»

12

Сбер о жилищном строительстве и проектном финансировании

14



ГУД VIII Байкальский саммит

ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Десять часов докладов и живого общения, дискуссии и обсуждения актуальных проблем рынка недвижимости, строительства, комплексного развития городских территорий, импортозамещения, проперту-туры на знаковые объекты Иркутска, новые деловые знакомства.

Байкальский саммит Российской гильдии управляющих и девелоперов после двух лет в онлайн-режиме вновь собрал в Иркутске представителей профессионального сообщества из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Новосибирска, Казани, Новороссийска, Красноярска, Кяхты, Улан-Удэ, Владивостока. При этом все, кто не смог присутствовать на мероприятии лично, участвовали в пленарных заседаниях заочно, поскольку в 2022 году они проходили в смешанном формате – и офлайн, и онлайн.



Саммит РГУД: возвращение в офлайн

Тема VIII Байкальского саммита Российской гильдии управляющих и девелоперов была обозначена в его названии – «Трансформация девелопмента». Открывая мероприятие, полномочный представитель РГУД в Иркутской области Александр Курепов отметил, что у саммита традиционно – важная федеральная повестка и звёздный состав экспертов от Минстроя РФ, Внешэкономбанка, Фонда ДОМ.РФ, правительства Иркутской области и других строительных структур федерального и региональных уровней. Участники мероприятия обсудили, как в разных регионах России реализуется закон о комплексном развитии территорий (КРТ) и в чём его сильные стороны, какие новые тренды характерны для рынка недвижимости и как меняется отрасль в связи с импортозамещением и внедрением цифровых технологий. Наиболее важные моменты работы саммита – в нашем материале.

БУДУЩЕЕ – ЗА КОМПЛЕКСНЫМ РАЗВИТИЕМ

Разговор о механизмах, которые позволяют строителям в любые кризисы реализовывать проекты комплексного развития городских территорий, начал заместитель директора департамента КРТ Минстроя РФ Максим Галь.

Он напомнил, что закон о КРТ был принят в 2020 году, и регионам сразу была поставлена задача формировать территории под будущие проекты.

– В 2021 году таких территорий было 600, сейчас – порядка 740. Потенциал всех проектов составляет примерно 140 млн кв. м, из них около 120 млн кв. м – это жильё. 40 разрешений на освоение территорий уже выдано, больше всего – в СФО, – озвучил статистику Максим Галь и уточнил, что в этих цифрах не учтены планы ДОМ.РФ, который также занимается комплексным развитием территорий.

Кроме этого, спикер обратил внимание участников саммита на то, что государство предусматривает различные меры поддержки застройщиков, которые участвуют в программах КРТ. Например, не так давно появилась возможность субсидировать застройщику до 100% от тех затрат, которые он фактически понёс на переселение из аварийного и ветхого жилья (было 25% от норматива, принятого в РФ).

– Также на рассмотрении в Госдуме находятся поправки в законодательство, которые позволят застройщику представлять затраты на расселение не по факту, а авансом. Принятия этих поправок мы ждём осенью, – проинформировал Максим Галь.

Как идёт реализация закона о КРТ в Иркутской области, рассказал министр строительства региона Александр Галкин.

– В настоящее время принято решение по семи территориям, из них пять уже реализуются – готовятся документы о межведомственной территории. Так, в Усолье-Сибирском с участием региональной «Строительной корпорации» в рамках КРТ предполагается расселить около 14 тыс. кв. м аварийного жилья, а общий потенциал площадки – 35 тыс. кв. м. Также строительная корпорация реализует КРТ в Нижнеудинске, в том числе, по программе предоставления жилья детям-сиротам. Остальные КРТ приняты муниципалитетами в Братске, Шелехове, Усть-Куте и будут реализованы в рамках крупных инвестпроектов промышленных компаний, – пояснил министр.

Но наиболее интересными для девелоперов он считает площадки в Иркутске, где уже приняты решения по трём. Одна из них – предместье Рабочее, улица Баррикад, потенциал которой оценивается более чем в 1,5 млн кв. м жилья плюс объекты соцкультбыта (школы, детсады, больницы). Как подчеркнул Александр Галкин, все подрядчики будут обязаны включить в свой мастер-план по развитию территории какой-то соцобъект и согласовать его с муниципалитетом. При этом правительство региона сейчас рассматривает варианты субсидирования их строительства.

ФАКТОРЫ ПРОГРАММНОГО УСПЕХА

Один из ключевых игроков в комплексном развитии территорий – ДОМ.РФ. Заместитель генерального директора фонда Антон Финогенов говорил о том, как важно, чтобы регионы проявляли желание и активность участвовать в КРТ.

– У регионов должно быть дееспособное законодательство в сфере КРТ, а самое главное – должна быть готовность вместе с фондом активно продвигать такие проекты, так как это имеет огромное значение в привлечении различных форм поддержки девелоперов. Например, такого довольно свежего, но уже популярного механизма, как инфраструктурные облигации, где регион должен выступить поручителем хотя бы



Александр Курепов, Елена Бодрова

Фото А.Федорова

части кредита, который направляется на строительство инфраструктуры, – прокомментировал Антон Финогенов.

Спикер отметил, что сейчас многие проекты КРТ – малозэтажные – и реализуются в сфере индивидуального строительства. ДОМ.РФ выступает здесь первопроходцем в сфере проектного финансирования, а также активно стимулирует спрос. Кроме этого, правительство приняло решение, что ДОМ.РФ будет выступать кредитором в пилотном формате – выдаче заёмных средств на ИЖС без крупного подрядчика.

О том, какие факторы влияют на привлечение проектного финансирования, а также внебюджетных средств и льготных мер поддержки проектов КРТ, рассказала старший управляющий директор АО «ИнфраВЭБ» Елена Степанова.

– Первый фактор успеха – маркетинг внутри самих территорий, чёткое определение тех продуктов и услуг, которые вы выводите на рынок, – обозначила эксперт и сделала особый акцент на том, что, к сожалению, в ВЭБ ещё не поступило ни одного кейса с проработанными услугами внутри территории. – Второй фактор успеха – наличие некоего комплексного плана развития социальных и экологических факторов, третий – проработка инфраструктурных вопросов.

КРТ «ШАГАЕТ» ПО СТРАНЕ

На саммите также прозвучали доклады о завершённых и текущих проектах КРТ регионального и федерального уровней.

Так, начальник управления инфраструктурной поддержки Корпорации развития Иркутской области Елена Васькова представила участникам проект строительства апарт-отелей на территории ОЭЗ ТРТ «Ворота Байкала» в Байкальске и обозначила его привлекательные стороны для девелоперов.

По её словам, основное преимущество территории заключается в том, что Иркутская область и АО «ОЭЗ» за бюджетные деньги строят здесь всю инженерную инфраструктуру: тепло- и электросети, водопровод, ливневую и бытовую канализацию, улично-дорожную сеть. Другого подобного предложения по строительству коттеджных посёлков на берегу Байкала – с готовой инфраструктурой и дешёвой схемой захода для резидентов ОЭЗ – больше нет.

Опыт кластерного подхода к развитию городских территорий поделился генеральный директор Агентства инвестиционного развития Новосибирской области Александр Зырянов. Директор ГБУ «Управление инвестициями Санкт-Петербурга» Анна Исакова рассказала о трудностях и удачах в комплексном развитии застроенных территорий со множеством исторических памятников в северной столице. С её докладом был озвучен обзор от директора ООО «Прибайкалье» Евгении Пуляевской создательных девелоперских проектов компании En+ Group на Цесовской Набережной в Иркутске.

Кстати, исполнительный директор РГУД Елена Бодрова отметила, что иркутяне всегда удивляют тем, как в городе осваивают и развивают уже застроенные территории.

– До сих пор в этом смысле не теряет актуальности 130-й квартал – он всегда впечатляет тех, кто видит его первый раз, а в городе уже реализуется ещё более масштабный проект – «Иркутские кварталы», – прокомментировала Елена.

ОТ ПРОБЛЕМ – К ПРЕИМУЩЕСТВАМ

Обобщил разговор о механизмах КРТ руководитель направления комплексного развития территорий группы компаний GlogaX Станислав Шульженко (Санкт-Петербург), имеющий опыт реализации проектов КРТ в таких городах, как Москва, Нижний Новгород, Санкт-Петербург.

Он особо подчеркнул, что законодательство о КРТ требует дальнейшего совершенствования, и перечислил основные, с его точки зрения, проблемы, которые нужно доработать на федеральном и региональном уровнях. В первую очередь, они касаются минимизации бюрократических процедур согласований, начиная с проектных разработок.

– Необходимо также решить проблему, возникающую между строительством новых объектов и сохранением старых, что особо актуально для исторических поселений. Пока в этом вопросе очень много нестыковок, – пояснил Станислав Шульженко. Он также предложил предусмотреть в законе возможность выкупа земельных участков после их формирования, но до реализации проекта КРТ.

При этом главным преимуществом КРТ эксперт назвал развитие территории в единой

концепции, что позволяет сохранять общую архитектурную стилистику и «вписанность» в окружающую среду. Кроме того, среди существенных плюсов КРТ он перечислил возможность привлекать для реализации проектов как государственные, так и частные средства, а также возможность внести изменения в генпланы городов при подготовке документов КРТ.

Кстати, Станислав Шульженко лестно отозвался об Иркутске, заметив, что в городе видна воля к восстановлению исторического наследия, и это не может не радовать профессионалов.

ТРЕНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, ЦИФРА, ТРАНСФОРМАЦИЯ

Отдельные сессии саммита были посвящены импортозамещению и трендам в сфере недвижимости.

Подробный анализ российских цифровых продуктов для девелоперов сделал генеральный директор ООО «Эксинко», председатель экспертного совета по информтехнологиям РГУД Сергей Должников (Москва).

Тенденции рынка алюминия в строительстве в 2022 году озвучил представитель партнёра саммита ГК «Алотех-Сибирь», заместитель директора по маркетингу Дмитрий Корчуганов (Новосибирск).

Почему качественное освещение – неотъемлемая часть успешного девелоперского проекта, на примере завершённых проектов объяснил Дмитрий Зеличёнок – ведущий менеджер по развитию дилерской сети компании Intiled.

О недооценённых инструментах продаж, в частности digital-технологиях, которые действительно работают в коммуникациях с покупателем, рассказал Олег Кельник, генеральный директор одноимённого интерактивного агентства, а современными разработками и сервисами для электронного взаимодействия с Росреестром в условиях импортозамещения поделилась представительница компании «ТехноКад» Наталья Левина.

Кроме этого, главный специалист по цифровой трансформации УК ООО «Дом» (экосистема Сбера) Алексей Палюткин представил возможности цифровой управляющей компании.

Поводом обсудить сходства и различия регионов относительно привлекательности альтернативных вариантов временного и постоянного проживания стали выступления директора ООО «Вало Сервис» Константина Сторожева, который говорил о таком новом формате недвижимости, как апарт-отели и сервисные апартаменты; директора по развитию бизнеса в России Semeren&Mansson Андрея Петрова, представившего варианты трансформации объектов социальной инфраструктуры в контексте комплексного развития городских территорий, а также эксперта портала СИБДОМ Александра Шляхина, рассказавшего о трендах на рынке жилой недвижимости.

В этом году состоялась объединённая сессия с Международным Байкальским Зимним Градостроительным Университетом (МБЗГУ) на тему: «Байкальск – город для жизни на берегу Байкала. Ставка: «Туризм». Спикеры и эксперты из разных областей: науки, бизнеса, строительства, туризма, экологии, экономики – рассмотрели все аспекты одной большой истории развития территории вокруг озера Байкал.

Наталья Горбань



Полную версию читайте на сайте SIA.RU

КСТАТИ

На Петербургском экономическом форуме в июне 2022 года было подписано соглашение между Иркутской областью и РГУД. В продолжение этого события на VIII Байкальском саммите между РГУД и Корпорацией развития Иркутской области (КРИО) также подписано соглашение о сотрудничестве.

Загород пойдёт в рост

Антон Кондратьев, «Горизонт», – о перспективах рынка

«Загородный рынок будет расти», – убежден генеральный директор УК «Система АМТ», девелопер проекта «Горизонт» Антон Кондратьев. По его словам, и покупатели, и девелоперы адаптировались к новым условиям; с начала лета интерес к жилью в пригороде растет. О перспективах и тенденциях загородного строительства мы поговорили во время Байкальского саммита РГУД.

«Ситуация стабилизировалась»

Период неопределенности на рынке недвижимости позади. И девелоперы, и покупатели адаптировались к новым условиям. По словам Антона Кондратьева, с начала лета интерес к жилью в пригороде снова начал расти.

– На загородном рынке происходило то же самое, что и везде. Сначала – резкое падение, никто не знал, что делать, а сейчас ситуация стабилизировалась. Люди начали привыкать к изменившимся обстоятельствам. Строительные компании приняли необходимые решения, перестроили бизнес-процессы. С начала лета видим рост интереса к загородному рынку.

«Рост продолжится»

По мнению Антона Кондратьева, рост спроса на новые жилые объекты – как за городом, так и в городе – продолжится. Жизнь невозможно остановить: люди создают семьи, рожают детей, нуждаются в улучшении жилищных условий. Недвижимость присутствует в жизни человека, независимо от внешних факторов.

– Думаю, что в сентябре-октябре мы увидим еще больший рост интереса к недвижимости. Лето в нашем регионе короткое – традиционно, это время затишья для жилищного рынка. А осенью начинается новый экономический год, деловая активность растет. Кроме того, мы видим, что и государство заинтересовано в развитии отрасли: субсидированная ставка уже сейчас на достаточно комфортном уровне – и хорошо работает.

«Государство поддержит ИЖС»

Особое внимание государство в последнее время уделяет рынку индивидуального жилищного строительства. Уже сейчас на этот сегмент приходится большая доля вводимого жилья. Новая льготная



ипотека создаст дополнительный импульс для развития ИЖС, уверен Антон Кондратьев.

– Проект нашей компании не попадает под льготную программу, и я не могу сказать «изнутри», насколько эффективно она работает. Однако, на мой взгляд, это – очень правильное решение. Уже сейчас порядка 70% от годового ввода жилья приходится на ИЖС, и это не предел. Уверен: объем ввода – как в организованных поселках, так и в сегменте неорганизованного строительства – продолжит расти. Государство видит эту тенденцию и помогает людям – это очень хорошо.

«Не нужно брать излишних обязательств»

Успешно проходить через очередной кризис девелоперам помогает не только поддержка отрасли государством, но и собствен-

ный взвешенный подход к ведению бизнеса. Стратегия, которой на протяжении нескольких лет придерживается УК «Система АМТ», позволила избежать многих трудностей весной 2022-го. Компания не принимает на себя излишних обязательств, предлагая покупателям только готовые объекты. Такой подход позволяет минимизировать риски и для покупателей: не нужно ждать, пока дом достроится, опасаться срыва заявленных девелопером сроков. По словам Антона Кондратьева, готовое предложение, когда покупатель сразу видит конечный результат, пользуется большим спросом, чем строящееся жилье.

– Еще в 2020 году, когда началась пандемия, мы приняли решение продавать только готовые объекты, сократили объем продажи долевки. В этом меньше рисков и для нас, и для покупателей. Кроме того, человеку, когда он видит готовый объект, гораздо проще принять решение о покупке. В 2021 году мы выполнили большой объем работы: построили 10 тысяч «квадратов», ввели всю вторую очередь поселка «Горизонт». Сегодня у нас нет неисполненных обязательств перед дольщиками. И самое главное – у нас отсутствует кредитная нагрузка на этом проекте. Стратегия аккуратного ведения бизнеса, когда мы не берем на себя излишних обязательств, очень нам помогает.

«Цена будет расти»

Продажа только готовых объектов позволила «УК Система АМТ» сдерживать рост цен на свои предложения. Как пояснил Антон Кондратьев, себестоимость по домам и благоустройству была зафиксирована еще в 2021 году, поэтому рост цен в «Горизонте» составил лишь 5-10%.

– Сейчас мы продолжаем строительство третьей очереди. И там картина другая: цены на различные материалы показывают разнонаправленное движение, но в целом мы видим, что себестоимость растет, поэтому реализовывать эти дома будем по другой цене.

Думаю, дома подорожают не только у нас. И дело не только в себестоимости строительства. В Иркутске – дефицит качественного предложения. Как только рынок ощутит его в полной мере, цена пойдет вверх и по этой причине.

«За спадом последует рост»

Текущая ситуация, по словам Антона Кондратьева, не должна останавливать девелоперов в развитии. Кризисы заканчиваются, и, если компания верит в свой проект, его качество и перспективы, имеет ресурсы – не стоит откладывать запуск.

– До конца прошлого года в Иркутске действовало ограничение по приаэродромной зоне – новые проекты не начинались, стояли на паузе. Многие отложили старт объектов после 24 февраля. А строительство – это определенный цикл: если мы сегодня не начнем заниматься проектированием, выводом нового проекта, то через год-полтора нам нечего будет предложить рынку. Дефицит качественного жилья будет нарастать. Когда мы начнем удовлетворять спрос покупателей, получим совсем другую картинку. Рынок развивается волнообразно – за спадом обязательно последует рост.



ООО «Новыйград». Проектные декларации на наш.дом.рф

Цесовская Набережная:

история + современность = комфортная среда

Одна из основных тем, которая активно обсуждалась на VIII Байкальском саммите Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), – комплексное развитие застроенных городских территорий (РЗТ). Представители разных отраслей, погруженные в этот процесс, говорили о пробелах в законодательстве, инфраструктурных проблемах, возможностях частно-государственного партнерства. И при этом все участники дискуссии отмечали, что Иркутск – чуть ли не единственный город в России, где частной компании En+ Group в рамках РЗТ удалось запустить и успешно реализовывать девелоперский проект по преобразованию исторического центра города – Цесовской Набережной.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Прекрасная возможность для специалистов увидеть, как сложный проект воплощается в жизнь, оценить его масштабы и задать интересующие вопросы коллегам – property-тур на «место событий».

В этом году одним из объектов, с которым организаторы саммита познакомили экспертов рынка недвижимости со всей страны – от Москвы до Владивостока, стала Цесовская Набережная. Компания En+ Group планирует здесь строительство жилого квартала с современным общественным пространством по проекту японского архитектора Кенго Кума, а также благоустройство прилегающей к нему части набережной Ангары, восстанавливает исторические здания – общественные бани Курбатова и Русанова, возводит Дом приемов и новое офисное здание для своих сотрудников. Кроме этого, уже построены и эксплуатируются два инфраструктурных объекта, архитектурный облик которых соответствует стилистике конца XIX – начала XX века.

Экскурсию по набережной для участников и гостей саммита провела генеральный директор ООО «Прибайкалье» (входит в группу компаний En+ Group) Евгения Пуляевская. Она рассказала, что все перечисленные проекты сделают исторический центр города очень приятным местом для комфортного рекреационного времяпрепровождения на берегу Ангары. При этом комплексный подход к их реализации позволяет создавать так называемую человеколюбивую среду сразу на всей территории набережной.



Евгения Пуляевская

Фото А.Федорова

– Этот факт очень важен для нас, потому что при точечной застройке ты заходишь за красивые здания и встречаешь что-то совершенно неудобоваримое, и это сводит на нет любую хорошую идею, – пояснила Евгения.

Кстати, благоустройство набережной несколько лет назад было предложено основате-

лем компании En+ Group Олегом Дерипаской. Такого рода инвестиционные проекты – важная часть развития городов Сибири: они призваны повысить качество жизни и благосостояние жителей, препятствовать оттоку населения, привлечь квалифицированных специалистов, способствовать развитию потенциала территории.

Сейчас самые активные работы идут на площадке бань Курбатова и Русанова, где побывали участники саммита. В настоящее время практически завершена кирпичная кладка исторического фасада, идет монтаж внутренних инженерных систем, кровельные и отделочные работы, чистовая отделка помещений.

Евгения также обратила внимание гостей на то, что здание воссоздается не только как памятник архитектуры. Сохраняя первоначальный функционал общественных бань, компания En+ Group создаст современный гостинично-досуговый центр, который будет соответствовать всем современным параметрам качества, санитарным требованиям, экологическим нормам и станет точкой притяжения горожан и туристов. Открытие Курбатовских бань запланировано в следующем году.

ПЛАНЫ НЕ МЕНЯЮТСЯ

Но особенно подробно Евгения Пуляевская рассказала участникам property-тура о Японском квартале – флагманском проекте En+ Group на Цесовской Набережной.

– Мы хотим вернуть в центр Иркутска активную жизнь, чтобы по вечерам она здесь не замирала, а продолжалась в комфортных условиях: чтобы люди могли гулять по красивой набережной, и ездить на велосипедах, и сидеть с кофе за столиками на свежем воздухе и в уютных кофейнях, – поделилась Евгения.

По замыслу его автора, всемирно известного архитектора Кенго Кума, комплекс включает в себя шесть жилых башен на едином стилобате, выполняющем функцию общественного пространства. Находиться он будет в тепловом контуре за счет остекления, а значит, будет востребован круглый год.

– Плюс мы сейчас вместе с администрацией области и города активно погрузились в процесс подготовки проектно-сметной документации, а также необходимой для вхождения в федеральные госпрограммы по берегоукреплению, так как от оперативного решения этих вопросов зависит очень многое, – пояснила Евгения.

Размах происходящих преобразований и комплексный подход к ним произвел впечатление на участников саммита. Общим мнением поделилась вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Елена Бодрова:

– Удивляет масштаб запланированных проектов, их продуманность и то, как удачно они вписываются в исторический контекст. Воплощенные идеи En+ Group оздоровят эту часть Иркутска, и через несколько лет она будет совершенно иной.

Наталья Горбань

«Красивая лесная история»

Участники саммита РГУД – о потенциале и достоинствах загородного посёлка «Патроны Парк»

Property-туры на объекты загородной недвижимости – давняя традиция Байкальского саммита Российской гильдии управляющих и девелоперов. В этом году гости мероприятия побывали в посёлке «Патроны Парк», расположенном в сосновом лесу на 19 км Байкальского тракта. Во время экскурсии руководитель девелоперской компании MetaEstate Дмитрий Кузнецов рассказал коллегам из разных городов России, в чём заключаются особенности посёлка, какие архитектурные решения определили его облик, как, несмотря на активное строительство, удаётся сохранить великолепную природу. Своими впечатлениями участники тура поделились с Газетой Дело.

ЕДИНСТВО РАЗНООБРАЗИЯ

Знакомство с «Патроны Парком» началось с рассказа о его архитектурной концепции, поскольку участники экскурсии, как профессионалы, сразу обратили внимание на то, что внешний вид домов в посёлке, несмотря на их разнообразие, в чём-то имеет схожие «черты».

– Именно в едином архитектурном стиле и заключается определённая уникальность посёлка, – подтвердил Дмитрий. – Но при этом все дома и их планировочные решения – абсолютно индивидуальные, и вы не найдёте здесь двух одинаковых коттеджей.

Дмитрий также рассказал, что как руководитель проекта взял за основу концепции «Патроны Парка» принципы «органической архитектуры» Фрэнка Ллойда Райта, добавив собственное прочтение и современные идеи.

Ещё одна особенность посёлка, которая заинтересовала гостей, – как удалось возвести коттеджи прямо в лесу, в окружении деревьев?

– Когда мы начали реализацию проекта, нашей главной задачей было сохранить природу, деревья, которые росли на участке, вписав жилые дома в естественный ландшафт так, чтобы не испортить его, и даже выработали свой подход к решению этой задачи. Например, для подъезда к строительной площадке дома и складирования материалов мы используем место будущего гаража, – пояснил Дмитрий. – А потом, когда дом уже готов, строим гараж. Так что да, иногда абсолютно непонятно, как вообще удалось сделать так, чтобы коттедж стоял, со всех сторон окружённый вековыми соснами, которые порой даже вплотную примыкают к зданию.

ГАРМОНИЧНОСТЬ И ЭСТЕТИКА

Дмитрий также обратил внимание участников property-тура на планировочную организацию всего посёлка. Её особенность – кажущееся отсутствие заборов, отделяющих общественное пространство улицы от приватной территории домовладений.

– В концепте посёлка фронтальная часть дома всегда открыта, забор есть только между ним и гаражом и выглядит как архитектурное продолжение дома. А границы между участками мы разделяем сварной сеткой, которая практически не видна со стороны и визуально не ограничивает внутреннее пространство. Благодаря этому, а также тому, что панорамные окна в домах выходят на внутреннюю приватную территорию, у жильцов создаётся ощущение, что их участок как минимум раза в четыре больше, чем на самом деле, – рассказал Дмитрий. При этом тот факт, что дом смотрит окнами во двор, а не на улицу, по его мнению, добавляет жильцам комфорта, так как их частная жизнь скрыта от посторонних глаз.

– Архитектурно посёлок смотрится гармонично и достойно. Очень хорошо, что в нём представлены разные дома, но всё-таки в единой концепции. То есть глаз ничего не режет, ничего не выбивается из общей картины, как это часто бывает по всей стране, – поделилась своими впечатлениями с Газетой Дело директор по развитию Российской гильдии управляющих и девелоперов



Фото из архива компании

Наталья Черейская. – Это ведь самая большая проблема загородных посёлков – совместить интересы собственников и сделать так, чтобы была некая гармоничность, эстетическая картинка. Я думаю, «Патроны Парк» – посёлок с хорошим потенциалом: когда здесь будут построены все дома, проведено благоустройство и закончен ландшафт, это будет очень красивая лесная история.

В ФОРМАТЕ ГОРОДСКОЙ КВАРТИРЫ

Живой интерес участников тура также вызвал рассказ Дмитрия о таком формате застройки внутри посёлка, как Коттеджные Кварталы. Гости спрашивали о концепции идеи и характерных особенностях этого типа индивидуального жилого строительства в «Патроны Парке».

– Коттеджные Кварталы – наше новое видение малоэтажного загородного строительства. Это обособленные площадки внутри посёлка, с довольно плотной застройкой небольшими типовыми коттеджами площадью от 120 до 160 кв. м. Таким образом мы «обыграли» площадки с полностью вырубленными деревьями, которые достались нам от предыдущего владельца земельного участка, – пояснил руководитель проекта. – У домов в коттеджных кварталах, может быть, и нет больших частных территорий, но вся дорожная и гаражная инфраструктура вынесена за пределы квартала, при этом есть общий двор, который можно использовать как место для детских игр и для совместных мероприятий своеобразного комьюнити жильцов.

Таких кварталов в «Патроны Парке» несколько: два на въезде в посёлок и ещё один практически в центральной части. По мнению Дмитрия, это самый удобный и недорогой формат жизни за

городом в индивидуальном доме, особенно для тех, кому не нужны большие земельные участки.

– Люди здесь живут за городом, но как будто в просторной городской квартире, только без соседей за стеной, – отметил он.

ОТЛИЧНЫЙ ПЛЮС ДЛЯ ЭКО-ПОСЁЛКА

Побывали участники экскурсии и в строящемся доме, где задали вопросы о технологии строительства, инженерных коммуникациях, управлении посёлком.

Дмитрий пояснил, что все дома построены по технологии монолитного железобетонного каркаса, с заполнением либо кирпичом, либо паратермом – современным крупноформатным керамическим блоком, не требующим дополнительного утепления. Тем не менее, здание штукатурился снаружи и внутри, что придаёт ему дополнительную энергоэффективность. Кроме этого, застройщик в своих проектах применяет и другие современные теплосберегающие технологии, например, систему приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией и интегрированным тепловым насосом.

– Это наше принципиальное решение – делать практически готовый продукт: то есть не полуфабрикат в виде земельного участка и коробки будущего дома, а полностью готовое домовладение с благоустройством, отделкой, инженерными коммуникациями, – подчеркнул Дмитрий.

Кстати, гостей впечатлил тот факт, что «Патроны Парк» – по сути, единственный посёлок на Байкальском тракте, где канализационная система подключена к централизованной городской, и людям не надо оборудовать септики на своих участках. Как, впрочем, и бурить скважины для воды, так как она поступает во все дома централизованно из лицен-

зированной скважины. Участники тура единодушно сошлись во мнении, что готовые коммуникации – просто отличный плюс для современного экологичного посёлка.

ПАРКИ – ДЛЯ ВСЕХ

Ещё один популярный вопрос, который интересовал всех, кто приехал в «Патроны Парк», – организация общественных общепоселковых пространств, а также будут ли здесь магазины, общепит и соцобъекты.

Как рассказал Дмитрий, в посёлке для этого выделены две крупные площадки. Одна из них – под парк площадью полтора гектара, который будет расположен практически в центре посёлка и ориентирован больше на спокойный отдых.

– Там разместятся детские площадки, в основном, для малышей, динамический фонтан, по которому можно будет бегать, и площадка для популярной французской игры петанк – катание шаров по песку. Здесь же можно будет поиграть в шахматы, посмотреть фильмы в кинотеатре под открытым небом, или посидеть в небольшом семейном кафе.

КСТАТИ

Участников экскурсии интересовали и юридические аспекты, в частности, оформление прав на земельные участки. Как пояснил Дмитрий, вся территория, на которой строится «Патроны Парк», принадлежит корпорации ДОМ.РФ и предназначена для комплексного освоения под строительство индивидуальных жилых домов. Девелопер заключает со своими покупателями «зеркальный» договор – участия в комплексном освоении земельного участка и получает разрешение на строительство каждого индивидуального дома для конкретного заказчика. Сам участок переходит в собственность покупателя после того, как его дом будет построен и введён в эксплуатацию.

– Проект можно считать практически идеальным с точки зрения правового оформления, и это, на самом деле, очень редкий прецедент в нашей стране. Как человек, который много занимается юридическим сопровождением вопросов, связанных с недвижимостью, отмечу, что такой подход удобен для всех игроков. То есть человеку понятно, что он приобретает и на каких условиях, – прокомментировал Станислав Шульженко, руководитель направления комплексного развития территорий группы компаний GloraX (Санкт-Петербург).

А ещё будет площадка, чтобы кормить белок, которых здесь много, – озвучил задуманные планы Дмитрий.

Второе общественное пространство девелопер планирует организовать на въезде в посёлок. Он называет его «шумной зоной», поскольку там будут спортивные площадки для волейбола, баскетбола, воркаута, которыми смогут пользоваться не только жители «Патроны Парка», но и соседних посёлков. Там же будет ещё одно кафе и магазин.

Своим мнением об экскурсии с Газетой Дело поделилась и Анастасия Курганская, представляющая департамент управления недвижимостью компании «Слата». С её точки зрения, очень здорово, что в посёлке есть свобода для реализации интересов каждого жителя.

– Мне понравилось, что, с одной стороны, в «Патроны Парке» не типовая застройка, но при этом, задан определённый тон, соблюдены заявленные стандарты, поэтому, проявляя себя, люди не создают что-то неудобоваримое и разноплановое из серии «кто в лес, кто по дровам». Конечно, хочется посмотреть на конечный итог проекта, когда будет готова вся инфраструктура. Поэтому я обязательно ещё приеду сюда.



ПАТРОНЫ ПАРК

Поселок в сосновом лесу



Купить дом
на стадии завершения поселка
 **(3952) 62-01-01**
www.metaestate.ru

Срок окончания реализации поселка – 2023 год.

С 2018 года ликвидность и цена готовых домов в поселке многократно выросли

В 2022 году:

180 договоров подписано
150 домов построено
30 домов строится
32 семьи уже живут
3 км дорог заасфальтировано
1 парк будет благоустроен

«Рынок не останавливался. Перспективы – хорошие»

Антон Соколов, Сбер, – о жилищном строительстве и кредитовании иркутских девелоперов

«Мы позитивно смотрим на перспективы строительной отрасли», – заявил на Байкальском саммите РГУД заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка Антон Соколов. По его словам, во втором квартале 2022 г. банк профинансировал в Иркутской области новые проекты общей площадью более 100 тысяч кв. м. Летом, несмотря на то, что строительный сезон в разгаре, Сбер продолжает рассматривать и одобрять новые заявки девелоперов. О драйверах жилищного строительства Антон Соколов рассказал Газете Дело.



Антон Соколов, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка

Фото А. Федорова

ПАУЗА БЫЛА НЕДОЛГОЙ

Никакого коллапса на рынке проектного финансирования этой весной не произошло. Рынок пережил период неопределенности в марте-апреле: кредитные ставки тогда существенно выросли, количество заявок по ипотеке и доля их одобрения – снизились. Однако «пауза» была недолгой: тренд изменился, и в будущее Сбер – главный игрок на рынке ипотечного кредитования и проектного финансирования застройщиков – смотрит позитивно.

– Несмотря на то, что многие внешние факторы и обстоятельства были не в пользу финансирования новых проектов, мы эту работу не останавливали, – рассказал Антон Соколов. – За второй квартал мы приняли решения по финансированию новых проектов в сфере жилья в Иркутской области общей площадью более 100 тысяч кв. м, не отказали по экономическим причинам ни одному застройщику. Для сравнения: за предыдущий, 2021-й, год в Иркутской обла-

сти было введено 294 тысячи кв. м многоквартирных домов.

ПОМОГ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

Активному развитию жилищного строительства в Иркутской области помог эффект отложенного спроса. В 2021 году, в ожидании решения по 7-й приаэродромной зоне, многие иркутские застройщики поставили свою деятельность на паузу. При этом проекты были «на низком старте»: участки подготовлены, старый жилой фонд – расселен.

– В прошлом году мы рассматривали крайне мало объектов по Иркутску, – поделился Антон Соколов. – В центральной части города не было практически ни одного объекта. Застройщики жили в ожидании, и этот эффект мы в начале года ощутили. В других регионах присутствия Байкальского банка:

Бурятии, Забайкалье, Якутии – рынок подержала Дальневосточная ипотека. Сегодня у нас довольно оптимистичные ожидания, и мы с радостью готовы финансировать новые проекты.

УДОРОЖАНИЕ ПРОЕКТОВ – ЧАСТАЯ ИСТОРИЯ

Пройти весеннее испытание банку и его действующим клиентам по проектному финансированию помогло то, что риски уже были заложены в стоимость кредита. Сбер, по словам Антона Соколова, всегда предусматривает определенный лаг при финансировании проектов в сфере жилищного строительства.

– Ситуации бывают разные: возникают скачки курса, меняются цены на стройматериалы. Удорожание проектов – довольно частая история. Инвестиционная фаза по строительству дома, от котлована до сдачи, составляет два года и более. За это время в экономике могут произойти различные события, которые трудно предугадать. Как правило, мы такую «подушку» закладываем заранее. К удорожанию проектов относимся с пониманием, успешно рассматриваем сделки по рефинансированию, если это требуется.

ИПОТЕКА ФОРМИРУЕТ СПРОС

Сегодня много рассуждают о том, как поддержать потребительский спрос на рынке жилья. Безусловным «хитом сезона» стала



За второй квартал мы приняли решения по финансированию новых проектов в сфере жилья в Иркутской области общей площадью более 100 тысяч кв. м, не отказали по экономическим причинам ни одному застройщику

субсидируемая ипотека от застройщиков. По словам Антона Соколова, банк позитивно относится к таким инициативам строительных компаний и учитывает расходы на маркетинг

при формировании кредитных решений.

– Программы субсидированной ипотеки есть сегодня у многих застройщиков. Это требует хорошего маркетинга, и мы с недавнего времени начали включать такие расходы, в том числе на подобные партнерские программы, в бюджет проекта, рассчитывать их – и закладывать в финансирование, – пояснил Антон Соколов. – Популярный сегодня вопрос о том, что эффективнее – давать более низкую ставку потенциальному покупателю или самому застройщику, – дискуссионный. Есть разные точки зрения. На мой взгляд, механизм поддержки дольщика более эффективен с точки зрения формирования долговременного спроса.

СЕЗОН В РАЗГАРЕ, СДЕЛОК МНОГО

На вопрос о том, когда восстановится рынок недвижимости, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка отвечает, что такая формулировка не кажется ему корректной. По словам Антона Соколова, рынок не останавливался, и сейчас продолжает развиваться.

– Да, был период неопределенности, когда формировались новые подходы к ценообразованию, когда менялись кредитные программы, в том числе ипотека, и некоторые проекты стояли на паузе. Сейчас мы по всем регионам, входящим в зону ответственности Байкальского банка, видим устойчивый рост заявок по ипотеке, рост числа одобрений. Наши модели кредитования застройщиков становятся более мягкими, количество новых проектов существенно выросло, даже по сравнению с прошлым годом. Несмотря на то, что строительный сезон в разгаре, у нас много сделок в работе. Проектное финансирование – довольно гибкая система, она зависит от разных внешних факторов, индикаторов, и сейчас они положительные.

17 сентября

Иркутск

Ия Имшинецкая

тренинг в стиле Stand Up

**Как продвигаться,
когда все инструменты
сломались?**

Как в условиях ограниченного бюджета и отсутствия стабильности на рынке создать сильную маркетинговую стратегию и как удержать старых и привлечь новых покупателей.



БАЙКАЛЬСКИЙ
ЦЕНТР
ТРЕНИНГА

8 800 600 62 80

bct.irk.ru

«Турпоток растёт, инвесторов стало больше»

Как развивается туристическая отрасль на Байкале

Уже три года Сбер занимается развитием туризма на Байкале. Увеличить турпоток в Приангарье вдвое, до 3 млн человек, а средний чек туристов – втрое, до 1500 долларов, – такие цели ставил созданный банком проектный офис «Южное побережье Байкала» в 2019 году. Как пандемия отразилась на целевых показателях? Какие новые возможности открыл для бизнеса текущий кризис? Сохраняется ли интерес к отрасли среди крупных инвесторов? Об этом Газете Дело на Байкальском саммите РГУД рассказал заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка Антон Соколов.

БАЙКАЛ ЕДИН

Сбер занимается реализацией проектов, направленных на развитие туризма, с 2019 года. Банк создал проектный офис «Южное побережье Байкала», который привлекает инвесторов в туротрасль. Можете рассказать, чего удалось добиться за эти три года?

– В первую очередь были разработаны стратегии развития туризма – сначала для Иркутской области, позднее для Республики Бурятия. Разработка стратегий показала и возможности Прибайкальских территорий, и зоны, требующие отдельных решений. При этом явно прослеживались межрегиональные связи этих двух территорий и возможности для коллаборации бизнеса. Для туристов Байкал один, и важно создать высококачественный туристический продукт и отличный уровень сервиса и в Иркутской области, и в Республике Бурятия. Нам удалось выстроить взаимодействие между органами власти двух регионов и туристическим сообществом. Так, на выставке Mtt в Москве обе территории были представлены единым павильоном «Байкал».

Также для удобства взаимодействия был создан Межрегиональный проектный офис макрорегиона Байкал. На этой площадке бизнес, органы власти, эксперты отрасли обсуждают изменения в туристической сфере, проводится обучение и выстраивается межрегиональное взаимодействие.

И каков итог? Стало ли больше проектов?

– База клиентов Сбера в туристической отрасли увеличилась в два раза. За время работы проектного офиса мы поддержали около 200 проектов в сфере туризма, 90% – это малый бизнес. Сейчас мы работаем над проектами инвестиционного кредитования в размере порядка 30 млрд рублей. Ключевая задача – поддержать как можно больше предпринимателей, используя госпрограммы и льготное финансирование. Проектный офис стал «единым окном» для компаний, предпринимателей, которые хотят реализовывать проекты в сфере туризма.

РАЗВИТИЕ С ОПЕРЕЖЕНИЕМ

У проекта «Южное побережье Байкала» были вполне конкретные цели – увеличение турпотока в Приангарье к 2024 году в два раза, до 3 млн человек, увеличение в три раза среднего чека туриста. Правда, есть одно «но» – проект разрабатывался в 2019 году, до пандемии коронавируса, когда был поток иностранных туристов. С конца февраля 2022-го в экономике снова все изменилось...

– Конечно, тот сегмент туристов, на который мы делали ставку в 2019-м, изменился коренным образом. Локдаун, закрытие международного



Фото А.Федорова

туризма и авиасообщения – все это повлияло на отрасль. С другой стороны, кризис открыл новые возможности. Мы наблюдаем рост внутреннего турпотока на Байкал, в том числе в период пандемии. Появилось большое количество программ поддержки: чартерная программа, льготное кредитование инвестиционных проектов, грантовая поддержка на строительство глэмпингов и модульных объектов, кэшбэк от Ростуризма для отдыхающих и другие.

Целевые показатели как-то изменились в условиях новой реальности?

– Наши цели остались прежними – это осознанное и ответственное развитие туризма на Байкале. В 2021 году Иркутскую область посетило 1,9 млн туристов, а Республику Бурятия – 900 тысяч человек. При этом показатель по прибытиям туристов в Бурятию был достигнут на три года раньше, чем планировали. Так что развитие идет опережающими темпами. Время пребывания туристов увеличилось в среднем до пяти дней, средний чек растет ежегодно на 10-15%. Здесь уже возникает другая проблема – пропускной способности: существующая инфраструктура не способна выдерживать растущий поток.

ИНВЕСТОРОВ ИНТЕРЕСУЮТ ОЭЗ

Как ведут себя инвесторы в условиях таких «американских горок» в отрасли? Сохраняют ли интерес к туризму?

– По нашей оценке, интерес крупных инвесторов в туристические проекты в последнее время вырос – и в Иркутской области, и в Бурятии. И это очень важно для развития отрасли. Малый бизнес реализует проекты по созданию глэмпингов, гостевых домов, отелей семейного типа, ресторанов, кафе, создает индустрию впечатлений и организует досуг туристов, но построить большой отель с хорошей инфраструктурой под силу только крупным компаниям, так как такие проекты требуют больших финансовых вложений. Сейчас в работе у Сбера порядка пяти таких проектов. Инвестиции исчисляются миллиардами рублей. По ряду из них уже принято решение, финансирование открыто. Надеемся, в ближайшие годы мы увидим несколько новых объектов.

В каких городах?

– В столицах двух Прибайкальских субъектов: в Иркутске и Улан-Уде, а также на территориях двух особых экономических зон туристско-рекреационного типа: «Ворота Байкала» в Байкальске и «Байкальская гавань» в районе Турки. Там сейчас сосредоточен основной интерес инвесторов.

Потому что на территориях ОЭЗ законодательно разрешено капитальное строительство?

– Не только поэтому. На территориях особых экономических зон действуют хорошие налоговые преференции, предоставляются земельные участки в аренду, подведены коммуникации. Сейчас мы работаем с инвесторами по проектам строительства крупных гостиничных ком-

плексов, включили их в программу Ростуризма по льготному кредитованию.

ТУРПОТОК ПОЙДЕТ В БАЙКАЛЬСК

На Байкальском саммите РГУД вы участвовали в секции, на которой обсуждалось будущее Байкальска – важной точки на туристической карте региона. Есть ли там проекты, в которых участвует банк?

– Конечно. Байкальск сейчас – ключевое место развития туризма в Иркутской области. Это особая экономическая зона, это свободные земельные участки, где можно строить объекты капитального строительства, это налоговые льготы. Мы поддерживаем всех действующих резидентов ОЭЗ и тех, кто планирует реализовывать проекты на этой территории. Сейчас работаем над проектной документацией по двум серьёзным объектам в Байкальске.

Вы говорите о развитии туризма на территориях ОЭЗ. А как быть с Ольхоном, Листвянкой, где развитие ограничено государственными решениями, а турпотоки при этом растут?

– Этот вопрос, конечно, требует государственных решений. С одной стороны, это те природные территории, которые действительно нужно сохранять. Законодательные ограничения сегодня не позволяют развивать там туризм так, как, возможно, хотелось бы жителям Иркутской области и туристам. При этом рано говорить о развитии туризма в этих локациях, так как не утверждены туристские кластеры, не просчитана емкость территории и не определены концепты развития инфраструктуры. Мне кажется развитие особых экономических зон изменит ситуацию в отрасли в целом. Когда на территориях ОЭЗ появятся первые якорные объекты, сработает кумулятивный эффект: туда поедут гости, малому бизнесу станет интересно развивать там инфраструктуру. В итоге эти территории станут более привлекательными для туристов, чем популярные сегодня маршруты.

В чем сейчас состоит ключевая проблема для отрасли, на ваш взгляд?

– С точки зрения инвесторов, ключевая проблема – это длительные сроки окупаемости проектов в туристической отрасли и высокая стоимость денег на рынке. При ограниченной возможности собственного участия привлечь финансирование на длительный срок и создать рентабельный проект очень сложно. Важно пользоваться теми возможностями и льготными программами, которые предоставляет государство.

Китайские бренды – в лидерах рынка

«Открытие Авто» (блок автобизнеса банка «Открытие») и аналитическое агентство «Автостат» провели совместное исследование рынка новых легковых автомобилей в России и определили его финансовую ёмкость по итогам июня 2022 года.

Согласно результатам исследования, в июне больше всего средств россияне потратили на покупку автомобилей китайских брендов. В первый летний месяц новые легковые автомобили производителей из Поднебесной разошлись тиражом в 9,4 тыс. штук, а потрачено на них было 28 млрд рублей. Таким образом, «китайцы» стали лидерами не только по реализации, но и в финансовой ёмкости авторынка (сумма денег, которую в общей сложности потратили россияне на покупку новых легковых машин за отчетный период, – прим. ред.).

Как рассказали нашему изданию в дилерском центре «Кузьмиха», специа-

лизирующемся на продаже автомобилей китайского производства Chery и Exeed, в Иркутской области и Республике Бурятия ситуация соответствует данным исследования: китайские бренды – в лидерах рынка. В абсолютных цифрах продажи достигли минимума в марте, и сейчас дилеры отмечают уверенный тренд на рост продаж, который продолжается уже четыре месяца.

Также, по данным исследования, больше всего денег россияне потратили на покупку кроссоверов и внедорожников, доля которых в финансовой ёмкости рынка по итогам июня выросла до 72% (в мае – 64%). При этом, по информа-

ции «Автостата», китайский автопром на российском рынке представлен только кроссоверами и внедорожниками, что лишний раз способствует укреплению его позиций. Более того, китайские производители стабильно модифицируют модельный ряд своих авто. Так, в Иркутске в конце июля состоялась презентация обновлённой модели Exeed TXL 2.0 Sport Edition. Эта версия отличается полностью новым силовым агрегатом (новый двигатель 2.0 Турбо 197 л.с., новая, 7-ст. АКП и система полного привода, рассчитанная на большой крутящий момент), измененным салоном, улучшенной шумоизоляции и множеством обновлений.



Фото Анастасии Цыганковой

«Строим с гордостью»

Николай Кузаков, «ГорСтрой», – о ребрендинге компании и новых проектах

В компании «ГорСтрой» время внешних перемен совпало с изменениями внутренними: компания провела ребрендинг, отразив главный принцип в новом слогане – «Строим с гордостью». Какие объекты в Иркутске будут возведены с таким подходом? Почему дефицита предложения на рынке жилья ждать не стоит? И есть ли «потолок» у цен? На вопросы Газеты Дело ответил директор предприятия Николай Кузаков.

НОВОМУ ВРЕМЕНИ – НОВЫЙ БРЕНД

Не так давно завершился ребрендинг компании «ГорСтрой». Почему вы пошли на это?

– Ребрендинг – это новый шаг, новый этап в развитии компании. Все в мире развивается, меняется – так же и бренд должен меняться в соответствии с тенденциями и трендами времени.

Многие компании меняют даже наименование, у нас ребрендинг не такой кардинальный, название пока решили оставить прежним.

Потому что оно на слуху? Многие, наверное, покупают квартиры в ваших проектах, опираясь именно на название...

– Мы к этому и стремились – увеличить узнаваемость, чтобы как можно больше людей знали и понимали, что стоит за именем «ГорСтрой».

У нас есть определенный багаж опыта за плечами. Конечно, не всем из того, что мы делали в начале пути, мы сегодня гордимся. Честно признаться, когда я сейчас приезжаю на территорию нашего самого первого проекта в Первомайском, мне не очень радостно от того, что вижу.

Но тогда ведь все так строили.

– Да, хотя эта мысль меня не особо успокаивает. Но это – часть истории. Плохо, когда ты не извлекаешь уроков из своих ошибок, не меняешься. Мы как раз стараемся поступать именно так: каждый новый продукт создавать, учитывая всё, что, возможно, недоработали в предыдущем.

Ваш новый слоган «Строим с гордостью» – об этом?

– Да, он отлично отражает наш сформировавшийся подход. Мы хотим делать своё дело и строить так, чтобы этим можно было гордиться.

Означает ли ваш новый слоган переход на какой-то конкретный класс жилья: «строим с гордостью», потому что работаем только в сегменте «комфорт плюс» и выше? Или можно «с гордостью» строить все?

– У меня нет ограничений по сегментам рынка. Более того, сейчас я рассматриваю несколько площадок на будущее в эконом-сегменте – но и их есть большое желание построить с гордостью, чтобы было не стыдно за то, что мы сделали.

«НЕ НАДО СИДЕТЬ НА МЕСТЕ. ЭТО ЗЛО»

Как сегодня меняется рынок жилья в Иркутске с точки зрения покупательского спроса?

– Покупатели ищут варианты, как уменьшить стоимость сделки: например, выбирают квартиры меньшей площади с хорошим функционалом, пользуются льготными ипотечными программами, субсидированной ипотекой от застройщиков.

Какие принципы, подходы к девелоперскому бизнесу помогают вам в текущей си-

туации справляться с трудностями и вызовами?

– Самый главный подход в любой ситуации – не сидеть на месте. Это зло для любого бизнеса, для любого предпринимателя. Мы привыкли работать – будем работать и дальше. Скорость реагирования на те или иные внешние факторы обуславливает возможность успеха. Я сам так считаю и команду стараюсь в тунусе держать.

Ситуация, в которой мы оказались с февраля, создала очень много ограничений, снизила вариативность. Но она открыла и достаточное количество возможностей – и нам, и другим отраслям экономики. Значит, будем этим пользо-



Николай Кузаков, «ГорСтрой»

Фото А.Федорова

ваться. Надеюсь, производство в России будет развиваться, увеличится ассортимент, предприятия будут предлагать продукцию, которую можно будет без сомнений применять в высококачественных жилых комплексах.

Принцип «Не сидеть на месте», наверное, и к новым проектам применим? ЖК «Соседи» сдан, строительство ЖК «Скандинавия» тоже скоро завершится. Насколько активно вы работаете сегодня на перспективу?

– У нас в проектировании находится четыре площадки, одна из которых – последняя очередь «Скандинавии». Смотрим, анализируем, подбираем материалы и комплектующие, заменяем импортные бренды другими – без ухудшения качества и потребительских характеристик, прорабатываем альтернативные инженерные системы и конструкции, потому что многих поставщиков и производителей уже не сможем увидеть на рынке. Хотя, возможно, в ближайшее время за счёт параллельного импорта всё наладится: бизнес адаптируется, найдёт возможности поставлять нужный ассортимент.

То есть смысла в том, чтобы поставить всё на паузу, дожидаться ясности, определённости, а потом уже проектировать новые ЖК, вы не видите?

– Всё должно идти своим чередом. Нужно проектировать, выводить на рынок новые продукты и делать это так, чтобы каждый новый

комплекс был лучше предыдущего. Тогда это предложение найдёт отклик на рынке в любой ситуации: клиент придёт и проголосует рублем.

«ДЕФИЦИТА НЕ БУДЕТ, А ЦЕНАМ РАСТИ НЕКУДА»

Можете подробнее рассказать о новых проектах: где они будут расположены, какого класса квартиры планируете строить?

– Так сложилось, что городские площадки «ГорСтроя» сейчас расположены у берега Ангары – это и «Скандинавия», и ещё три новых проекта. Сейчас каждый из них на разной стадии готовности к выходу на рынок. Будем анализировать обстановку, спрос, возможно, вносить изменения в концепции и уже затем представлять потребителям. Кстати, проекты будут разной классности: и комфорт, и бизнес-класс, и премиальный формат.

Есть и другие планы, связанные с новыми площадками. Наша команда постоянно прорабатывает предложения по земельным участкам в разных локациях и проводит встречи с партнёрами. Девелоперу работать на перспективу необходимо без остановок.

Судя по объёму и разнообразию ваших планов – как и планов других иркутских застройщиков – дефицита жилья в ближайшей перспективе ждать как будто бы не стоит. Или заблуждаюсь?

– Я считаю, если ничего кардинально не изменится, то дефицита не будет. Иркутский рынок жилья достаточно долго был в дефиците. Это обусловлено разными факторами: и экологиче-

ской экспертизой, и приаэродромной территорией. Многие площадки встали на паузу, ввод был по 300-400 тысяч кв. м в год, хотя в нормальное время вводили по 500-600 тысяч, это был стандартный объём.

Сейчас все уже привыкли работать в новых условиях. Если никакой новый «чёрный лебедь» к нам не прилетит, то с предложением всё будет хорошо. У застройщиков – грандиозные планы, планируется строительство во всех районах города, что тоже немаловажно.

Если дефицита предложения не будет – то и такого бурного роста цен на новостройки, как раньше, иркутянам не ждать?

– Ценам расти, по большому счёту, уже просто некуда. Конечно, с точки зрения бизнеса мне хочется, чтобы они росли. Но ведь это не может происходить постоянно. Да, рост цен обусловлен увеличением себестоимости, но в то же время и рынок никуда не делся. Если дефицита предложения не будет и застройщики смогут чётко просчитать себестоимость, то существенного удорожания новостроек не должно произойти.

Доходы населения сегодня не растут. А человек при покупке квартиры – даже с учётом льготной ипотеки – всё равно исходит из своих реальных доходов, которые он может или не может отдавать на погашение кредита. Если цена объекта при этом существенно вырастет, то он просто не сможет себе это позволить: либо найдёт квартиру меньшей площади, либо вообще отложит покупку. А нам, застройщикам, ситуация, когда люди начинают откладывать приобретение жилья, крайне невыгодна.

ОТ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ – К ПРОДУКТУ

Девелоперы сегодня, когда покупательская способность населения снижается, особенно активно вступили в конкурентную борьбу за клиента. И это, конечно, хорошо – и для людей, и для развития рынка в принципе. Как, на ваш взгляд, изменились новостройки в Иркутске за последние 10-15 лет?

– 10-15 лет назад мы не строили продукт, мы строили и продавали квадратные метры, совершенно не задумываясь о том, какие дополнительные характеристики, свойства они могут нести для проживающих там людей.

С течением времени само понятие «продукт» пришло на рынок, и это очень хорошо. Потому что квадратные метры – что это? Холодные стены, потолок и пол. Построили, отдали человеку – живи, как хочешь.

А продукт? Что вы в это понятие вкладываете?

– Это тоже квадратные метры, но – живые. В продукт мы включаем дополнительные «фишки», характеристики, которые делают эти самые «квадраты» более комфортными.

Квартира – это же не гостиница, куда человек приходит переночевать. Это место, где он живёт, проводит достаточно много времени. И наша задача – сделать это проживание интересным, более комфортным, безопасным, чтобы хотелось идти домой после рабочего дня.

Что бы вы пожелали своим коллегам-строителям в преддверии профессионального праздника?

– Каждый человек в каком-то смысле – строитель, поэтому с праздником можно поздравить всех! А что касается коллег, то я искренне считаю их именно коллегами, не конкурентами, хоть конкуренция и является двигателем прогресса. Желаю всем, в первую очередь, здоровья – так как только здоровый человек может работать с полной отдачей, решать творческие задачи. Желаю реализации новых, всё более красивых и качественных проектов, довольных покупателей и позитивных эмоций. Не останавливайтесь!

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ
gorstroy38.ru

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

Новая философия «Скандинавии»

Как изменится жилой комплекс на берегу Ангары

К февралю 2022 года вторая очередь ЖК «Скандинавия» была готова более чем на 50% – последующий кризис задел проект лишь «по касательной». Качество жилого комплекса не только не пострадало, но и становится лучше: девелопер работает сразу над несколькими нововведениями. О «фишках» проекта и изменившемся спросе руководитель компании «ГорСтрой» Николай Кузаков рассказал Газете Дело.



Работа по графику

Строительство второй очереди ЖК «Скандинавия» в Октябрьском районе идет по графику: в первом квартале 2023 года три новых блок-секции на берегу Ангары будут введены в эксплуатацию. Весенний кризис, по словам Николая Кузакова, практически не сказался на проекте.

– К февралю работы по второй очереди были выполнены более чем на 50%. Мы были законтрактованы по всем основным материалам. Несколько пострадала логистика: например, увеличились сроки поставок фасадных панелей из Японии, лифты пришли с небольшим опозданием. Но в целом все по плану, от графика не отстаем.

Дополнительные «фишки»

Как говорит Николай Кузаков, за последние полгода «Скандинавия» нисколько не пострадала в качестве –

наоборот. Поездив по стране, посетив разные жилые комплексы, нарастив компетенции, девелопер принял решение улучшить проект, добавив сразу несколько важных для будущих жильцов «фишек».

– Сейчас делаем дополнительное проектирование. Например, планируем реализовать систему дистанционного снятия показаний с приборов учета, внедрить усовершенствованную систему управления «Умный дом», собрать всё, включая возможность оплаты услуг, чат с управляющей компанией и соседями, на одной платформе.

Благоустройство по-новому

Еще одно нововведение, над которым работает «ГорСтрой», – усовершенствованный проект благоустройства. Новая концепция должна объединить дворовые пространства первой, второй и – в дальнейшем – третьей очередей

ЖК «Скандинавия». Так в распоряжении жителей комплекса окажутся сразу три разных места для отдыха, прогулок с детьми, занятий спортом.

– Больше зелени, больше комфорта, больше разнообразия – такова наша философия, – поясняет Николай. – Мы решили поделить дворовые территории трех очередей тематически. Первый двор – детский, с разнообразными игровыми зонами, второй – физкультурно-оздоровительный, там можно будет играть в баскетбол, волейбол, заниматься йогой и пилатесом, третий – двор для отдыха и релакса, с видом на Ангару, множеством зелени, скамейками и фонтаном.

Ипотека оживила спрос

Комплексный подход к освоению территории привлекает многих иркутян. «Работают» на продажи квартир в «Скандинавии» и другие ее преимущества, в первую очередь – отличное месторасположение на берегу Ангары, в перспективном районе с развитой инфраструктурой. Впрочем, экономические события минувшей весны не могли не сказаться на поведении покупателей.

– После 24 февраля у нас – как и у других участников рынка – был подъем спроса и продаж, – рассказывает Николай Кузаков. – Когда Центробанк отрегулировал ставку, спрос упал совсем. Затем начал восстанавливаться – пропорционально улучшению условий ипотечного кредитования. Причем, на мой взгляд, особенно важным стало снижение ставок на вторичку: многие покупают новое жилье на деньги, выру-

ченные от продажи своей недвижимости. Ипотека стала доступной, вторичка потянула за собой первичку – мы увидели оживление спроса.

Больше функций, меньше площади

Как отмечает Николай Кузаков, спрос на квартиры изменился не только количественно, но и качественно. Учитывая рост цен на новостройки, с одной стороны, и падение реальных доходов – с другой, покупатели стали гораздо внимательнее и рациональнее подходить к выбору нового жилья.

– Люди начали смотреть квартиры с той же функциональностью, но мень-

шие по площади. Во второй очереди «Скандинавии» – достаточно широкий ассортимент, нам есть что предложить покупателям. Сейчас проектируем третью очередь, и вопрос квартирографии – один из самых важных для нас. Будем искать «золотую середину» между задумками архитекторов и запросами рынка.



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

Эксперты оценили

ЖК «Скандинавия» стал финалистом и победителем в двух престижных федеральных конкурсах девелоперов: *Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Сибирского ФО»* и *«Рекорды рынка недвижимости 2022» в номинации «Концепция регионального объекта №1»*.

Николай Кузаков,

руководитель ГК «ГорСтрой»:

– Мы живем в век рейтингов. Продукты, услуги – всё ранжируется, и потребитель зачастую делает свой выбор, основываясь на этом: чем выше рейтинг, тем выше уверенность в принятом решении. В нашей сфере есть разные рейтинги, и если отзывы клиентов – это более субъективная, эмоциональная вещь, то различные отраслевые конкурсы и премии – это объективная, экспертная оценка:

профессионалы рынка недвижимости оценивают жилые комплексы, застройщиков по большому числу критериев. Мы участвуем в таких конкурсах как для себя – чтобы повысить статус компании, наших жилых комплексов, проанализировать, перенять опыт других финалистов, так и для потребителей – чтобы им было проще сделать осознанный выбор, опираясь не только на эмоции, но и на мнение профессионального сообщества.

«На загородном рынке всё иначе»

Как развивается Хрустальный Парк и почему девелопера не испугать очередными переменами

По словам коммерческого директора компании «Хрустальный Девелопмент» Кристины Яковенко, события последних лет настолько закалили рынок малоэтажной недвижимости, что девелоперов уже вряд ли можно чем-то удивить или испугать. Как развивается Хрустальный Парк? Почему загородный рынок иначе отреагировал на кризис? И что будет с ценами на квартиры в пригороде?

НОВЫЕ УСЛОВИЯ – КАЖДЫЙ ДЕНЬ

За минувшие полгода на рынке недвижимости, как и в экономике в целом, произошло немало изменений. Впрочем, девелоперов, ведущих проекты в сегменте загородной малоэтажки, переменами не испугать, говорит Кристина Яковенко.

– Мы настолько закалились за последние годы, что весенняя ситуация не вызвала особого стресса. Есть задача – решаем. Стройка продолжалась: проектное финансирование по Австрийскому кварталу мы получили задолго до февральских событий, основные материалы – тоже закупили заранее. К трудностям с логистикой мы привыкли еще со времен пандемии – научились перестраховываться. На сегодняшний день основные работы в Австрийском квартале уже завершены, дома построены, мы приступаем к благоустройству, озеленению. На этом этапе используются только местные материалы. Малые архитектурные формы, детские площадки – тоже российского производства.

Единственной сложностью, с которой пришлось столкнуться компании «Хрустальный Девелопмент» этой весной, стало, по словам Кристины Яковенко, получение проектного финансирования на строительство следующего квартала.

– Ставки постоянно менялись, банк каждый день выдавал новые условия. Ситуация длилась три месяца. Несколько недель назад все, наконец, стабилизировалось – мы получили проектное финансирование и теперь можем начать продажи в Датском квартале. Сейчас проект находится на стадии подготовки фундаментов. Работаем над импортозамещением: японские фиброцементные панели, например, заменили на качественные аналоги.



СПРОС СТАБИЛЬНЫЙ, ПОКУПАТЕЛИ – НОВЫЕ

Покупатели на загородном рынке весной вели себя иначе, чем в городе, где за ажиотажным всплеском продаж в марте последовала существенная просадка. В Хрустальном Парке график спроса был гораздо менее «волнообразным».

– Загород в этом отношении очень сильно отличается от городской недвижимости, – поясняет Кристина Яковенко. – У нас не было сверхъестественного подъема и спада, продажи шли ровнее. В городе сыграл свою роль инвестиционный спрос: люди хотели сберечь деньги и, пока не открылись высокодоходные вклады, активно поку-

пали квартиры. У нас же доля инвестиционных покупок меньше, жилье покупают в основном для себя, для постоянного проживания. Так что люди планомерно двигались к своей цели – улучшению жилищных условий – независимо от внешних факторов.

Стабильному спросу помогла и мультиформатность Хрустального Парка: в микрорайоне есть как небольшие квадратурах, так и более просторные дуплексы и таунхаусы, которые, как говорит Кристина Яковенко, в последние месяцы продавались особенно активно.

– Мы зафиксировали рост спроса на большие квартиры. У многих покупателей главная мотивация – по-настоящему улучшить свои жилищные условия, а значит, получить за свои деньги лучшее решение, наибольший функционал. Загородный формат в этом отношении – максимально привлекателен. Согласитесь, есть разница – купить обычную городскую квартиру или таунхаус в пригороде, с высокими потолками, четырьмя спальнями, большой кухней и гостиной? Тем более, когда доступна льготная семейная ипотека.

ЧЕСТНЫЕ ЦЕНЫ БУДУТ РАСТИ

По мнению Кристины Яковенко, бояться 2022 года и откладывать решение жилищного вопроса не стоит. Сейчас – хорошее время для покупки новой квартиры, время новых возможностей.

– В условиях снижения покупательской способности конкурентная борьба девелоперов за клиентов возросла: каждый пытается создать и предложить максимально качественный продукт – с продуманной эргономикой, интересными планировками, развитой инфраструктурой.

Покупка недвижимости может стать и хорошей инвестицией, ведь цена квадратного метра в качественных жилых комплексах и микрорайонах продолжит расти, убеждена Кристина.

– В целом по стране мы, возможно, увидим коррекцию цен на новостройки, – делится прогнозами эксперт. – Во многих проектах в России цены были завышены: девелоперы, получая проектное финансирование, ставили максимальную стоимость квадратного метра и продавали только готовое.

В загородном строительстве, по словам девелопера Хрустального Парка, ценообразование всегда было более прозрачным, честным и соответствовало себестоимости проекта, стадии строительства.

– Сейчас наша стоимость минимум на 30% ниже стоимости городских предложений. В эту цифру был заложен дисконт на удаленность микрорайона, на менее развитую инфраструктуру. С каждым новым кварталом, с каждой новой дорогой или социальным объектом этот разрыв будет сокращаться, а цена – расти, по абсолютно объективным причинам.

Кстати, планов по развитию инфраструктуры в Хрустальном Парке – немало, и текущая ситуация никак их не скорректировала: уже начато строительство дороги по программе «Стимул», утверждена проектная документация по строительству торгового центра, проектируется школа искусств. Идет работа и в парковой территории.



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



«Хотелось построить иначе»

Чем поселок «Русый» отличается от других загородных проектов

«Русь – светлое место», – прочитал в одной старой статье Алексей Попков. Много лет он занимался подрядным строительством в Иркутске, но мечтал о загороде: хотел построить светлый, гармоничный поселок, в котором не было бы хаотичной застройки или безликости. Мечта сбылась: на Мельничном тракте Алексей и его команда возводят коттеджный поселок комфорт-класса под названием «Русый». Мы побывали на экскурсии и поговорили о том, как идет строительство.

РАСКАЧАТЬ РЫНОК ЗАНОВО

Коттеджный поселок комфорт-класса «Русый» строится на 2-м километре Мельничного тракта, в пяти минутах езды от города. Из 23 запланированных проектом коттеджей четыре уже построены, пять будут готовы к августу-сентябрю. Впрочем, в прогнозах Алексей Попков осторожен: на собственном опыте убедился, как быстро прилетевший «черный лебедь» может многое изменить.

– Мы открыли продажи в апреле прошлого года, на первую сделку вышли в июле, а до февраля 2022 года было продано уже семь домов. Но случившиеся события скорректировали планы. Все остановилось. Пришлось заново раскачивать рынок, запускать дополнительную рекламную кампанию. И после этого снова пошел резкий всплеск интереса: экскурсии, переговоры, активность на сайте и в соцсетях. Ситуация стабилизировалась, люди готовы покупать, тем более, что доступна ипотека. 80% продаж сегодня происходит как раз с привлечением банковского финансирования.

МАТЕРИАЛЫ – МЕСТНЫЕ

Одним из вызовов для отрасли минувшей весной стал резкий рост стоимости строительных материалов и недоступность – в связи с санкциями – продукции импортного производства. Проекта «Русый» эти проблемы практически не коснулись: дома в поселке строятся исключительно из отечественных материалов, импортозамещением девелоперу заниматься не пришлось.

– Кирпич для заполнения – производства Иркутского керамического завода, газобетон – от «Байкальского газобетона». Облицовываем

дома «ЛЕГО-кирпичом» цвета слоновой кости собственного производства: у нас есть небольшая производственная линия. Наш кирпич гладкий, ровный – это дает идеальную геометрию, – рассказывает Алексей. – Что касается цен на строительные материалы: металл, стекло, пластик – то они действительно выросли, нам пришлось на тот же процент скорректировать стоимость домов.

УЙТИ ОТ ХАОСА САМОСТРОЯ

Особенность проекта «Русый» в том, что первоначально дома в нем строились и продавались готовыми. Решение довольно редкое для иркутского загородного рынка, но, по словам Алексея Попкова, абсолютно осознанное. Поэтому компания предложила продажи по договору подряда только после завершения строительства первого квартала и с обязательным сохранением архитектуры и общего стиля посёлка.

– Раньше я занимался строительством на государственных подрядах. Смотрел на городские многоэтажные дома и понимал: главная проблема Иркутска – точечная застройка. На рынке индивидуального жилищного строительства – та же беда. Застройщики обычно покупают участок, строят несколько «показательных» домов, а все остальное продают землей, подрядами – и тут уж кто во что горазд. Другая крайность – одинаковые домики-кубики: никакой изюминки, индивидуальности. Нашей команде хотелось уйти от хаоса самостроя, и от безликости, создать красивый поселок в окружении леса, показать людям архитектуру – не такую, как везде. Чтобы они приезжали сюда и видели, как это выглядит, как они будут здесь себя чувствовать, как будут жить.



БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДОМ

В поселке «Русый» покупателям предлагают приобрести не просто коттедж, а целый проект, который включает в себя все дополнительные затраты: строительство одно-, двух- или трехэтажного дома с террасой, цокольный этаж с возможностью оборудовать гараж на две машины и дополнительными комнатами, земельный участок 6,5-7 соток, подведение всех коммуникаций, включая центральное водоснабжение, а также ограждение и благоустройство придомовой территории. Архитектура рельефа и расположение домов на участках позволяет наслаждаться прекрасным видом на лес без эффекта «окно в окно».

– Есть мнение, что покупатели сегодня предпочитают малую жилую площадь, от 100 до 120 «квадратов». В нашем случае эта гипотеза не сбывалась: когда клиенты рассказывают, какие комнаты, какие помещения им нужны, мы считаем и выходим даже за 140 «квадратов», не говоря уже о меньшей квадратуре. Так что дома с террасой и гаражом общей площадью 270 кв. м – просторные, функциональные – у нас пользуются наибольшей популярностью.

БЛАГОУСТРОЙСТВО ПРОДУМАНО

Несмотря на камерность поселка – всего 23 коттеджа, что, кстати, создает спокойное и дружелюбное соседство, – Алексей Попков всерьез работает над благоустройством. «Русый» поделен на пять кварталов, и в каждом выделено по три сотки под общественное пространство. На них расположатся детские и спортивные площадки, зона отдыха, мангальная зона.

– Проектом предусмотрена асфальтированная дорога, дорожки по всему посёлку, газоны. Также на территории домов мы делаем подъезд к гаражу, к коттеджу. Всю остальную территорию сохраняем лесной, и покупатели, если хотят, благоустраивают ее по своему усмотрению. Пока, кстати, ни у кого такого желания не возникло: все стараются сохранить зелень, деревья, чувство природы. Ведь именно за этим люди и приезжают за город.



г. Иркутск, ул. Байкальская, 206
(3952) 93-00-92. rusyy.pf



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных домов

Жители Усть-Кута посетили Иркутский завод полимеров

Для жителей Усть-Кута провели экскурсию на Иркутский завод полимеров. Участникам показали территорию предприятия, оборудование будущего производства и ознакомили с ходом строительных работ.



Гостям рассказали, что при строительстве Иркутского завода полимеров используются передовые технологии, отвечающие международным и российским экологическим требованиям. В ходе эксплуатации будет осуществляться постоянный мониторинг воды, почвы, атмосферного воздуха. Общая площадь территории завода – 200 га.

Особый интерес у участников экскурсии вызвали вопросы экологии, сохранения биоразнообразия и экосистем.

На этапе эксплуатации завода загрязняющие вещества не превысят максимальные значения, установленные допустимыми нормами. На производственной площадке персонал будет работать без средств защиты органов дыхания, никакой опасности для сотрудников завода и жителей города нет.

На заводе предусмотрен замкнутый водооборот. Вода для охлаждения оборудования будет использоваться в оборотной системе. Все сточные воды пройдут многоступенчатую очистку и обеззараживание на очистных сооружениях, после чего вернутся в водооборотный цикл для использования в производстве. В системе водоснабжения будут задействованы 5 водных накопителей. Использование атмосферных осадков предупредит сбросы ливневых стоков в водоем и одновременно

снизит объем забора воды из реки Лены, который будет проходить по остаточному принципу.

Специалисты также отметили, что вопросам сохранения биоразнообразия уделяется большое внимание. Летом 2021 года в реку Лену выпустили 400 тыс. шт. молоди хариуса. В этом году – 50 тыс. После окончания строительства планируется выпуск еще 21 тыс. шт. молоди рыбы. На стадии эксплуатации завода ежегодный выпуск составит порядка 121 тыс. шт. мальков.

Важным аспектом сохранения реки является и сохранность лесов в ее долине. Ежегодно сотрудники завода принимают участие в городских экологических акциях по посадке деревьев. В этом году было высажено 50 саженцев рябины в парке «Семейный» у спорткомплекса «Водник».

Участникам экскурсии показали и вахтовый поселок строителей, где проживает персонал завода. В распоряжении рабочих спальная зона, кухня, столовая, медицинский кабинет, прачечная и спортивный зал, где все желающие могут поиграть в настольный теннис. Также на территории поселка обустроена спортивная площадка для игр в футбол, волейбол и установлены тренажеры. В ближайшее время планируется строительство крытого тренажерного зала.

ВТБ открыл офис нового формата в иркутском микрорайоне «Юбилейный»

ВТБ расширяет сеть офисов нового формата в регионах. Пространство офиса «Юбилейный» оформлено в обновленном дизайне с комфортной зоной обслуживания и Wi-Fi.

Новый офис расположен в развивающемся микрорайоне с активной застройкой: за последние несколько лет число жителей микрорайона увеличилось вдвое. Размещение в центральной точке микрорайона – ТЦ «Юбилейный» – позволит жителям получить качественные финансовые услуги в комфортном формате. В новом офисе клиент может выбрать удобную локацию, где его встретит специалист банка. Финансовые вопросы решаются с использованием цифровых сервисов и технологии безбумажного обслуживания.

Здесь можно открыть вклад, оформить кредит наличными, банковскую карту и другие продукты. В помещении установлено три банкомата, два из которых работают в круглосуточном режиме. С их помощью можно снять наличные, пополнить счет, оплатить услуги, перевести средства или открыть депозит. Третий банкомат установлен в приватной зоне для индивидуальной работы с наличными.

Специалисты банка готовы проконсультировать клиентов по вопросам оформления инвести-

ционных продуктов, а также помочь подключить цифровые сервисы, чтобы в дальнейшем выбирать формат общения с банком самостоятельно.

«Новый формат офисов сочетает в себе заботу о комфорте наших клиентов и самые современные технологии обслуживания, традиционный и цифровой формат работы. Мы продолжаем развивать инфраструктуру и открывать новые подразделения, чтобы банковские услуги были доступны жителям всех районов города. Офис в микрорайоне «Юбилейный» стал 15-й точкой обслуживания банка ВТБ в Иркутске и 33-й в регионе. Мы надеемся, что посетители оценят наш новый подход к организации банковского пространства», – прокомментировала открытие Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

Офис по адресу м-н Юбилейный, д. 19/1 открыт для клиентов-физических лиц в будние дни с 10 до 19 часов.

В текущем году все новые подразделения банка открываются в новом технологическом формате обслуживания.



Жилой квартал ZATON: территория комфортной жизни

Строительство жилого квартала ZATON на берегу Иркутка стартовало в 2021 году. О том, как идёт реализация проекта сейчас, о его перспективах и преимуществах, а также о том, каков спрос на недвижимость в развивающемся районе Иркутска Газете Дело рассказал генеральный директор ООО СЗ «Союз Инвест» Геннадий Купцов.

О ситуации: «Всё идет по плану»

– Строительство ЖК «ZATON» идёт по плану. Всё, что мы наметили, двигается вперёд, – говорит Геннадий Купцов. – Да, по пути есть сложности – но это рабочие моменты. Нет таких глобальных вызовов, которые сказали бы нам: «Надо всё бросить и убежать». Технические параметры материалов и механизмов соответствуют проектным. Вопрос с импортным оборудованием мы решили – заменили на достойные аналоги, считаем, что стало даже лучше.

На стройплощадке первой очереди жилого квартала ZATON заканчиваются монолитные работы, в ближайших планах – фасады, благоустройство, внутренняя отделка и инженерные сети. Уже к марту 2023 года компания «Союз Инвест» планирует выйти на сдачу первой очереди.

О спросе: «Вернулись к прежним графикам»

– Текущий спрос на жильё мы оцениваем как «нормальный», – говорит Геннадий. – ажиотажа

нет, но и просадки – тоже. События последних двух лет вносили корректировки в продажи, прогнозы были бессмысленны. Сейчас вернулись к привычному графику: летом – спад, весной и осенью – возвращение активности. Думаю, в четвёртом квартале будет полное понимание того, насколько эффективно работают меры поддержки отрасли.

О преимуществах проекта: «ZATON – благоустройство и комфорт»

– Есть очевидные вещи, которые нельзя оспаривать: расположение в центральной части города, рядом – набережная Иркутка. Мы приняли решение строить высотные дома, чтобы максимально освободить территорию от застройки – и тем самым получили большую площадь благоустройства с набережной Иркутка и лучшие видовые характеристики из окон наших квартир на всю территорию города.

О подходе: «Работаем с территорией»

Девелоперы проекта ZATON изначально заявили, что не хотят продавать только квадратные метры.

– «Мы доказываем это не словом, а делом: берём 4 гектара и делаем территорию комфортной для жизни – именно территорию, не квадратные метры. В связи с этим мы изначально завышаем себе планку, все показатели и требования. У нас другой стандарт: больше парковок, больше зелени, больше спортивных и детских площадок», – комментирует руководитель компании.

О перспективах: «ZATON даёт толчок развитию всего района»

Затон – это место, известное всем иркутянам. Идей развития этого района города множество, но до сих пор она остается без внимания. Жилой квартал ZATON занимает порядка 15-20% всей площади, но задаст тренд на развитие этого места.



– Территория Затона будет развиваться и после окончания нашего проекта, – уверен Геннадий Купцов. – Это неизбежно. Мы первые, кто пришёл с реальными действиями, и наш проект даст толчок развитию территории Затона. Он показывает, что центр города должен и может быть территорией комфортной жизни.



(3952) 43-06-55. zaton38.ru

ООО СЗ «Союз Инвест». Проектные декларации на наш.дом.рф



Рекорды «Нового рекорда»

Жилой комплекс на Синюшиной горе введут на полгода раньше, чем планировали

Экологически чистый район, развитая инфраструктура, квартиры с видом на лес и реку Иркут – жилой комплекс «Новый рекорд» на бульваре Рябикова объединил немало преимуществ. Работа на объекте идет с опережением графика: все три блок-секции введут до конца текущего года. Как рассказал Алексей Чудаков, директор ООО «Подрядчик», для компании, 15 лет занимавшейся строительством промышленных объектов, «Новый рекорд» стал успешным дебютом на рынке жилья. Теперь компания планирует строить еще – и не только в Иркутске.

От промышленности – к жилью

ООО «Подрядчик» в строительстве – уже 15 лет. Ранее компания специализировалась на промышленных объектах – строила фабрики и предприятия в разных регионах Сибири и Дальнего Востока. Наравнявшись с опытом, застройщик решил попробовать себя на рынке жилья.

– Взяли готовую площадку с разрешением на строительство. Понимали, что строить будет легко: документация уже готова. Оставалось только получить проектное финансирование, возвести объект, организовать продажи, – рассказывает Алексей Чудаков. – Со всем разобрались, опыт получили, привлекли профессионалов на авторский надзор для ведения продаж – так делают большинство западных девелоперов – и не прогадали. Все работает эффективно. Сегодня мы уверенно чувствуем себя на этом рынке.

Девелопер создает продукт

Главный урок жилищного строительства Алексей Чудаков формулирует так: «Девелопер создаёт продукт». Именно эту компетенцию нарабатывает сегодня компания: участвует в различных профильных мероприятиях, общается с коллегами из других городов, перенимает опыт: какие планировки нужны, какой продукт востребован.

– Несмотря на высокую конкуренцию в Иркутске, наш рынок достаточно слаб в плане продукта, по сравнению с другими городами России: например, большинство застройщиков до сих пор работают в черновой отделке – по принципу «И такое купят». Увидев эту тенденцию, мы в ЖК «Новый рекорд» выделили как отдельный продукт квартиры в формате WhiteBox. Чистовая отделка – это норма современного рынка.



С опережением графика

Слаженная работа проектного подразделения, «попадание» в продукт и потребности покупателей позволяет компании работать с опережением графика. Ввод в эксплуатацию трех блок-секций ЖК «Новый рекорд» общей площадью 15000 кв. м был запланирован на 2 квартал 2023 года, но, как говорит Алексей Чудаков, все будет готово уже к концу текущего года.

– Объект готов на 80-85%, во всех блок-секциях заканчиваются отделочные работы. Мы законтрактовали все, что необходимо, еще до февральских событий, привлекли подрядчиков.

Никаких сбоя нет. Работаем с опережением графика на полгода – и это очень хорошо для продаж. Когда покупатели видят, что все быстро движется, это сигнал: у компании все в порядке, продукт хороший.

Стройка не остановится

Весной, по словам Алексея Чудакова, на продажах сказалась ситуация неопределенности. В марте-апреле квартир в ЖК «Новый рекорд» было продано вдвое-втрое больше, чем планировалось: «Такое уж у нас население: очень верит в квадратные метры». Последовавшая после таких активных продаж небольшая просадка в мае-июне девелопера не испугала.

– Мы видим, как правительство заботится о девелоперах. Власть понимает: строительный рынок встать не может. Если остановится стройка, то все смежные отрасли просто погибнут. Сегодняшние ставки по кредитам уже позволяют населению спокойнее и увереннее смотреть в будущее, приобретать жильё. Льготная ипотека возвращает спрос. Показатели последних недель по продажам говорят о том, что рынок восстанавливается. Мы уже вышли на 80% от плана.

Проекты на низком старте

Дебют в жилищном строительстве Алексей Чудаков оценивает как удачный – компания планирует продолжать работу в этом сегменте. Несмотря на весеннюю неопределенность в экономике, «Подрядчик» не останавливал проектную деятельность, а в июле, убедившись, что ситуация нормализовалась, приступил к сделкам по покупке земельных участков.

– Нельзя останавливать поток по проектным работам, как и работу по получению разрешений на строительство на новых площадках. Так мы будем максимально готовы и сможем стартовать новый проект очень быстро, не надо будет минимум полгода «бежать» до него, когда подойдет удачное время для запуска. Сейчас мы в активном диалоге с банком по поводу получения проектного финансирования на новые проекты.

Фишка – в мультирегиональности

Планы ООО «Подрядчик» не ограничиваются нашим регионом. В следующем году компания планирует запустить пять жилых комплексов: два в Иркутске и три в Хабаровске. Мультирегиональность, по словам Алексея Чудакова, – фишка компании.

– Мы не привязываемся только к одному региону, «держим яйца в разных корзинах». Многие боятся работать в разных регионах, мы – наоборот. Работаем с Хабаровском, Белгородом, Московским регионом. Ведем переговоры в Новосибирске: рынок жилья там достаточно конкурентен, но нам это нравится – мы подтягиваем уровень продукта и транслируем этот опыт сюда. Кроме того, для нас важно быть в регионах с доступной ипотекой. Например, в Крыму ставка 2% – мы взяли небольшую площадку на берегу моря, это будет проект для души.



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

Почти половина иркутян копят на пенсию онлайн

За первое полугодие 2022 года иркутяне вложили в свою негосударственную пенсию с помощью индивидуальных пенсионных планов (ИПП) СберНПФ почти 50 млн рублей. Как показал анализ данных, чаще всего пенсионные планы подключают люди в возрасте 35-44 лет. 60% клиентов пополняют свои пенсионные счета ежемесячно.



Интерес к пенсионным продуктам СберНПФ у иркутян, несмотря на экономическую турбулентность, сохраняется: общее количество привлечённых средств по договорам ИПП за текущий период в Иркутске составило почти 50 млн рублей, на 20% больше, чем годом ранее.

Сейчас индивидуальные пенсионные планы чаще всего открывают люди в возрасте 35-44 лет – их доля составляет 40% от общего количества клиентов СберНПФ. Число клиентов в возрасте 45-54 лет за последний год увеличилось – сейчас их 29% против 25% в первом полугодии 2021 года.

60% клиентов пополняют свои пенсионные счета ежемесячно. Еще 25% делают это раз в год, 15% – раз в квартал.

Почти половина иркутян предпочитают пополнять ИПП на цифровых площадках, без визитов в офис. Через приложение СберБанк Онлайн и сайт СберНПФ в первом полугодии 2022

года в Иркутске было привлечено почти 20 млн рублей. Цифровой формат удобен и для их регулярного пополнения. Например, в мобильном приложении СберБанк Онлайн есть возможность подключить автоплатёж. И с помощью этой опции в первом полугодии 2022 года клиенты пополняли свои счета в три раза чаще, чем за аналогичный период 2021 года.

Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка:

– Иркутяне хорошо понимают, что для комфортной жизни на пенсии им необходимы собственные сбережения. Начать копить поможет «Пенсионная витрина», которая даёт представление о будущем доходе в виде выплат от государства и позволяет подключить удобные и надёжные инструменты для собственных накоплений. Большие суммы тут не потребуются: сейчас средний платёж по ИПП у иркутян составляет 1,6 тыс. рублей.

X5, «Слата» и «Красный Яр» договорились о стратегическом альянсе

X5 Retail Group, ведущая продуктовая розничная компания в России, управляющая торговыми сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Чижик», сообщила о достижении договорённостей по стратегическому партнёрству с группами компаний «Красный Яр»¹ и «Слата»² – одними из ведущих ритейлеров Восточной Сибири.

Стратегический альянс будет реализован путём приобретения контрольных долей в капиталах обеих групп компаний. После получения всех необходимых разрешений со стороны регулирующих органов к X5 перейдут доли в размере 70% в бизнесах «Красный Яр» и «Слата». При этом сети продолжают работу под своими брендами с сохранением операционных процессов. Одновременно часть процессов будет интегрирована с X5 для возможности реализации синергического эффекта, в том числе в сфере закупок и логистики.

Вячеслав Заяц, председатель Совета Директоров ГК «Слата»:

– Компания «Слата» приобретет мощного стратегического инвестора и сильного федерального партнера. Это позволит стать передовой компанией с возможностью объединения наших потенциалов, экспертиз и компетенций, а также качественно улучшить предложения и сервисы для покупателей на территории присутствия магазинов «Слата» и «ХлебСоль».

Игорь Шехтерман, главный исполнительный директор X5:

– X5 инвестирует в развитие бизнеса через партнёрство с региональными лидерами. Мы будем опираться на их компетенции в регионе, а партнеры смогут использовать возможности нашей закупки, логистики, работы с данными и других практик X5 как ведущего ритейлера страны. Это сотрудничество позволит улучшить качество предложения покупателям в Восточной Сибири и обеспечить бесперебойное снабжение региона по доступным ценам.

ГК «Красный Яр» включает 226 магазинов «Красный Яр» и «Батон» в Красноярском крае, Туве и Хакасии со совокупной торговой площадью 103,5 тысячи квадратных метров, ГК «Слата» – 362 магазина «Слата» и «ХлебСоль» в Иркутской области, Бурятии и Забайкальском крае со совокупной торговой площадью 132,3 тысячи квадратных метров. Кроме того, две группы компаний арендуют в общей сложности 4 распределительных центра со совокупной площадью 56,2 тысячи квадратных метров: один объект находится в Красноярске, ещё два – в Иркутской области и один – в Забайкальском крае.

¹ управляет сетями «Красный Яр» и «Батон»
² управляет сетями «Слата» и «ХлебСоль»



Россельхозбанк принял участие в Дне поля в Иркутской области

В Черемховском районе Иркутской области после трехлетнего перерыва состоялся традиционный для работников сельского хозяйства праздник День поля.

В рамках мероприятия на выставке новейших образцов сельскохозяйственной техники были представлены тракторы, зерноуборочные комбайны, почвообрабатывающие и посевные машины, грузовые автомобили и др. На Дне поля также прошли семинары по технологии производства молока, селекции и семеноводству сельскохозяйственных культур, увеличению ресурса подшипников и подшипниковых узлов, снижения простоя и ремонтов в сезон работ.

Развлекательную часть формировали конкурсы профессионального мастерства и спортивные состязания. Иркутский филиал Россельхозбанка выступил организатором и генеральным партнером первого турнира по силовому экстриму «Самый сильный на селе».

«Участие Россельхозбанка в первом силовом турнире – не случайно. Несмотря на нашу, казалось бы, офисную работу, мы принимаем активное участие в спортивных мероприятиях, наши сотрудники увлекаются различными видами спорта и занимают активную жизненную позицию. На следующий год мы планируем выставить команду участников от РСХБ, чтобы представлять банк в одном из самых зрелищных состязаний в силовом спорте. А уже сейчас будем активно готовиться – конкурсы действительно предстоят очень сложные. Желаю вам успехов, неиссякаемой силы духа, и только побед!» – поприветствовала участников соревнования директор



Иркутского регионального филиала РСХБ Наталья Баркова.

Силовой турнир проходит в рамках госпрограммы «Комплексное развитие сельских территорий» при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ совместно с общероссийской физкультурно-спортивной общественной организацией «Федерация силового экстрима России». Победители отборочных туров будут представлять Иркутскую область на финальных соревнованиях, которые состоятся в Москве в сентябре этого года.

«Спорт не только дает силу физическую, самое главное – он воспитывает силу духа, силу характера. А сила нам нужна не только для защиты, но и для созидательной работы – строительства дома, выращивания хлеба, освоения новых территорий. Наша страна по праву гордится именно такой созидательной силой и единением. А сегодня примером этой доброй силы и командного единения является вы. Я благодарен, что вы откликнулись на наш призыв испытать свои силы, и желаю победы сильнейшей коман-

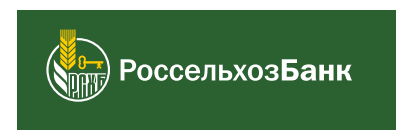
де!», – сказал представитель ФГБУ «Агентство развития сельских территорий», советник директора Научного центра изучения проблем сельских территорий Российского государственного аграрного заочного университета Анатолий Гончаров.

Участники померились силами в метании гирь, кантовке покрышек, становой тяге и других дисциплинах. Большой отклик у болельщиков и зрителей соревнований вызвал финальный конкурс – «Буксировка транспорта». В нем за максимально

короткое время команда (мужчина и женщина) должна была передвинуть автомобиль весом не менее 2,5 тонны на дистанцию 20 метров.

По итогам турнира были определены победители в трех номинациях: командное первенство, а также личное первенство среди мужчин и женщин. По итогам командного зачета первое место заняли Владимир Яхно и Олеся Антосяк из Усольского района, Владимир также стал самым сильным среди мужчин. Ирина Барабанщикова из Черемхово стала победительницей среди женщин. Им предстоит защищать честь области на всероссийском турнире в сентябре в Москве. В торжественной обстановке министр сельского хозяйства Иркутской области Илья Сумароков и директор Иркутского РСХБ Наталья Баркова вручили награды победителям.

АО «Россельхозбанк» – основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК страны, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков.



Запишитесь на ювелирную инвест-вечеринку от SHENE ювелир и Mousson Atelier!

Как сохранить финансовые средства? В нынешних экономических условиях для людей с высоким достатком это вовсе не праздный вопрос. Эксперты говорят, что привычные инвестиционные инструменты порой теряют былую привлекательность, и предлагают альтернативные варианты. Например, инвестиции в драгоценные камни. Коммерческий директор SHENE ювелир Татьяна Писарева рассказала читателям Газеты Дело, какие камни можно рассматривать как инвестиционно привлекательные и как ювелирный салон помогает иркутянам сделать правильные вложения в драгоценности.

ВСЕГДА В ЦЕНЕ

– На фоне происходящих сейчас событий, драгоценные металлы и камни остаются одним из самых доступных и понятных методов сбережения накоплений, причём даже само государство в этом смысле идёт навстречу частным лицам, отменив НДС на продажу золота, – отметила Татьяна.

Кроме этого, основные драгоценные камни: алмазы, изумруды, сапфиры и рубины – всегда имеют ценность, так как их запасы в природе не безграничны. Поэтому они стабильно дорожают уже сейчас: например, за 2021 год, по данным прейскуранта Raparort, бриллианты в среднем подорожали на 30%, а цены на бирманские рубины и колумбийские изумруды выросли на 100%. С начала 2022 года цены на бриллианты разной массы выросли на 7-13% и будут расти дальше.

Инвестиционная привлекательность драгоценных камней стала для SHENE ювелир поводом организовать со своими российскими партнёрами несколько мероприятий инвестиционной направленности, подкрепляя эту историю высокохудожественными украшениями и произведениями ювелирного искусства.

Причём, как особо отметила Татьяна, сейчас предложения отечественных производителей ювелирных изделий, которые работают в высоком



люксе, практически не отличаются от изделий именитых зарубежных брендов, а по качеству и технологическим решениям порой даже превосходят их, потому что только так можно победить конкуренцию на мировом рынке.

– Мы больше 12 лет сотрудничали с такими брендами как Gucci,

MIKIMOTO, которые и сейчас готовы поставлять нам свою продукцию, но, к сожалению, ввоз в Россию ювелирных изделий полностью запрещён. Поэтому мы хотим предложить своим клиентам варианты, которые могут стать достойной заменой мировых брендов. Во всяком случае, в ценовой составля-

ющей они представляют гораздо больший интерес, и вкладывать в них средства выгоднее с инвестиционной точки зрения, – уверена Татьяна.

ПРОСТО ТАК НЕ КУПИШЬ

Так, SHENE ювелир уже провёл для своих топовых клиентов мероприятие с российской компаний ALROSA. Как рассказала Татьяна, компания занимается не только разработкой месторождений, но и ювелирным производством.

– Но наша цель – предложить своим покупателям встречи, которые отвечают разным потребительским вкусам и предпочтениям, и в августе запланировали мероприятие с ещё одним российским брендом – Mousson Atelier, – рассказала Татьяна.

Mousson Atelier представляет полный спектр драгоценных и полудрагоценных цветных камней, которых точно нет в обычных ювелирных магазинах. У компании налажены прямые контакты с добывающими предприятиями во всем мире, её баеры проводят очень тщательный отбор камней, покупая только лоты топ-качества.

– На мероприятии мы покажем не только украшения, но и камни: аквамарины, морганиты, мандариновые гранаты, танзаниты, и, конечно, классику: изумруды, сапфиры, рубины – но в таких размерах и в таком

цветовом качестве, которые просто так купить нельзя. Это аукционные камни очень высокого качества и характеристик, которые реально станут инвестициями в будущее, – раскрыла некоторые детали Татьяна.

Представлять коллекцию будет Мария Краснова – один из собственников компании Mousson Atelier.

Записаться на встречу нужно заранее по телефону 8-914-895-33-77. Встречу можно провести в индивидуальном формате. Презентация новой коллекции Mousson Atelier в Иркутске пройдёт с 19 по 21 августа.

КСТАТИ

С учётом того, что рынок сейчас переполнен различными предложениями синтетики, камней низкого качества, приобрести хорошего качества сырьё – достаточно большая проблема. Поэтому на мероприятиях SHENE ювелир всегда присутствуют геммологи, которые подробно объясняют покупателям тонкости выбора камней. Ведь человеку, который, к примеру, слышал про модный камень параиба (редкая разновидность турмалина, по стоимости превышающий бриллианты), трудно разобраться, почему в ювелирном салоне он стоит миллионы, но при этом на маркетплейсе его можно купить в сотни раз дешевле.

En+ Group получила в 2 раза больше заявок на участие в корпоративной стипендиальной программе

Теперь в программе могут участвовать не только энергетики и металлурги, но также врачи и педагоги. Таким образом, компания готова поддерживать развитие образовательных программ в городах присутствия.



Всего в Оргкомитет в этом году на участие в корпоративной стипендиальной программе поступила 561 заявка – это почти в два раза больше, чем в прошлом году, сообщили Газете Дело в компании. В Иркутской области зарегистрировано 178 заявок. Регион – в числе лидеров вместе с Красноярским краем.

Принять участие в программе могли студенты очной формы обучения профильных вузов и ссузов, имеющих государственную аккредитацию определенных специальностей. Помимо традиционных для компании направлений – энергетики и металлургии – в 2022 году программу решено было дополнить такими социальными зна-

чимыми специальностями, как медицина и педагогика. Именно по медицинским направлениям было подано больше всего заявок – 238.

Помимо руководства компании En+ Group, в состав экспертных комиссий войдут представители региональных министерств образования и здравоохранения. Критерии отбора стипендиатов: высокая академическая успеваемость; успешный опыт участия в конкурсах и олимпиадах; наличие публикаций, научных достижений по направлению исследования, соответствующему профессиональной подготовке; активная гражданская позиция, опыт участия в благотворительных, волонтерских, донорских акциях и т.д.

Расширилась и география проекта. В этом году в программе участвуют 50 учебных заведений из 18 городов России: Иркутск, Братск, Красноярск, Ачинск, Назарово, Дивногорск, Саяногорск, Новокузнецк, Екатеринбург, Каменск-Уральский, Краснотурьинск, Нижний Новгород, Иваново, Миасс, Кандалакша, Волгоград, Тайшет, Абакан. В прошлом году в стипендиальной программе участие приняли 25 учебных заведений-партнёров из 16 городов.

Развитие образовательных программ – важнейшее направление социальной политики компании En+ Group, которую определил для всех основанных им бизнесов Олег Дерипаска. На протяжении многих лет активная молодежь в регионах на основе лучших мировых практик получает необходимые компетенции и навыки, становится частью интеллектуальной элиты страны, вносит существенный вклад в развитие ее экономики. Чтобы студенты и молодые сотрудники могли раскрыть свои способности, создана Академия IT, корпоративный университет, учебно-исследовательские центры, проект «Моя карьера», стипендиальная программа и другие.

Металлурги БрАЗа и члены их семей продолжают получать консультации квалифицированных приезжих медиков

В Братском филиале «РУСАЛ Медицинский центр» («РМЦ») продолжают предоставлять медицинские услуги не только сотрудникам промплощадки БрАЗа, но и членам их семей. В июле завершила работу практикующий кардиолог из Кирова Ксения Владимировна Кошова. Три недели на базе «РУСАЛ Медцентра» вел прием врач-оториноларинголог Кирилл Ушаков.

– За время работы в Братске я принял более 900 пациентов, – рассказал Кирилл Ушаков. – В основном, пациенты предъявляют жалобы на снижение слуха, ведь на производстве один из вредных факторов – воздействие шума. Однако снижению слуха подвержены преимущественно возрастные пациенты. Это был интересный опыт, я расширил горизонты своей рабочей деятельности. Командировкой доволен, и город понравился.

По словам заведующей поликлиники «РУСАЛ Медицинский центр» в Братске Румия Анасовны Толмачевой, приезжий оториноларинголог в работе применял новое оборудование – лоркомбайн «Диксон» с использованием эндоскопических методов исследования для диагностики и лечения заболеваний уха, горла и носа. Пациенты получали наглядную визуализированную картину о состоянии своих органов. Работа врача получила исключительно положительные отзывы, пациенты после приема уходили довольные. Похожую обратную связь получили братские медики и по результатам приезда кардиолога Ксении Кошовой.

– Мы получили хорошие отклики от пациентов о том, что Ксения Владимировна – грамотный, внимательный специалист. Благодаря тому, что она владеет методами ультразвуковой диагностики сердца, знаниями интерпретации ЭКГ, проводимой прямо на осмотре, пациенты получали хороший комплексный осмотр. Специалист в полной мере оценивала состояние здоровья человека и давала рекомендации для дальнейшего лечения, – рассказала Румия Анасовна Толмачева. – За время работы в Братске Ксения Владимировна обследовала 49 работников БрАЗа, 37



их родственников, более 60 сотрудников «ИСО», других подрядных организаций, их домочадцев, провела более 60 УЗИ.

Отоларинголог и кардиолог приехали в Братск по приглашению «РМЦ». Их консультации для работников и членов их семей очень востребованы. Это одна из линий социальной стратегии РУСАЛа, заложенной его основателем Олегом Дерипаской, которая подразумевает комплексное улучшение условий труда, а также жизни в городах ответственности компании.

– Комплексная стратегия развития Братска выходит за рамки завода и реализуется на благо всех горожан, – комментирует управляющий директор БрАЗа Евгений Зенкин. – Мы приобретаем дорогостоящее оборудование для городских медучреждений, построили вертолетную площадку для Центральной районной больницы. То, что квалифицированную помощь в «РУСАЛ Медцентре» теперь могут получить члены семей наших заводчан, – еще один шаг на этом пути.

Сбер и Фонд «Память поколений» открыли эндоскопический центр в Иркутском областном клиническом госпитале Ветеранов войн

4 августа в Иркутском областном клиническом госпитале Ветеранов войн прошла церемония открытия эндоскопического центра.

Эндоскопический комплекс приобрел для госпиталя благотворительный фонд «Память поколений», денежные средства перечислил Сбер. Комплекс включает в себя оборудование для проведения бронхоскопии, колоноскопии и гастроскопии: медицинское и компьютерное оборудование, специальную медицинскую мебель на общую сумму более 22 млн рублей (свыше 700 единиц техники, произведенной в России, Японии и США).

Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка: «Наша задача – создать максимально комфортные условия для эффективного образовательного процесса. Поэтому мы уделяем много внимания внедрению в вузах цифровых сервисов. Преимущества биометрического контроля доступа в том, что такой идентификатор невозможно потерять, забыть или передать третьим лицам».

Полученное оборудование даёт возможность госпиталю проводить комплексные эндоскопические исследования, обеспечить раннюю диагностику онкопатологий желудочно-кишечного тракта, предоставлять услуги по колоноскопии и эндоскопии в амбулаторно-поликлинических условиях.

Игорь Дёмин, главный врач ОГБУЗ «Клинический госпиталь Ветеранов войн»:

«В госпитале есть отделение анестезиологии, а значит, диагностические исследования и лечебные процедуры, требующие обезболивания, можно проводить в нашей клинике. Кроме того, теперь мы можем обеспечить раннюю диагностику онкопатологии и других заболеваний желудочно-кишечного тракта и бронхолегочной системы».



Фото из архива компании

Для размещения эндоскопического комплекса в госпитале оборудованы три кабинета, каждый из них состоит из двух блоков, в одном будут проводиться обследования, в другом – обрабатываться инструменты.

Марина Павленко, заместитель исполнительного директора благотворительного фонда «Память поколений»:

«Благодаря госпиталю мы преумножаем нашу помощь. Получив новое оборудование, госпиталь выводит качество медицинских услуг на новый уровень для тысяч ветеранов в своём регионе. Также мы помогаем иркутским ветеранам адресно: с 2016 года оказали помощь 195 ветеранам области на сумму почти 13 млн рублей».

ПАО Сбербанк – один из крупнейших банков в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает одну из крупнейших долей на рынке вкладов. Основным акционером ПАО Сбербанк является Российская Федерация в лице Министерства финансов Российской Федерации, владеющая 50% уставного капитала ПАО Сбербанк плюс 1 голосующая акция. Оставшимися 50% минус 1 голосующая акция от уставного капитала банка владеют российские и международные инвесторы. Банк располагает обширной филиальной сетью в России: около 14 тысяч точек обслуживания. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015. Официальные сайты банка: www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

О каких изменениях нужно знать гражданам в III квартале 2022 года

Летние новшества затронут, в частности, тех, кто собирается менять паспорт или регистрацию, использовать маткапитал для покупки жилья, брать потребкредит. В сентябре начнет работать единая система электронных путевок, подойдут к концу сроки валютных ограничений. Об этих и других изменениях читайте в обзоре.

С 1 июля

СОХРАНЕНИЕ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА

У граждан-должников появилось право подать в кредитную организацию заявление о том, чтобы ежемесячно за ними сохраняли зарплату или иной доход в размере прожиточного минимума. Обращаться нужно в банк либо иную организацию, которая обслуживает счета гражданина и реализует исполнительные документы о взыскании или аресте денег.

Прожиточный минимум сохранят на одном из счетов. Если у должника есть иждивенцы, защищенная от взысканий сумма может быть выше.

Документ: Федеральный закон от 30.12.2021 № 444-ФЗ

КОМПЕНСАЦИЯ ЗА ОПЛАТУ ПОЛИСА ОСАГО

Инвалиды или их законные представители теперь могут через портал госуслуг подать заявление о компенсации 50% стоимости полиса ОСАГО. Речь о гражданах, которые имеют транспортные средства в соответствии с медицинскими показаниями. О решении уведомят тоже через портал госуслуг в течение 3 рабочих дней с даты, когда его приняли.

Заявительный порядок нужно использовать, если в системе нет сведений о счете гражданина. В других случаях компенсацию предоставляют автоматически, в проактивном режиме.

Документ: Постановление Правительства РФ от 30.12.2021 № 2579

ПОКУПКА ЖИЛЬЯ НА МАТКАПИТАЛ

Стало проще приобрести готовую квартиру с помощью маткапитала через жилищные кооперативы. Больше не требуют справку о праве собственности кооператива на земельный участок. Нужна справка о собственности на само жилье.

Документ: Постановление Правительства РФ от 22.06.2022 № 1117

ЦЕНЫ НА КОММУНАЛКУ

Во втором полугодии выросли средние индексы изменения цен на коммунальные услуги. Конкретные показатели для каждого региона можно найти в таблице.

Документ: Распоряжение Правительства РФ от 30.10.2021 № 3073-р

СРОК ОФОРМЛЕНИЯ ПАСПОРТА

МВД теперь быстрее оформляет паспорта. Срок сократили до 5 рабочих дней с момента получения документов от гражданина или из МФЦ. Ранее он составлял 10 календарных дней.

Документ: Постановление Правительства РФ от 15.07.2021 № 1205

С 3 июля

ВОЗВРАТ ПОТРЕБКРЕДИТА

В течение 14 дней с даты получения кредита можно будет отказаться как от всей суммы, так и от ее части. Это делают без предварительного уведомления банка, проценты платят за

фактический срок кредитования.

Документ: Федеральный закон от 02.07.2021 № 329-ФЗ

НЕЯВКА В ЦЕНТР ЗАНЯТОСТИ

Начнет действовать новый перечень документов, которые подтверждают уважительность причины неявки. Больничный заменят справкой. Ее можно получить:

- в связи с заболеваниями, травмами, отравлениями и др.;
- лечением в санаториях после пребывания в стационарах, протезирования;
- необходимостью пребывать на карантине.

Если гражданин выбрал профессию, которая требует обязательного медосвидетельствования, документы о его прохождении также подойдут для того, чтобы подтвердить обоснованность неявки. Их добавили в новый перечень.

Документ: Приказ Минтруда России от 26.04.2022 № 257н

С 1 сентября

ДОСТУП К КАДРОВЫМ ДОКУМЕНТАМ

Лица, которые поступают на работу, а также действующие сотрудники смогут получать документы от работодателя через портал госуслуг. Речь об актах, которые создали и подписали с помощью подсистемы «Электронный кадровый документооборот».

Документ: Постановление Правительства РФ от 13.05.2022 № 867

ЕДИНАЯ СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННЫХ ПУТЕВОК

Туроператоров обяжут ежемесячно передавать сведения из договоров с туристами в единую систему электронных путевок. При заключении договора в письменной форме, в том числе в виде электронного документа, основные данные о туристах и поездке будут отражаться в виде QR-кода.

Документ: Федеральный закон от 28.05.2022 № 148-ФЗ

ВЫБОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

На общем собрании можно будет выбрать управляющую компанию, если решение примут более чем половиной голосов всех собственников помещений в многоквартирном доме. Сейчас достаточно меньшего количества голосов.

Документ: Федеральный закон от 11.06.2022 № 165-ФЗ

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Saim: www.irkcons.ru.

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



КонсультантПлюс в Иркутске
 (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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.08.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	40,37	-	45,45	-	45
склад (аренда)	0,35	-	0,3	0,32	0,35
магазин (продажа)	94,6	71,56	58,73	40,3	51,85
магазин (аренда)	0,93	0,73	0,55	0,63	0,6
офис (продажа)	87,82	67,84	60,05	52,63	46,32
офис (аренда)	0,86	0,74	0,54	0,54	0,56

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.08.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	137,59	152,25	122,01	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года	-	149,07	105,04	-	101,66
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	-	159,66	95,34	-	87,72
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года и позже	-	150,19	118,18	89,37	91,95
Средняя стоимость	93,96	150,51	119,65	111,13	93,2

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

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.08.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	130,35	121,39	103,57	113,73	84,87
1 комн. панель	-	115,8	102,67	113,91	90,45
2 комн. кирпич	123,83	109,82	100,38	92,15	81,08
2 комн. панель	122,59	111,75	97,11	93,07	83,49
3 комн. кирпич	120,18	102,07	98,63	93,6	79,7
3 комн. панель	130,36	103,97	89,64	106,87	78,43
Средняя стоимость	124,16	119,49	102,24	102,84	84,81

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
 Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОДАЖА **АРЕНДА**

г. Усолье-Сибирское
 пр-т Комсомольский, 128
НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.
 16 829 150 руб.

г. Иркутск
 ул. Пролетарская, 12
ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Помещения в центре города площадью 50 кв. м, расположенные на 1 этаже здания.
 Арендная плата: 720 руб./кв. м с НДС тел. 89501076691

г. Алзатай
 ул. Механизаторская, 26
НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
 Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
 93 445 руб.

г. Ангарск
 85 квартал, д.8
ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.
 Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС. тел. 89501076691

р.п. Атагай
 ул. Победы, 19
НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
 Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
 76 190 руб.

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

У НАС ЕСТЬ
 Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
 Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
 www.rbnpro.ru

Филиалу АО "Группа "ИЛИМ" в Усть-Илимском районе
НА ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО (договора не менее 3 лет)
ТРЕБУЮТСЯ
ОРГАНИЗАЦИИ-ПЕРЕВОЗЧИКИ ЛЕСОСЫРЬЯ
ОРГАНИЗАЦИИ-ЗАГОТОВИТЕЛИ ЛЕСОСЫРЬЯ
 Расчет за оказанные услуги по перевозке лесосырья каждые 10 дней.

Лукьянов Борис Викторович
 boris.lukyanov@usk.ilimgroup.ru
 (39535) 92268

Сумин Илья Алексеевич
 ilya.sumin@usk.ilimgroup.ru
 (39535) 93043

Кандинский

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом



Байкальский тракт, 36 км
Закрытый поселок
Современная архитектура
На берегу залива

Почему «Кандинский»?

«Кандинский» – не потому, что формы. Тут речь больше про самого человека, а не про его искусство.

Мы вдохновлялись не какими-то конкретными картинами художника, а личностью. Кандинский – новатор с большой буквы, человек-бренд. Все современное искусство, по сути, началось с него.

Мало кто знает, что Кандинский – единственный из русских, кто преподавал в Баухаусе в Германии, а это «Мекка» современной архитектуры и искусства.



MetaEstate

От девелопера «Патроны Парк»
www.metaestate.ru



72-01-01

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов