

газета

дело

АВГУСТ, 2024 | № 7(145)

недвижимость |

Клубный дом
RiverAng:
дом, парящий
над Ангарой

6

девелопмент |

Парк-отель
«Байкал-Аляска»:
как устроена
финансовая модель
проекта

10

недвижимость |

Поселок
«Кандинский»:
первая «галерейная»
улица уже готова

12

стиль жизни |

Бутик-оптика
Ocularia
презентовала
собственный бренд
очков

14

компании |

СтройПроектСервис:
семь стратегически
важных проектов

17

Города будущего

В Иркутске обсудили
перспективы девелопмента



Как прошёл
X Байкальский саммит РГуд | 2

4

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Роль городских набережных – в мире, в России, в Иркутске

8

НЕДВИЖИМОСТЬ

7 признаков успешного апарт-отеля

11

КОМПАНИИ

Иркутскому заводу ЖБИ «Сибавиастрой» – 95 лет

Слово о КРТ

На X Байкальском саммите РГУД обсудили нюансы комплексного развития и трансформации территорий

«Люди сейчас не хотят жить просто в бетонных коробках, им нужно комфортное, удобное, понятное пространство, обеспеченное всей необходимой инфраструктурой, где можно учиться, лечиться, работать и отдыхать», – этот современный тренд отметили все эксперты X Байкальского саммита РГУД, который прошел в июле в Иркутске. Какие государственные институты и механизмы призваны решать непростую задачу? Как частный бизнес – инвесторы и девелоперы – могут участвовать в этом процессе? Ответы на актуальные вопросы, в том числе в региональном аспекте – в обзоре нашего издания.



Фото А. Федорова

КОРРЕКТИРОВКИ В ДУХЕ ВРЕМЕНИ

В конце 2020 года был принят закон о комплексном развитии территорий – КРТ. Его основные задачи как раз и заключаются в развитии поселений и городов, повышении качества и комфорта городской среды, развитии инфраструктуры и благоустройстве территорий. Документ всё это время корректируется, в него вносятся поправки, соответствующие «духу времени». С новеллами этого года участников саммита познакомил заместитель директора департамента комплексного развития территорий Минстроя РФ Максим Галь.

Он отметил, что масштаб применения механизма комплексного развития территорий набирает обороты, однако есть ситуации, когда не все проекты могут быть запущены с позитивной экономической точки зрения.

– Суть этих ситуаций в том, что есть высокодоходные территории под освоение, которые существуют в абсолютно незастроенном состоянии, и площадки, где необходимо расселить городские кварталы, застроенные преимущественно аварийным жильём. Обе площадки социально важны для города, но одна из них имеет большие вложения со стороны инвестора. Для решения этого вызова мы дали возможность комбинировать две и более площадки в один лот и торговать их одновременно.

Спикер также прокомментировал, чем может быть интересен застройщикам новый механизм, который будет введён в Налоговый кодекс с 2025 года в части повышения ставки налога на прибыль организаций.

– В новом кодексе есть норма, которая позволяет всем застройщикам, реализующим проект КРТ, получать вычет из налога на прибыль на сумму затрат, понесённых в этом проекте на создание инфраструктуры: коммунальной, социальной или транспортной. Размер такого вычета может составлять вплоть до 80% всех затрат.

При этом Максим Галь подчеркнул, что для того, чтобы такой вычет получить, необходимо дополнительное решение региона.

ПРОБЛЕМЫ И ПРОБЕЛЫ

Проблемным вопросам КРТ своё выступление посвятил Дмитрий Некрестьянов – партнёр АБ «Качкин и партнёры» (Санкт-Петербург), практикующий юрист в сфере градостроительства и недвижимости, возглавляющий комитет РГУД по законодательству.

Говоря о законодательной практике по КРТ, Дмитрий особо подчеркнул, что решение о комплексном развитии территории, которое предусмотрено Градостроительным кодексом, в реальности влечёт несколько достаточно серьёзных последствий для девелопера.

– Это невозможность получения градостроительного плана земельного участка (ГПЗУ), невозможность получения разрешения на



В новом кодексе есть норма, которая позволяет всем застройщикам, реализующим проект КРТ, получать вычет из налога на прибыль на сумму затрат, понесённых в этом проекте на создание инфраструктуры. Размер такого вычета может составлять вплоть до 80% всех затрат

строительство (РНС) и невозможность предоставления земельных участков в аренду в составе КРТ не для целей КРТ. В итоге мы сталкиваемся с тем, что очень многие регионы используют КРТ в обратную сторону – не как способ развития территорий, а как способ их заморозки. Например, в Санкт-Петербурге в 2018 году был установлен перечень КРТ, но ни одного решения не было принято, и, соответственно, эти территории в течение последних пяти-шести лет никак не развиваются – вне зависимости от того, какие усилия прилагают их правообладатели.

Единственное решение, которое, по мнению эксперта, может что-то изменить, – установление предельных сроков для принятия решения по КРТ после внесения этой территории в Правил землепользования и застройки.

ИРКУТСКАЯ ИСТОРИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Планы Иркутской области по развитию КРТ на саммите озвучил министр строительства региона Александр Галкин. По его информации, сейчас комплексным развитием охвачены 24 территории, потенциал которых составляет 409 гектаров и 1,3 миллиона квадратных метров.

– Из них пять КРТ федеральных, где оператором земельных участков является ДОМ.РФ. Торги состоялись по участкам «Радиостанция», падь Мельничная, в Патронах, в Бурдаковке. И совсем недавно объявили торги по участку в Пивоварихе – это практически 60 га земли. Региональных КРТ у нас два – в Усолье-Сибирском и Нижнеудинске. И 17 муниципальных КРТ, где инициаторами выступают такие

крупные компании, как ИНК, Газпром, РУСАЛ. Например, в Усть-Куте инвестор в лице Иркутской нефтяной компании планирует строительство четырнадцати жилых блок-секций,

а социальные объекты: два детских сада, школа – по социально-экономическому соглашению между Иркутской областью и инвестором будут строиться за счёт бюджета.

Рассказал министр и о самом амбициозном на сегодняшний день проекте КРТ в Иркутске – Предместье Знаменском, в который область уже вложила более 10 миллиардов рублей в виде инфраструктурных бюджетных кредитов.

– Градостроительный потенциал территории, которая входит в КРТ сейчас, – 1,4 миллиона квадратных метров жилья, с возможностью увеличения в будущем до 2,5 миллионов.

Сейчас в региональном правительстве разрабатывается концепция, каким образом сделать экономику КРТ Знаменское Предместье выгодной и для инвесторов, и для региона.



Инвесторы в стране есть. Но им нужны привлекательные условия

Елена Бодрова,
исполнительный директор,
вице-президент РГУД

– Один из ключевых вызовов строительной отрасли в настоящее время – налоговая реформа, в частности дающая регионам возможность снижения налогового бремени при реализации значимых проектов. Здесь важно, чтобы субъекты Российской Федерации грамотно выстроили свою инвестиционную политику. Тогда за счёт налогового регулирования они смогут привлечь достаточные средства для инвестиций, чтобы решить важные региональные задачи городского развития, создания инфраструктуры. А деньги и инвесторы в стране есть, но им нужны привлекательные условия.

И у субъектов Российской Федерации есть прекрасная возможность предложить такие условия именно сейчас, потому что, несмотря на все экономические и отраслевые вызовы, у нас нигде не исчез запрос населения на качественную недвижимость для жизни, работы и отдыха. Мы все хотим, чтобы нарастал объём комфортных общественных пространств, а власть, в отличие от девелоперов, не может себе позволить приостановиться, взять паузу, тем более учитывая, что федеральные показатели по формированию комфортной городской среды тоже нигде не делись. И это даёт нам надежду, что сейчас рынок в очередной раз быстро трансформируется и найдёт новые точки для роста.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОМЗОНЫ

О том, что КРТ – механизм для развития не только жилья, но и так называемых мест приложения труда, на саммите говорил президент РГУД, руководитель АО «Химград» (Казань) Айрат Гиззатуллин, который участвует во многих проектах по созданию промышленных зон и индустриальных парков в России и других странах.

По его словам, девелоперы долгие годы жили в концепции выноса промышленных предприятий за пределы городских территорий и «немного косо» смотрели на «промку». Но сейчас произошёл определённый перелом в сознании. Он заключается в том, что роль промышленных территорий внутри города становится иной, и в первую очередь эти изменения связаны с тем, что там создаются рабочие места и решается характерная для современных городов острая проблема маятниковой миграции.

– Создание рабочих мест будет основным двигателем развития промышленного сегмента. Мы должны внимательно к этому относиться, тем более что здесь есть очень важный фактор,

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

Почтовый адрес: 664022 г. Иркутск–22, а/я 24.

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №7 (145)

Дата выхода в свет: 09.08.2024 г. Отпечатано в «Облформпечат» – Международный департамент». Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.

Заказ №8. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается.

За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несёт.



В одиночку с объёмом поставленных задач никому не справиться

Андрей Бриль,
вице-президент РГУД

– Механизмы трансформации территории – понятие достаточно абстрактное, поэтому наша задача – посмотреть, какие возможности есть для девелоперского бизнеса в процессе развития городских территорий с разных точек зрения. В том числе, в каких сферах недвижимости и в каких отраслях концентрироваться: на жилье, логистике, промышленной недвижимости? Как обеспечить синтез всех направлений и где взять деньги? Потому что наша финансовая система пока, к сожалению, не предоставляет инвестиционного финансового плеча для девелоперов в необходимом объёме, несмотря на все усилия многих институтов развития и банков. И очень важный вопрос – как нам координировать на этом пути взаимодействие девелоперов с органами госвласти на местах, потому что в одиночку с объёмом поставленных задач никому не справиться.

Кроме этого, дать толчок и ускорить развитие регионов может взаимодействие федеральных и местных участников девелоперского сообщества в области промышленной недвижимости. Оно не нанесёт ущерб местным девелоперам в части жилой застройки, но поможет реализовать большие объёмы в промышленном секторе.

на который раньше те же муниципалитеты не очень обращали внимание: НДСФЛ платится там, где размещены предприятия. Жильё никакого НДСФЛ не создаёт. Например, в Казань заходит один из крупных логистических операторов, создаёт 6 тысяч рабочих мест со средней заработной платой 70 тысяч рублей. В год это примерно 566 млн рублей НДСФЛ, а за 10 лет – почти 6 млрд. Это очень большие деньги для муниципалитета.

Важным фактором для сбалансированного развития промышленных территорий внутри городов, по словам спикера, являются и серьёзно возрастающие требования к их качеству.

– Сейчас люди выбирают работодателя не только по уровню заработной платы, но и по комфортности среды, по дополнительным услугам, которые они могут получать на территории, где происходит приложение их труда.

Автор фото на обложке: Игорь Мерзляков

«Будем бороться за потребителя качеством»

Эксперты – о новых трендах на рынке недвижимости

О каких трендах в развитии строительства стоит говорить сегодня, какие инструменты есть у девелоперов, чтобы сохранить свои позиции на рынке в условиях сокращающегося спроса, и как это повлияет на развитие городской среды? Эксперты рынка поделились своими мнениями.

«Упадем в объемах, но не в комфорте»



Одним из мощных драйверов развития городов в части строительства жилья должна была стать льготная ипотека. Однако, по оценке Михаила Хорькова, руководителя аналитической службы УПН, председателя комитета по аналитике РГУД, в среднем по стране за четыре года она так и не смогла «разогнать» жилое строительство.

«Ипотечная задолженность выросла более чем в два раза, цены – в 2-2,5 раза, а вот объём текущего жилого строительства – всего на 15%», – отмечает эксперт.

Что ждёт рынок после сворачивания льготных программ? Эксперт говорит о разных горизонтах последствий. В краткосрочной перспективе с рынка уйдет примерно треть спроса. Среди покупателей, которые решают: выбрать для жизни город или пригород – баланс сместится в сторону ИЖС. Часть застройщиков введет рассрочку на покупку жилья, часть начнет субсидировать ставку, перекладывая это в цену квартиры.

«В ближайшие полгода девелоперы будут принимать решения на среднесрочную перспективу – продолжать работать по новым проектам или поставить их на паузу», – полагает Михаил Хорьков.

При этом ожидаемый спад спроса, по оценкам аналитика, скорее повлияет на количественные показатели ввода жилья, но не на его качественные характеристики. В том числе потому, что доступная ипотека расширяла спрос преимущественно в бюджетном сегменте. Оставшиеся покупатели сконцентрируются на более качественных проектах.

Дальнейшие ожидания рынка в значительной степени связаны с надеждами на смягчение денежно-кредитной политики Центробанка в следующем году.

«Жилищное строительство уже не «любимое дитя» правительства»

Говоря о долгосрочных перспективах, аналитик отмечает два момента. Первый – в новых стратегических документах – до 2030 года – объёмы ежегодного ввода жилья уже не фигурируют, только цифры обеспеченности квадратными метрами на человека – 33 кв. м. Этого показателя можно достичь и с текущими объёмами строительства, полагает эксперт. Зато все чаще звучит тезис о необходимости обновлять жилой фонд.

«Из этого можно сделать вывод, что основой развития рынка должны стать проекты КРТ в городах. А вот проекты за городом на свободных территориях будут тормозиться», – предполагает Хорьков.

Второй момент – акценты в поддержке отрасли могут сместиться с жилищного строительства в пользу промстроя, поскольку в приоритете промышленное развитие и технологический суверенитет. Те же проекты КРТ могут быть «заточены» под индустриальные парки.

«Девелоперы привыкли к тому, что рынок жилья – это «любимый ребенок» у правительства,

поскольку строительство является драйвером экономики. Но не исключено, что в новом контексте мы увидим ограничение вывода старых промышленных зон под жилую застройку», – выдвинул гипотезу эксперт.

«Мы не гонимся за квадратами, мы гонимся за потребителем»

Девелоперы в свою очередь ищут возможности максимально сохранить позиции на рынке. Один из путей – максимально попасть в запрос потребителя. А запрос сейчас смещается в сторону комфортной среды.



Екатерина Прядко, генеральный директор «Грандстрой», отмечает, что компания в своей работе придерживается принципов комплексного развития территорий.

Так, реализуя проект СОЮЗ-Priority, застройщик вовлек в его орбиту прилегающие территории, подключив собственников соседних земельных участков – в том числе запроектировав за свой счет дорогу, вложившись в создание концепции школы, которая строится по соседству. С другой стороны, на собственной территории девелопер предусмотрел многофункциональное общественное пространство – плейхаб, доступное не только резидентам ЖК, но и всем жителям микрорайона.

«Еще когда мы построили жилой комплекс «Лайф», на его детскую площадку сбежался весь район. И мы поняли, что людям надо дать открытую «неубиваемую» территорию, потому что в городе общественных пространств остро не хватает», – поясняет Екатерина Прядко.

Похожий подход девелопер применяет сейчас в новом проекте «Бродский» – там, чтобы создать полноценную городскую прогулочную зону на берегу Ангары, компания выкупила соседний земельный участок и заказала концепцию развития набережной архитектурному бюро.

«Мы не можем изменить ситуацию во всем городе, но в конкретном месте можем предложить определенную среду для жизни, и можем рассуждать именно сценарными подходами, а не просто количеством квадратных метров. Наша компания не гонится за квадратами, но мы очень гонимся за потребителем», – резюмирует Екатерина Прядко.

«Создание проекта – событие эстетическое»

С подходом создавать не просто квадратные метры, а среду, согласен и Александр Янов, архитектор, генеральный директор иркутского архитектурного бюро Мегаполис.

«Мы относимся к созданию проекта, как к некоему эстетическому событию – в масштабах улицы, района или даже городского округа», – пояснил он.

И если в масштабах улицы трансформировать городскую среду может, например, отдельное кафе, то в масштабах микрорайона – жилой комплекс, который способен за счет архитектурных решений, за счет сценариев жизни в самом ЖК и рядом включить – и, наоборот, вы-

ключить из структуры города – значительные территории.

В проекте ЖК «РиверАнг» бюро, по словам Александра Янова, не только предусмотрело внутреннее дворовое пространство, но и постаралось продлить идею Верхней Набережной насытив первые этажи кафе, ресторанами, ритейлом, чтобы в этой части города была активная социальная жизнь.

Особое внимание было уделено фасадам, выходящим на Ангару. «Хотя многие коллеги мне говорят, что на самом деле с такого ракурса здание воспринимается очень редко и очень небольшим количеством людей, для нас река – это центральная улица города. И в этом смысле фасады, выходящие на нее, не менее значимы, чем фасады, обращенные на транспортные магистрали», – подчеркивает Александр.

«Идем туда, где «теплее»

Другим вариантом сохранить позиции на рынке для девелопера может стать выход в новые регионы. Так, компания alfa development сегодня, помимо Иркутска, работает в Хабаровске, осваивает Крым, Забайкалье и Республику Бурятия.



«Сегодня мы строим 6 объектов – по три в Иркутске и Хабаровске. Еще 12 проектов находятся в стадии «упаковки» и проектирования. В общей сложности это 310 тысяч кв. м жилья», – уточняет Алексей Чудаков, сооснователь alfa development.

По его словам, компания, выбирая направления развития, анализирует регионы примерно по двадцати параметрам. Часть из них берут из открытых данных компании Division, которая создала «тепловую карту» регионов в зависимости от экономических и социальных параметров и ежеквартально обновляет оценки по всем субъектам РФ.

«Мы долго присматривались к курортному побережью и решили, что в Сочи не пойдем – слишком сложный рынок, с земельными проблемами и высокой коррупционной составляющей. Зато поняли, что Крым развивается более быстрыми темпами, чем Сибирь», – пояснил Алексей.

Он также отметил, что компания постоянно масштабируется – на ближайшие пять лет в планах – открытие одного-двух филиалов ежегодно. При этом выработаны единые стандарты для всех филиалов, а сотрудники из головной компании в Иркутске постоянно релоцируются в новые подразделения из расчета один иркутский специалист на двух сотрудников филиала.

Сооснователь компании признается, что некоторые рынки, на которые они вышли ранее, сегодня отличаются высокой конкуренцией. В том же Хабаровске сейчас работают несколько федеральных застройщиков из ТОП-20. Однако это позволяет оставаться «в тонусе» – четко считать финансовую модель и уметь работать с продуктом.

«Мне не раз задавали вопрос, не боюсь ли я, что лучший момент выхода в новые регионы упущен. По нашему мнению, лучший момента вообще не бывает – всегда есть какие-то плюсы и минусы. И если бы мы боялись, то ничего бы и не сделали», – резюмирует Алексей.

Индустриальный таунхаус

Тем временем смена тренда с вывода промзон из городов на сохранение их функций диктует новые подходы к планированию индустриальных территорий. По мнению Евгения Нумерова, управляющего директора, партнера Skladman USG, в этом сегменте хорошие перспективы у формата Light Industrial – многоэтажных автономных производственных и складских объектов гибкого формата с возможностью объединения.

С одной стороны, в пользу этого

среднего бизнеса. А также тот факт, что довольно крупные производства, наоборот, становятся более компактными за счет современного оборудования. При этом многим компаниям нужны складские и производственные помещения 250, 500, 1000 кв. м. Но до сих пор индустриальные проекты развивались в расчете на крупные компании.

«Некоторые думают, что можно склад типа bigbox разделить на несколько отсеков – и будет счастье. Но

1000 кв. м, вы получаете «колбасу» с 10 метрами фасада и одними воротами. Light industrial – это изначально запроектированные автономные помещения со своими сетями, подъездными путями, это своего рода индустриальный таунхаус», – подчеркивает Евгений.

С другой стороны, в таких проектах заинтересованы девелоперы, особенно в крупных городах, городах-миллионниках, где земля очень дорогая и отдавать просто так гекта-

Объекты Light Industrial позволяют разместить максимум индустриальной площади на сравнительно небольшом участке за счет этажности, а современные фасадные решения не деклассируют прилегающий жилой район, не снижают стоимость квартир. А значит, территория вокруг может быть застроена довольно плотно.

В частности, этот формат получил популярность в Москве, где земли под жилищное строительство почти не осталось, а изменение вида раз-

(ВРИ) стоит очень дорого. Но у застройщиков есть льгота: чем больше рабочих мест они создадут на застраиваемой территории, тем дешевле обойдется им изменение ВРИ.

По мнению эксперта, в Иркутске должно быть минимум 3-5 площадок формата Light Industrial, примерно по 50 тысяч кв. м каждая. Они могут появиться в течение двух-трех лет.

Вода в цене

В чем ценность набережных для рынка недвижимости



Набережная в Иркутске. Фото: Дмитриев В.А. (@air_trail_of_baikal)

Как показывает практика, недвижимость у воды имеет более высокую стоимость. И дело не только в том, что на первой линии, как правило, реализуются премиальные проекты, но и в субъективной ценности таких объектов в глазах покупателей.

Ближе к воде – выше цена

По данным отчета Global Waterfront Report-2019 международной компании Knight Frank, цены на жилую недвижимость на набережной в мире среднем на 40% выше, чем в аналогичных объектах, удаленных от побережья. В России, по итогам исследования ДОМ.РФ и ВЦИОМ в 2021 году, разница не столь радикальна – от 7 до 20%. Самая значительная – в Волгограде (21%), Нижнем Новгороде (17%), Санкт-Петербурге (10%).

Как поясняет **Татьяна Галущенко**, урбанист-маркетолог, эксперт ООО «Сибирская лаборатория урбанистики», в подавляющем большинстве вблизи водоемов строится жилье элит- и бизнес-класса. Соответственно, и стоимость квадратного метра в таких домах выше среднерыночной.



Каналы, в подавляющем большинстве вблизи водоемов строится жилье элит- и бизнес-класса. Соответственно, и стоимость квадратного метра в таких домах выше среднерыночной.

– В Иркутске цены в жилых комплексах, расположенных у воды, начинаются от 170 тысяч рублей за квадратный метр, при средней стоимости публичной продажи строящегося в городе жилья – 140 тысяч рублей за «квадрат». В соседнем Красноярске разбег цен составляет 150 и 130 тысяч рублей за квадратный метр соответственно. В Благовещенске стоимость квадратного метра в строящихся жилых домах у воды начинается от 200 тыс. рублей при средней стоимости «квадрата» в 155 тыс. рублей, – приводит статистику Татьяна Галущенко.

Жить у воды – на 15% дороже

Максим Марков, директор по управлению проектами и инвестициями ГК «ЕЛКА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» (Новосибирск), подтверждает: береговые территории крайне интересны как для девелоперов, так и для будущих покупателей квартир. Сегодня многие стремятся к более гармоничной, здоровой жизни в единении с природой.

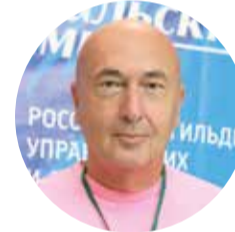


или моря, подвержены риску смерти на 12-17% меньше, чем остальные горожане. Условно говоря, вы можете на 15% удлинить свою жизнь, если поселитесь у воды, – говорит Максим.

При этом, по его словам, в Новосибирской области тренд на благоустройство прибрежных территорий только набирает обороты. Так, порядка пяти лет назад в городе начали развивать небольшой участок набережной в районе гостиницы «Ривер-парк» с привлечением группы «Стрелка».

Архитектура, виды, качество

С тем, что расположение участка проектирования у воды – это всегда повод для создания дополнительной



ценности будущего продукта, согласен **Андрей Петров**, директор по развиту бизнеса архитектурной группы компаний «Семрен и Монссон Мос» (Санкт-Петербург).

– Во-первых, такая локация предъявляет повышенные требования к архитектурному облику будущего комплекса, классу жилья. Во-вторых, ценность представляют видовые характеристики: для покупателей недвижимости в большинстве регионов России окна, выходящие на реку, море или озеро становятся важным фактором при выборе объекта. В-третьих, благоустроенная набережная и рекреационные зоны становятся ещё одним бонусом такого жилья, – поясняет он.

Плюсом дома на первой линии у реки становится неизменность панорамы: закон гарантирует, что в водоохранной зоне не появится новых

построек, ничто не перекроет эффектный вид. Стоит добавить, что и девелоперы стараются обыграть этот факт – в видовых квартирах, как правило, предусматривают панорамные и радиальные окна, террасы, французские балконы.

ВАЖНО

Разумный баланс

Хотя говорить о ценовой стратегии проекта, реализуемого Эн+ в рамках редевелопмента территории, пока рано, в целом в окрестностях Цесовской набережной недвижимость считается одной из самых дорогих в Иркутске.

Однако девелопер проекта отмечает, что высокая стоимость будет отчасти нивелироваться разумной площадью квартир, в пределах 60-95 квадратных метров. «Огромные жилые площади уходят в прошлое. На первый план выходит среда – удобная, безопасная, эстетичная – и уровень сервиса», – комментируют в компании.

Набережные мира

как редевелопмент прибрежных территорий меняет жизнь городов

Совсем скоро в Иркутске стартует строительство нового проекта премиум-класса. Жилой квартал по проекту японского архитектора Кэнго Кумы разместится на берегу Ангары, на Цесовской набережной. Эксперты уверены: это изменит жизнь иркутян, ведь, как показывают примеры в России и за рубежом, редевелопмент прибрежных территорий часто дает городу «второе дыхание».

1. Район Коп Ван Зюйд, Роттердам, Нидерланды

Когда-то здесь был порт с доками, но к 1970-м годам его перенесли ниже по течению реки, а территория, отделенная складами и железнодорожными путями от воды и окружающих жилых кварталов, стала неблагополучным и отталкивающим районом. Глобальный реде-

велопмент этого участка, начавшийся в конце 1980-х – начале 1990-х и завершившийся уже в нашем веке, включал строительство моста, развитие трамвайной сети, запуск водного такси, оформление набережной и возведение офисов и жилых домов. Сейчас Коп Ван Зюйд – один из самых активных районов города с деловыми, культурными объектами и дорогим жильем.

2. Район Abandoibarra, Бильбао, Испания

«Сердцем» преобразования территории стало строительство музея Гуггенхайма (именно он стал стимулом к развитию рынка элитной недвижимости в новом районе). Следом построили конференц- и музыкальный центр Euskalduna Palace, обустроили променады вдоль реки, разбили парковые зоны (из 34,85 га под зеленые и рекреационные зоны отданы 11,57 га), перекинули через Нервион пешеходный мост. При этом здесь есть и торговые центры, и офисы, и даже 600 единиц элитного жилья (как указывается на сайте международной премии для городов Lee Kuan Yew World City Prize). Район Abandoibarra считается одним из самых удачных проектов реновации территорий в мире.

3. Набережная озера Кабан, Казань, Россия

Проект начался в 2015 году при поддержке федерального центра и республиканских властей. На первом и втором этапе (завершились в 2018 и 2020 годах) был сформирован рекреационный каркас: теперь здесь несколько уровней для пешеходов и велосипедистов, пирсы, смотровая площадка, зоны для пикника, биоочистные с водными растениями, которые корнями фильтруют воду. Сейчас это одно из лучших мест для прогулок в городе. Третий этап, который должен закольцевать набережную, предполагает работу с застроенными территориями, в том числе с историческими объектами. На этом этапе планируется отдать прилегающие участки под жилую застройку. Тут же строится новое здание Татарского академического театра имени Г. Камала по проекту японского архитектора Кэнго Кумы.

КСТАТИ

Благоустроенная набережная – «магнит» для горожан

Руководитель Аналитического центра ДОМ.РФ Михаил Гольдберг на форуме «Среда для жизни: город и вода» отмечал, что в населенных пунктах с набережными в России проживают 74,3 млн человек – две трети городско-

го населения. При этом только треть граждан (около 24 млн человек) посещают набережные не реже одного раза в неделю. Если же набережные благоустроить, поток гуляющих вырастет, по мнению Гольдберга, до 41 млн.

«Вернуть» реку людям

Как меняется роль городских набережных – в мире, в России, в Иркутске

Набережным – будь то берег реки, озера или морского залива – во всем мире уделяется особое внимание. Вода обладает особым притяжением для человека, поэтому то, как город с ней взаимодействует (или не взаимодействует), влияет на восприятие жителями качества городской среды в целом.

Редевелопмент в тренде

Много десятилетий и даже столетий городские реки оставались «рабочими лошадками»: их берега занимали порты, доки, склады, фабрики. Но, по мере того как менялся экономический уклад, прибрежные территории стали терять свои производственные функции, требовать переосмысления.

За рубежом этот процесс начался еще в 70-80-х годах прошлого века. Где-то пошли по пути, который в России назвали бы комплексным развитием территории, – редевелопмента в многофункциональные районы с жильем и офисами. Классический пример – Район Коп Ван Знойд на южном берегу реки Маас, напротив центральной части Роттердама. А где-то сделали ставку на развитие рекреационных пространств и культурных доминант, за которыми подтянулись инвесторы. Любимый урбанистами пример – реконструкция портового района Abandoibarra на реке Нервион в испанском Бильбао.

В Россию этот тренд пришел только в XXI веке. В Москве принята глобальная программа развития береговой линии Москвы-реки, которая охватывает и территории далеко за пределами исторического центра.

Тему оценили девелоперы – на участках вдоль реки стали появляться жилые комплексы с прямым выходом к воде. И, хотя благоустройством и содержанием берегов занимаются городские власти, девелоперы стремятся интегрировать свою территорию в благоустройство набережной, чтобы добиться единства стиля.

ют изучать возможности прибрежных зон, только когда вокруг уже все «переработано», поскольку проекты у воды сложны и инфраструктурно, и организационно. К тому же действующее законодательство накладывает ряд ограничений на подобные проекты – это и отчуждение береговой линии, и обязательный свободный доступ граждан к воде.

– Уходить в такую сложную модель сотрудничества с властями, искать баланс между интересами горожан и будущих жителей комплекса, готовы далеко не все девелоперы, – отмечает он.

Проект у воды предъявляет повышенные требования и к уровню реализации, поскольку он определяет то, как в дальнейшем будет восприниматься городской район, подчеркивает Андрей Петров, директор по развитию бизнеса архитектурной группы компаний «Семрен и Монссон Мос» (Санкт-Петербург).

– Грамотное взаимодействие девелопера и архитектора может раскрыть природный потенциал участка, создать прецедент, который задаст высокий уровень будущих соседних проектов вдоль прибрежной территории, а в дальнейшем и во всем городе, – убежден Андрей Петров.

«Пряжка» на берегу Ангары

В Иркутске примером девелоперского переосмысления прибрежной территории должен стать проект, которым занимается Эн+ на Цесовской набережной. Основатель российского холдинга Олег Дерипаска всегда отмечал важнейшую роль Сибири в развитии экономики страны. В условиях «разворота на Восток» этот тезис стал еще более актуальным. Для того, чтобы промышленный, интеллектуальный, туристический, предпринимательский потенциал увеличился, сибирским городам нужна современная инфраструктура, причем мирового уровня. Примером подобных инвестиций в будущее является комплексное обустройство исторической части Иркутска, которая находится на берегу Ангары. Сегодня здесь завершается воссоздание Курбатовских бань, где откроется отель категории 5*, ведется отделка офиса Эн+, запущены в работу важные промышленные объекты. Впереди строительство жилого квартала.

Цесовская набережная – это своего рода «пряжка», которая соединит два участка набережной в единую прогулочную зону, над созданием которой город работает не первый год, откроет сквозное пешеходное движение вдоль водоема.

Жилой квартал на месте бывшей промзоны ТЭЦ-2 создается по проекту одного из самых

влиятельных архитекторов современности Кэнго Кумы. Проект предусматривает единый стилобат, который станет защищенным от непогоды общедоступным пространством и обеспечит свободный проход горожан к Ангаре. Здесь также разместятся бутики, кафе, галереи. Важно, что между кварталом и берегом не будет проезжей части – иркутские власти решили оставить транспортное движение по улице Сурикова, а Цесовскую набережную сделать полностью пешеходной.

На стилобате будет семь зданий разной высоты, в подземной части квартала планируется автопарковка на 356 мест. Часть ее решено отделить и тоже сделать общедоступной, чтобы не загромождать прилегающие улицы машинами тех, кто станет приезжать на набережную.

– При общей площади комплекса в 65 тысяч квадратных метров площадь жилья составляет только 17,5 тысяч квадратов. Даже если вычтеть офисное здание, которое присутствует в ЖК, все равно это соотношение наглядно показывает, насколько общественная функция нового объекта будет преобладать над частной, – подчеркивает Евгения Пуляевская, генеральный директор ООО «Прибайкалье» (структура Эн+).

Придомовая территория ЖК, расположенная на втором ярусе, и отдельные въезды на частную подземную парковку, индивидуальные террасы и собственные японские дворики, куда можно выйти прямо из квартиры, сохраняют приватность жителей. В то же время коворкинг в ЖК позволяет поддерживать общение с соседями.

– Представляете, вы утром проснулись, с ноутбуком спустились в коворкинг – а за окном Ангара парит, чайки летают, вы любуетесь этой атмосферой и работаете?! – рисует образ будущего пространства Евгения Пуляевская.

Вернуть жизнь в центр города

Сегодня в Иркутске, надо признать, не так много жилых домов вдоль реки, особенно в центре. А премиальных проектов с выходом к воде почти нет. И те, кто ищет квартиру хорошего класса в новом доме на берегу, практически лишены выбора. Редевелопмент Цесовской набережной закрывает эту лакуну.

– Мы хотим вернуть жилую функцию в эту часть Иркутска, – замечает Евгения Пуляевская. – Чтобы центр оставался людным, «живым» и днем, и вечером. Чтобы горожане могли наслаждаться прибрежной рекреацией в любое время. Могли пойти пешком до работы и получить удовольствие от прогулки.

В целом проект Эн+ предусматривает на территории от Глазковского моста и до Вечного огня строительство целого комплекса зданий: офис Эн+, Дом приемов, бани Курбатова и Русанова с 5-звездочным отелем внутри от RODINA hotels. Это поможет создать не просто один премиаль-



Мы хотим вернуть жилую функцию в центр Иркутска

– Евгения Пуляевская, генеральный директор ООО «Прибайкалье»

ный проект, но комфортную городскую среду в границах сразу нескольких соседних кварталов.

Берегоукреплением и дальнейшим строительством набережной занимаются муниципалитет и госорганы – региональные и федеральные. Как отмечают в Эн+, важно добиться гармоничного соединения разных отрезков набережных: чтобы бульвар Гагарина органично перетекал в Цесовскую набережную, а далее в Нижнюю набережную и сквер у Вечного огня.

– Безусловно, нам хотелось бы видеть в проекте новой набережной и отражение философии Кэнго Кумы, которая строится на гармонии человека и природы. Когда мы смотрим его эскизы к нашему кварталу, на то, как он берет карандаш и проводит бионическую линию, повторяющую изгибы реки – это завораживает, – комментирует Евгения Пуляевская. – Но важно еще, чтобы это место могло жить дальше своей жизнью. Чтобы люди могли и хотели с ним взаимодействовать – погулять утром с собакой, выйти на пробежку, в выходной посидеть, полежать на террасном покрытии, попить кофе, посмотреть на чаек, поблтать с рыбаками.

Елена Демидова



В Иркутске примером девелоперского переосмысления прибрежной территории должен стать проект, которым занимается Эн+ на Цесовской набережной

В регионах самым ярким примером «возвращения» прибрежных территорий городу стала реновация набережной озера Кабан в Казани. Как заявила Наиля Зиннатуллина, директор Института развития городов Республики Татарстан, на первом Международном форуме парков стран БРИКС, состоявшемся в Москве в начале апреля, этот проект стал новым драйвером развития прилегающих территорий и экономического развития города в целом. Начавшийся в 2015 году с реновации общественных пространств, он вдохновил девелоперов на строительство 7 жилых комплексов премиум-класса в прилегающих районах. Срок ввода – до 2027 года.

Вызов для девелопера

В Сибири процесс только начинается. Максим Марков, директор по управлению проектами и инвестициями ГК «ЕЛКА-ДЕВЕЛОПМЕНТ» (Новосибирск), поясняет, что девелоперы начина-





“
Компания
выходит
на новый этап
развития
”

Николай Кузаков,
директор компании «ГорСтрой»:

– Компания «ГорСтрой», работающая на рынке более 15 лет, сегодня выходит на новый этап развития. В настоящее время в нашем портфеле – более миллиона квадратных метров запроектированных зданий и сооружений, более 200 тысяч квадратных метров, построенных и введенных в эксплуатацию. RiverAng – девятый жилой проект компании, который мы реализуем в Иркутске.

В конце прошлого года мы приняли решение создать коммерческую службу и самостоятельно осуществлять продажи наших объектов. Очередной ступенькой эволюции этого направления работы стала организация агентского канала, поскольку именно сотрудники агентств недвижимости напрямую общаются с нашими клиентами, помогают сформировать их потребности и понять, какой проект может их закрыть. Поэтому мы, как клиентоцентричная компания, хотим через агентский канал получать обратную связь о пожеланиях наших клиентов: как должна выглядеть квартира в плане удобства, эргономики, планировок, дизайна и так далее. Ведь человек, который хочет приобрести недвижимость, гораздо лучше представляет, какой должна быть она и жилой комплекс, в котором она находится. Понятно, что все пожелания учесть невозможно, но стремиться к этому надо.

1. АЙДЕНТИКА С ЛЕГЕНДОЙ

Наверное, в Иркутске нет ни одного человека, который бы не знал древнюю легенду о суровом Байкале и его дочери – красавице Ангаре, которая сбежала к своему возлюбленному Енисею. Именно она вдохновила создателей фирменной айдентики бренда клубного дома RiverAng.



– Там, где бежала Ангара, она бросала волшебные бусы, чтобы в этих местах зарождались огни жизни и росли города. Первым на этом пути вырос Иркутск. И сейчас здесь – на первой береговой линии реки – растёт модный клубный дом RiverAng. Таким гармоничным образом мы интегрировали старинную легенду в нашу айдентикку, – рассказала руководитель отдела маркетинга и рекламы компании «ГорСтрой» Стелла Маркова.

Тема Ангары, реки, воды, по словам Стеллы, пронизывает всю коммуникационную стратегию бренда, начиная с нейминга: она прослеживается

Дом, парящий над Ангарой

Десять особенностей клубного дома RiverAng

Архитектурная композиция из четырёх восьмиэтажных зданий, как будто зависающих над Ангарой, на высоком стилобате в стеклянном контуре, в котором отражается водная гладь, – девелоперская компания «ГорСтрой» презентовала свой новый проект бизнес-класса RiverAng (РиверАнг) на крутом склоне реки в Октябрьском округе Иркутска агентствам недвижимости. Представители рынка сошлись в единодушном мнении – ничего подобного в городе ещё никто не строил, и этот комплекс в формате клубного дома однозначно станет одним из самых красивых и заметных в Иркутске. В чём заключается неординарность проекта, что легло в основу его концепции, как идёт строительство и каким будет дизайн пентхаусов клубного дома – читайте в нашем обзоре.



ся в логотипе клубного дома, где буквы R и A соединяются в одной точке и словно отражают друг друга, как в зеркальной водной глади.

А слоган бренда «Открой новый мир» предлагает потребителю попробовать то, чего ранее в Иркутске не было: новую локацию, новую архитектуру, новый образ жизни – одновременно в городе и на природе.

2. АРХИТЕКТУРА, СОЗВУЧНАЯ ПРИРОДЕ



Человека встречают по одежке, гласит русская поговорка, и она вполне применима, когда речь идёт, например, о... жилом комплексе, так как первоначально мы оцениваем его по внешним данным: архитектуре зданий, стилистике и дизайну фасадов. Главный архитектор клубного дома RiverAng Александр Янов отметил, что композиционная застройка этого проекта, с одной стороны, продиктована сложным рельефом земельного участка с перепадом высот примерно 20 метров, а с другой – близостью береговой линии реки.

– Мы спланировали объект, который выстраивается вдоль береговой линии и разделён на секции для максимального количества квартир. Композиционно, это четыре секции, расположенные на стилобате, встроенном в склон, но при этом как будто повисающем над плоскостью реки. Благодаря такому приёму и перепаду высот, мы, во-первых, сформировали дворовое пространство без машин на стилобате, так как жилой комплекс – это камерная приватная территория,

где человек должен чувствовать себя в безопасности. Во-вторых, продолжили концепцию, которая заложена в любимой горожанами Верхней Набережной: это активное общественное пространство в стеклянном стилобате с магазинами, коммерческими помещениями, кофейнями, ресторанами и другими функциональными объектами.

3. ЭСТЕТИЧЕСКИЙ ЯКОРЬ

Как подчеркнул Александр, проектируя жилые объекты, он ставит более глобальную цель, чем просто создать безопасные условия для жильцов. Нужно также изменить городскую среду, чтобы жилой комплекс был интересен по многим параметрам.

– В проекте RiverAng было важно сформировать такие архитектуру и силуэт жилого комплекса, которые станут эстетическим якорем Октябрьского района, будут привлекать внимание и взгляды. Поэтому были не случайно выбраны и цвета фасада: бирюза и патинированная медь, олицетворяющие связь с водой, и светло-серая гамма – как отсыл к тому, что жилой комплекс находится в городской среде. Кроме того, тема реки нашла отклик в пластике фасадов: подобно волне, лоджии где-то выдавливаются, а где-то, наоборот, западают относительно плоскости фасадов. Силуэтность домам придаёт антресольный уровень с индивидуальными террасами на крышах, откуда открываются пожалуй лучшие виды на город и Ангару.

4. ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Как рассказал руководитель проекта и службы подготовки строительства «ГорСтрой» Иван



Мотевич, для реализации проекта, который отличается сложными техническими решениями, впервые применяемыми в Иркутске, компания привлекла к проектированию один из передовых московских научно-исследовательских центров «Строительство» при НИИОСП имени Герсеевича. Кроме этого, часть работ выполняла крупная компания из Новосибирска ООО «Райдекс», специализирующаяся на механизированном устройстве подземных подпорных сооружений и подпорных стен.

5. ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ОТКРЫТОСТЬ



Чтобы проект обрёл жизнь, его надо реализовать, и это – задача строителей. Как подчеркнула директор по строительству компании «ГорСтрой» Марина Ерёмкина, RiverAng возводит команда, профессионализм которой полностью соответствует сложному объекту.

Кроме этого, Марина Ерёмкина отметила, что современный покупатель хочет знать о строящемся объекте буквально всё: какой бетон используется, где и какой стоит насос и теплообменник, из чего будут двери и другие нюансы. Более того, все хотят попасть на объект, чтобы увидеть процесс своими глазами.

– Мы предоставляем такую возможность, по-

сколько на самом высоком уровне соблюдаем все требования по безопасности и культуре производства. У нас на стройке всё красиво, чисто, люди находятся на своих местах и заняты делом. Для экскурсий мы выделяем определённое время, предоставляем всю необходимую экипировку, проводим инструктаж, обеспечиваем сопровождение на стройплощадке.

6. ЖИЗНЬ С ВИДОМ НА ВОДУ

80% россиян, согласно девелоперским опросам, хотят жить с видом на воду, и именно этот фактор, в первую очередь, определяет уникальность локации клубного дома RiverAng. Кроме этого, он расположен рядом с развитой социальной и коммерческой городской инфраструктурой. Здесь есть всё самое необходимое для жизни: детские сады, школы, магазины, медицинские организации, кафе, рестораны, места для отдыха и занятий спортом.



— Вдохновившись совмещением двух стилей жизни: ритмичным городским и спокойным загородным, при проектировании клубного дома мы не остановились в границах нашего земельного участка, а

подписали с администрацией Иркутска соглашение о социально-частном партнёрстве по благоустройству набережной, прилегающей к клубному дому RiverAng. Это будет красивое пространство, наполненное презентабельной инфраструктурой, — рассказал коммерческий директор компании «ГорСтрой» Евгений Михалёв.

7. ЭТАЖЕЙ – МАЛО, ПЛАНИРОВОК – МНОГО

Концепция самого клубного дома продумана так, чтобы максимально предусмотреть все интересы жителей. В частности, он состоит из четырёх секций по восемь этажей, и такая этажность, по словам Евгения, — осознанный выбор девелопера, решившего отказаться от высотных зданий в пользу максимального удобства и комфорта жизни в клубном доме. Кроме этого, статус бизнес-класса проекта подчёркивает двухуровневая парковка на 168 мест, то есть с 50-процентной обеспеченностью машиноместами по отношению к количеству квартир.

— Если говорить о квартирах, то мы предлагаем клиентам более 30 планировочных решений на любой запрос, а панорамное остекление и угловые окна делают все комнаты просторными и светлыми — в том числе, за счёт высоты этажа 3,1 метра, которая превосходит общепринятую 2,8 метра. А на верхних этажах — в пентхаусах — высота потолков и вовсе составит более 7 метров, — поделился Евгений.

8. УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ЖИЗНИ

Территория комплекса разделена на функциональные общественные пространства: амфитеатр для публичных мероприятий, зоны отдыха, места для прогулок, детские, спортивные и смотровые площадки, а также неактивные тихие зоны. Чтобы отвечать всем интересам своих клиентов, в RiverAng предусмотрена система «умный дом», которая включает в себя контроль допуска по технологии Face ID, распознаёт знаки автомобилей при въезде в паркинг, автоматически передаёт показания счётчиков, следит за инженерным оборудованием и обеспечивает жизнь всего комплекса.

— Мы стремимся к тому, чтобы наши клиенты возвращались домой не просто переночевать, а получали от жизни в клубном доме удовольствие, любили проводить здесь время с семьёй и друзьями, — подчеркнул Евгений.

9. СТИЛЬ НАЧИНАЕТСЯ С «ПОРОГА»

Безусловно, клубный дом RiverAng наполнен всеми атрибутами бизнес-класса, начиная от стильных парадных с просторными лобби. Их концепция тоже пронизана темой реки, воды, свободного пространства.

— Интерьер мест общего пользования наполнен интересными деталями, которые напоминают о природе и месте, где расположен клубный

дом. Например, доминантой каждого лобби является большое живое дерево, символизирующее зелёный остров. Оно располагается на бетонном постаменте, облицованном зеркальным поясом, который даёт ощущение, что дерево парит в воздухе. А ещё из каждого лобби открывается великолепный вид на Ангару и набережную, — поделился дизайнер Павел Макотин.



В отделке лобби будут использованы материалы натуральных цветов и фактур: шлифованная нержавеющая сталь в облицовке стен даст очень мягкие и красивые градиентные отражения, похожие

на отражения в водной глади. А лаковое стекло пыльного цвета в сочетании с живыми растениями по периметру стен будет напоминать утренний туман вдоль реки.

— Мы прочли облицовку стен лобби как аллерею волн Ангары и придали им геометрию, которая вторит визуальной пластике фасада клубного дома RiverAng и в целом является логичным продолжением экстерьера. В итоге получился очень красивый ансамбль, — прокомментировал Павел.

10. ПЕНТХАУСЫ С ХАРАКТЕРОМ



Ещё один атрибут статусности проекта — наличие пентхаусов. Их в клубном доме на берегу Ангары будет 12. Дизайн для трёх из них спроектировала амбассадор пентхаусов RiverAng Екатерина Плотникова.

По словам дизайнера, вдохновением для неё также стала легенда об Ангаре и Енисее.

— Я всегда за то, чтобы у проекта была воодушевляющая легенда, и если она есть, то и интерьерные решения складываются особые, эксклюзивные. Например, главным действующим лицом в дизайне одного из пентхаусов стала Ангара — девушка, которая убежала к своему жениху, и поэтому его концепция получилась светлая, прозрачная, хрустальная. Мне хотелось использовать минимум фактур и цвета, с преобладанием стекла, зеркал, потому что они символизируют воду, и таким образом подчеркнуть весь объём пространства и его открытость.



Ещё один пентхаус — это более мужская, брутальная история. Здесь в интерьере больше цвета, дерева, ярких модных эмоциональных акцентов. Конечно, есть и стекло, и зеркала, потому что тема воды является объединяющей во всех интерьерах. И третий пентхаус — это как раз то самое спокойствие, которое, наверное, получается, когда встречаются несколько эмоций. Я бы его назвала «пентхаус осознанности», когда хочется спокойствия и уравновешенности. Здесь тоже минимум материалов, отделки и максимум воздуха.

При этом у всех пентхаусов есть много общих плюсов. В первую очередь — это высота потолков, достигающая семи метров, вариативность планировочных решений, панорамное остекле-

ние и вдохновляющий вид, который для многих является одним из главных факторов при выборе недвижимости. Кроме того, в пентхаусах есть открытые террасы, также позволяющие наслаждаться окружающими видами.

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ



riverang.ru
+7 (3952) 200-000

ООО СЗ «Метра Строй». Проектные декларации на наш.дом.рф

МНЕНИЯ

«Этот проект вызывает гордость»

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Байкальского банка Сбербанка:



— С компанией «ГорСтрой» нас связывает давнее сотрудничество, мы совместно реализовали не менее шести проектов, и каждый из них в чём-то был уникальным. Но RiverAng вызывает особую гордость, потому что это не только неординарное инженерное и архитектурное решение, но и очень красивый дизайнерский проект. А его реализацию, наверное, будут изучать как строительный опыт, потому что в Иркутске практически нет ничего подобного. И мне даже захотелось жить в этом прекрасном клубном доме, который кардинально изменит внешний вид Верхней Набережной.

Мне очень приятно, что именно Сбер помогает в реализации этого проекта. И это не только проектное финансирование, но и наши ипотечные программы, наша платформа Домклик. Уверена, что проект RiverAng будет успешным, и в дальнейшем компания продолжит украшать Иркутск такими же невероятными жилыми комплексами.

«Прекрасный проект в нужном месте»

Александр Халтурин, генеральный директор компании «Синергия Девелопмент Групп»:

— RiverAng — прекрасный проект в нужном месте. Думаю, он будет востребован клиентами. Компания «ГорСтрой» — наш хороший партнёр, с которым мы реализовали не один проект — это ЖК «Перспектива», «Соседи», «Скандинавия».



В проекте клубного дома RiverAng мы также сотрудничаем по агентскому каналу. Этот проект я знаю давно. Здорово, что девелопер Николай Кузаков и архитектор Александр Янов увидели потенциал в непростой площадке и смогли сделать то, к чему не был готов никто в Иркутске. О серьёзности их подхода к проекту говорит тот факт, что к нему были привлечены ведущие научные строительные организации страны, кроме того, серьёзный контроль осуществляется со стороны государства. У «ГорСтроя» отличная команда, уверен, что у компании всё получится.

«Это отличается от того, что предлагает рынок»

Игорь Прудников, руководитель иркутского офиса федеральной сети агентств недвижимости «Высоцкий Эстейт»:



— Я всегда очень осторожно отношусь к слову «уникальный», но RiverAng — действительно, очень необычный проект, гармонично вписывающийся в территорию, на которой расположен. Кроме того, он откликается на запросы клиентов и поэтому востребованный.

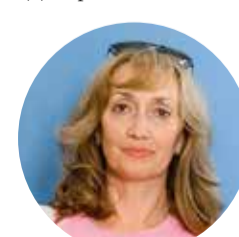
На рынке Иркутска не так много очень качественных проектов, а они нужны: люди нажились в больших ЖК и хотят чего-то более презентабельного, если им позволяют средства. Например, недвижимость в клубном доме приобрели

два наших клиента, переезжающие из Ново-Ленино. Уверен, что у этого проекта — хорошие перспективы. Он выделяется на фоне того, что сейчас предлагается на рынке, даже в районе Ангары. Надо отдать должное «ГорСтрою» — компания хочет не просто построить «что-то», она стремится оставить свой заметный след в архитектурной истории Иркутска.

И ещё «ГорСтрой», — пожалуй, единственная компания, которая обратила внимание на агентства недвижимости, организовав агентский канал. Уверен, что наше сотрудничество будет для неё солидным подспорьем в продажах.

«У Иркутска есть спрос на клубный формат»

Наталья Полянцева, специалист по недвижимости агентства «Департамент недвижимости»:



— Мне кажется, что место, где находится RiverAng, — самое красивое в Иркутске, плюс к этому компания будет обустривать его не только для жителей клубного дома, но и в целом для горожан, а значит, создаст совсем другой уровень жизни для всех. Кроме того, амбициозный и красивый проект привлечёт в этот район людей особого статуса, что тоже придаст ему определённую ауру. Спрос на недвижимость в клубном доме есть, люди хотят жить в домах высокого уровня, бизнес-класса: уютных и частных. Также квартиры в RiverAng привлекательны с точки зрения инвестиционных вложений. Я думаю, что на момент сдачи жилого комплекса цена за квадратный метр здесь будет совсем другая, нежели сейчас.

«Мы смотрим из будущего»

Константин Сторожев – о 7 признаках успешного апарт-отеля

Турпоток в Иркутскую область к 2036 году планируется увеличить вдвое – до 3,6 млн человек. Достичь целевого показателя решено за счет крупных проектов в сфере туризма. Проблему нехватки качественных мест размещения гостей должны решить апарт-отели. Чем этот формат недвижимости выгоднее прочих? Какие риски несет инвестор? И по каким признакам можно распознать успешный проект? Об этом иркутским девелоперам и инвесторам на Байкальском саммите РГУД рассказал Константин Сторожев, председатель экспертного совета РГУД по апарт-отелям и сервисным апартаментам, генеральный директор УК VALO Service (Санкт-Петербург).

Задача управляющего – заработать

Апарт-отели эксперты отрасли называют одним из самых перспективных и надежных форматов доходной недвижимости. Он отвечает потребностям и населения, и туристов, а инвесторам позволяет зарабатывать даже в низкий сезон.

– Технически номер в апарт-отеле (юнит) отличается от гостиничного наличием кухонного модуля, но по большому счету апарт-отель – это классический отель с гостиничными технологиями и централизованной управляющей компанией, – говорит Константин. – Одна из ее задач – компенсировать дефицит туристов в несезон за счет сдачи номеров в аренду другим категориям гостей. Нас, как управляющих, интересуют не столько долгосрочные арендаторы, как в доходных домах, сколько гости, которые приезжают к нам на два-два с половиной месяца. Долгосрочный формат не предполагает большой прибыли, поскольку те, кто арендуют надолго, во-первых, платят меньше, а во-вторых, они потребляют меньше дополнительных услуг. Наша задача – найти золотую середину, вовремя переориентироваться с одного типа загрузки на другой и заработать на этом.

Люди хотят попасть в эту жизнь

Самый крупный апарт-отель, которым управляет VALO Service – на 3600 номеров, – расположен в Санкт-Петербурге. Вследствие высокой сезонности сформировались два стандарта загрузки: краткосрочная – с начала мая по конец сентября – и среднесрочная – в остальные месяцы. Дожить до следующего туристического сезона позволяют апартаменты с кухнями и правильное соотношение номеров с кухнями и без. Такой подход позволяет управляющим в низкий сезон сохранять среднегодовую загрузку отеля на высоком уровне – 90%.

– Наш любимый формат среднесрочной аренды – когда едут командировочные или студенты, за которых платят родители. Средний срок проживания таких гостей – порядка двух с половиной месяцев при средней цене 50 т.р. в месяц. Есть еще одна категория арендаторов – это та самая новая молодежь, которая хочет жить с комфортом. Они



Константин Сторожев, генеральный директор УК VALO Service

ООО «ВАЛО Сервис». Фото А. Федорова

не хотят связываться с ипотекой, готовы платить за то, что за них раз в неделю проводят уборку, меняют постельное белье, что они в тапочках могут спуститься в фитнес, СПА или ресторан. Кстати, это самые благодарные гости, именно они чаще всего возвращаются – им просто нравится среда, атмосфера, которая здесь создается, жизнь, которая здесь течет. И люди приезжают, они хотят попасть в эту жизнь.

Инвесторы любят классные проекты

Несмотря на потребности рынка и привлекательность формата апарт-отелей, институциональные инвесторы не очень привыкли вкладываться в такие проекты: это консервативная инвестиция с долгим сроком окупаемости. В то же время частные инвесторы, которые планируют сдавать недвижимость в аренду, находят такое предложение – с профессиональным управлением и доходностью на уровне 5-9% годовых – достаточно привлекательным.

– Ключевые наши клиенты – это люди, для которых апартаменты – источник пассивного дохода. Если хотите – своеобразный «пенсионный

фонд». Мы считаем, что соревнуемся не с рынком жилья, а с рынком банковских вкладов и пенсионных программ, потому что эти люди настроены инвестировать вдолгую. Им нужны проекты, которые будут приносить стабильный доход. Например в апарт-отеле VALO в Санкт-Петербурге, которым мы управляем, в 2023 году инвесторы заработали порядка 370 тысяч рублей с одного номера при том, что средняя цена приобретения юнита составила 3,5 млн рублей. Это честные цифры, рассчитанные «котловым» способом на базе из более чем 500 апартаментов. Те, кто приобретал апартаменты на начальной стадии проекта с целью заработать на росте стоимости недвижимости, тоже выиграли: цена за кв. м росла по мере готовности объекта со 100 до 300 тысяч рублей. Для привлечения долгосрочных инвесторов очень важна вера в идею. Люди вложат деньги, если поверят в то, что вы будете расти, если будут понимать, на чем будет основан этот рост.

Апарт-отелям нужно грамотное управление

Инвестирование в апартаменты имеет риски, признает Константин Сторожев.

Нередки случаи, когда инвестор приобретает номер, который по сути является псевдожилем – в проекте нет никакой сопутствующей инфраструктуры, его построили и забыли. Первое время все идет гладко, но, когда встает вопрос о необходимости вложиться в ремонт или обновление номера, собственники оказываются не готовы к этому. Репутация локации постепенно снижается, и качественные гости перестают ее посещать. В это время собственники начинают понимать преимущества централизованного управления, но договориться со всеми на этом этапе сложно.

– В Питере есть объект – апарт-отель на 1500 номеров, – который уже стал притчей во языцех. Девелопер сначала все распродал, а затем начал предлагать управление. В результате на объекте работают 26 управляющих компаний. Представляете, что происходит в таком отеле сейчас и что будет происходить дальше? Жилищный кодекс на коммерческую недвижимость не распространяется, соответственно, если понадобится, к примеру, поменять крышу, то дать на это согласие должны все без исключения собственники. Отношение туристов к этому объекту довольно сложное. Во-первых, никогда не понятно, у кого ты жил. Во-вторых, управляющие ком-

пании работают с разным уровнем сервиса. Если в комплексе много самостоятельно сдающих или управляющих, вы не можете обеспечить сервис. Гости это быстро почувствуют.

Главное – концепция

По словам Константина Сторожева, факторов, влияющих на успешность апарт-отеля, множество. Самое важное – это концепция, которая включает в себя юридическую и экономическую модель и в которой описано, как будет развиваться проект.

– Возможно, девелоперы со мной не согласятся, но, если мы строим жилье, мы строим его для тех, кто будет жить сегодня. В случае с апарт-отелями задача – понять, что будет востребовано не только нынешними гостями, но и теми, кто придет завтра. Как бы мы ни изучали нашу аудиторию, быть уверенными на 100% мы не можем. И угадать за модой не можем. А это значит, что мы должны, например, предусмотреть площадь, которую сможем трансформировать под новые запросы, и множество других вещей. Ситуация меняется очень быстро. Когда мы говорим про концепцию именно апарт-отеля, мы смотрим из будущего. Наш продукт должен развиваться, и концепция должна учитывать это.

КСТАТИ

«Байкал и Иркутск недопроданы»

Компания VALO участвует в федеральном проекте «Пять морей и озеро Байкал» в рамках реализации рекреационного объекта на площади 26,3 га в Иркутской области, в городе Байкальске.

Константин Сторожев:

– Я считаю, что, говоря финансовыми терминами, Байкал и Иркутск недопроданы. Мы видим здесь большой потенциал, и то, что сюда так или иначе подключается государство, – это хорошо. Мы являемся резидентом особой экономической зоны, будем строить объект в Байкальске, сейчас идет проектирование. Комплекс планируется достаточно большой: пока ориентируемся на гостиницу 4 звезды с номерным фондом 100-150 номеров и около сотни коттеджей. На участке великолепный лес, мы хотим по максимуму сохранить его.

7 признаков успешного апарт-отеля

Константин Сторожев назвал несколько моментов, на которые стоит обратить внимание тем, кто разрабатывает собственную концепцию, и тем, кто выбирает объект для инвестирования.

1. Наличие идеи

Три звезды, четыре или пять – это просто набор инфраструктуры, которая требуется для прохождения классификации. Наша идея была в том, чтобы создать город в городе, предоставить гостям необходимые товары и услуги и отличный сервис. В соответствии с этой идеей разрабатывается концепция.

2. Централизованное управление

Централизованное управление позво-

ляет придерживаться стандартов, что в итоге повышает привлекательность всего апарт-отеля. В идеале управляющую компанию стоит привлечь в проект на стадии разработки концепции. Для инвесторов это показатель вашей заинтересованности в результате.

3. Настрой на работу вдолгую

Наш горизонт планирования – больше 15 лет. И дизайн апартаментов, и инфраструктуру продумываем с учетом этого. Важным считаем и то, чтобы тот, кто придумывает концепцию, занимался ее реализацией, в идеале оставался в проекте до конца.

4. Баланс интересов

В обычной гостинице главным – гость. В случае с апарт-отелями

мы имеем дело с двумя продавцами: инвестору и гостю. Поэтому концепция должна отвечать на вопросы «Почему, когда вы продаете апартаменты, в это поверят те, кто их приобретает?» И второе – «Почему потом туда поедут гости и будут приносить доход?»

5. Работа по стандартам

Номера в наших апарт-отелях могут быть введены в эксплуатацию в разное время, но выглядят они одинаково свежими благодаря единым стандартам оформления и обслуживания. У нас есть мастера, которые ухаживают за номерами, есть необходимые запасы для замены вышедших из строя элементов. Также мы ввели вмененную уборку – процесс достаточно дорогой, но обязательный. Во время уборки мы видим, в

каком состоянии находится номер, если нужно, ставим его в стоп-лист на два-три дня до устранения неисправностей.

6. Клуб инвесторов

Любой работающий вдолгую проект проходит через сложные периоды. Кризис, пандемия... Инвесторы всегда волнуются, им хочется гарантий и поддержки, им важно быть в курсе того, что происходит с проектом, им нужна связь с управляющей компанией. В 2020 году мы создали клуб инвесторов, и оцениваем этот кейс как очень успешный. Возможность общаться повышает лояльность членов клуба и доверие к управляющей компании. Наши инвесторы успешно коммуницируют друг с другом и создают собственные коллаборации. Бывает, что помогают участвовать в

урегулировании споров. Многие становятся настоящими амбассадорами бренда.

7. «Котловой» доход

Несколько лет назад мы ввели в рынок понятие «котлового» дохода, который обеспечивает инвесторам равномерные поступления. Все доходы и все прямые расходы (на обслуживание номеров) собираются, из операционной прибыли 80% делятся между собственниками апартаментов, 20% получает управляющая компания, из этих денег оплачивает весь свой персонал и маркетинговые расходы.

На наш взгляд, это более справедливый метод распределения дохода между инвесторами, он прозрачен и снижает риски простоя номера.

Наталья Понамарева

«Самое ценное – люди»

Проект «Горизонт» представили экспертам рынка недвижимости

Потрясающий вид на залив, приятная музыка, радость живого общения... Утром 17 июля в самой высокой точке, на эксплуатируемой кровле трёхэтажного дома в поселке «Горизонт» былолюдно. Здесь собрались участники и эксперты X Байкальского саммита РГУД. Знакомство с загородным проектом стало одним из пунктов программы традиционного проперти-тура. Руководитель «Горизонта» Антон Кондратьев провел экскурсию по поселку, показал фишки проекта и объяснил, почему главное – это жители.

ФОРМАТЫ НА ВЫБОР

Проект «Горизонт» на Байкальском тракте реализуется с 2018 года. Сочетание городского комфорта (в поселке централизованные сети водоснабжения и канализации, а до необходимой социальной инфраструктуры – всего 5-7 минут по хорошей дороге) и плюсов загородной жизни (природа, живописный залив, концептуальность и безопасность) быстро привлекло покупателей. Недвижимость в «Горизонте», рассчитанном на 145 домохозяйств, уже распродана на 83%.

Поселок – мультиформатный: здесь есть и таунхаусы, и квадрохаусы (в одном из них сейчас располагается офис продаж «Горизонта»), и квартиры в трехэтажных домах. В скором времени линейка пополнится комплексом «Вилла» и клубным домом «Горизонт» на береговой линии. «Мы сознательно делаем мультиформат – чтобы охватить более широкую аудиторию, – пояснил Антон Кондратьев. – В «Горизонт» переезжают целыми семьями, потребности у всех разные: кому-то достаточно квартиры площадью 78 кв. м, а кто-то хочет таунхаус на 300 квадратных м.

Принципа разнообразия придерживается девелопер и в архитектурной концепции поселка. «Мы создаем в «Горизонте» единый ансамбль, при этом дома делаем разные. Когда люди гуляют по поселку, у них нет ощущения архитектурного однообразия, глазу есть за что зацепиться», – рассказал на экскурсии Антон.

Он также обратил внимание на озеленение: в поселке не только сохранили исходный природный ландшафт, но и регулярно высаживают новые деревья. Участвуют в этом и сами жители, создавая свою аллею. По словам девелопера, эта работа важна не только с точки зрения экологичности поселка, но и с точки зрения капитализации: «По статистике, озеленение в поселке увеличивает стоимость недвижимости на 10-20%».

МЕСТО С ИСТОРИЕЙ

Этим летом строительство мультиформатного поселка вышло на финишную прямую: возводится финальная линейка береговых домов, в разгаре работы по благоустройству набережной. Первая ее часть – сквер – готова. И, судя по оставленным в огромной песочнице игрушкам, уже пользуется спросом у жителей «Горизонта».

Помимо детских активностей, девелопер оборудовал здесь и место для общения взрослых – полукруглую скамейку. Особая же гордость команды «Горизонта» – установленная в сквере деревянная стена. Она изображает древнее русло Ангары. «Когда мы начали заниматься проектом «Горизонт», для нас одним из самых важных вопросов была история этого места, – рассказал Антон Кондратьев. – Мы прекрасно понимали и знали, что до строительства ГЭС здесь уже жили люди. Мы нашли карту старого русла реки и решили сделать арт-объект, показать, как выглядели эти места раньше, что изменилось. Это история, и мы хотим, чтобы наши жители о ней знали. Для нас это большая ценность».

По словам Антона, к концу летнего сезона рядом со сквером, на берегу за-



Фото А. Федорова

лива, появится беседка, которую можно будет использовать и как место для общения, и как небольшой концертный зал. Еще ниже сформирован слип для водного транспорта. На остальной части набережной уже идут земляные работы. Там разместятся детские площадки и множество различных активностей для взрослых жителей.

«Набережная получилась даже избыточной для поселка: на нее приходится 1,3 га из общей площади 5 га. По нормативам, общественных территорий нужно 25%, у нас – больше, – поделился Антон с коллегами. – Но мы сознательно идем на этот шаг. Здесь, на набережной, возникает эффект моря – хочется прогуливаться, дышать свежим воздухом, наслаждаться видами. Кольцевой маршрут на 900 метров, который мы сделаем, закроет эту потребность».

СРЕДУ ФОРМИРУЮТ ЛЮДИ

Экскурсия по поселку «Горизонт» завершилась на эксплуатируемой кровле одного из малоэтажных домов. Участники X Байкальского саммита РГУД смогли насладиться легкими закусками, прохладительными напитками, живой музыкой в исполнении джазового дуэта и, конечно же, потрясающими видами на залив.

«Вам понравилось у нас?», – обратился к гостям Антон Кондратьев. Ответом стало дружное «Да!». Автор проекта поблагодарил участников экскурсии и поделился своим мнением о том, что делает девелоперский проект по-настоящему ценным. «Я понимаю, что среда определяет развитие человека – развитие его семьи, развитие его детей. И мы, девелоперы, создаем эту среду, – сказал он. – Но в какой-то момент мы стали отчетливо понимать, что самое ценное, что есть в нашем проекте, – это не дома, не благоустройство, не набережная. Это люди».

По словам Антона, вся работа девелопера так или иначе строится вокруг людей: нужно продумать сценарии жизни будущих покупателей, выявить их боли, закрыть потребности. Нужно помочь им освоиться в жизни за городом, подсказать, как пользоваться всеми многочисленными возможностями, которые она открывает.

«Вложения в людей – это самый крутой маркетинг, – убежден Антон.

– В нашем проекте мы пытаемся вернуться к истокам. Когда я был маленьким, я выходил во двор и спокойно гулял. Все знали, чья это машина стоит, чья собака бежит, чей велосипед валяется на дороге. Это было безопасно. И

МНЕНИЯ

«Мультиформатность – это здорово»

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» SETL Group (г. Санкт-Петербург):



– Для проектов загородного домостроения всегда важна локация. И, конечно, расположение поселка у залива – это выигрышное решение. Бли-

не потому, что были заборы, охрана, видеонаблюдение, а потому, что во двор – свои. Здесь, в «Горизонте», мы тоже начали формировать своих».

ОБЩЕНИЕ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ

Задумка девелопера удалась: в «Горизонте» сложилось дружное комьюнити. Дети с удовольствием играют на улице, а взрослые много общаются, вместе решают проблемы поселка (в «Горизонте» есть прописанные правила для жителей, а в скором времени заработает орган самоуправления – ТОС). Особенно жизнь здесь кипит по субботам и воскресеньям. Неслучайно слоган проекта – «Мы ждем выходных, чтобы остаться дома».

«Чем занимаются здесь жители? Велосипеды, сапы, кайты, квадроциклы, рыбалка, прогулки по лесу – вариантов масса. Но самое главное – люди ходят друг к другу в гости. Бесконечная коммуникация в чатах нас испортила. Мы начали забывать: личное общение – это самая большая ценность», – добавил Антон.

По его словам, в следующем году строительство и благоустройство по-

селка «Горизонт» полностью завершится. И, хотя команда проекта не планирует с ним расставаться (многие, в том числе и сам Антон будут здесь жить), она уже начала работу над новым поселком: продумывают общий концепт, проектируют первый квартал.

«Учитывая опыт работы над «Горизонтом», мы сейчас даже не пытаемся сделать подробный концепт на 5-10 лет вперед. Понимаем, что продукт со временем будет меняться – вслед за людьми и их потребностями, вслед за нормативами, – подчеркнул Антон Кондратьев. – Из этой точки времени мы просто не можем точно знать, чего захотят клиенты в будущем. На мой взгляд, проектирование должно идти постоянно. Иначе в какой-то момент ты начнешь отставать от рынка».

GORIZONT

КОСВОРК-МАРК



(3952) 96-35-09
gorizont-park.ru

«Уважаю девелоперов, готовых идти на риск»

Михаил Хорьков, председатель комитета РГУД по аналитике (г. Екатеринбург):



– С большим уважением отношусь к застройщикам, которые не боятся выходить за рамки сложившегося рынка и экспериментировать. Потому что это всегда де-

велоперский риск, который может сработать, а может завести компанию в непростую ситуацию. С другой стороны, на девелоперском риске держится всё развитие. Такие компании двигают рынок вперед – те, кто не боится предвосхищать развитие рынка, а не следовать ему.

Проект «Горизонт» – по всей видимости, из таких. Здесь достаточно дорогой ценовой сегмент, при этом не отдельные дома, а блокированное жилье. Сектор, который находится на стыке города и загорода, – пожалуй,

самый сложный для работы. Квартиры в городе строить и продавать – просто, особенно легко это было в последние годы. Коттеджи – тоже достаточно понятный, массовый продукт. А блокированное жилье – формат нишевый, непростой. Нужно уловить мотивы тех людей, которым в городе некомфортно, а загородный дом им еще не нужен или уже не нужен. И, если здесь мы уже видим, что всё получилось, что проект состоялся, значит, потраченные усилия были сконцентрированы в верном направлении.

Хотя та же пандемия в 2020-2021 годах, напротив, подхлестнула спрос на загородку.

«В «Горизонте» есть действительно всё»

Михаил Григорьев, предприниматель, владелец MSTUDIO (г. Иркутск):



– Честно говоря, я в большом восхищении от ребят: то, что они сделали, – удивительно. Мне лично не встречалось таких загородных проектов, где всё настолько хорошо продумано, где всё идет от человека, от жителя. Этот подход прослеживался уже на

первых этапах работы над «Горизонтом». Ребята шли от запроса: видели, что что-то можно сделать иначе – тут же исправляли, делали чуть по-другому. Многие идеи, которые у них зародились еще на старте проекта, реализованы. В том числе эксплуатируемая кровля, где мы сейчас находимся. Какой здесь шикарный вид!

Если честно, я все время думаю: «Эх, надо было купить квартиру в «Горизонте!» Я, конечно, убежденный городской житель, но если бы сегодня у меня стоял жилищный вопрос, то я бы выбрал квартиру здесь. Городская многоэтажная застройка меня угнета-

ет. Хороших малоэтажных проектов в центре Иркутска мало, почти нет. А в «Горизонте» есть действительно всё. Город с его инфраструктурой – рядом, транспортная доступность – отличная, школьный автобус – работает.

Здесь аккуратно, безопасно, красиво, уютно. Поселок маленький, что тоже немаловажно. Если проводить аналогию с ресторанами, то это не большое праздничное заведение, а маленький, классный, абсолютно мишленовский ресторан, рассчитанный на небольшое количество людей, но такой, где тебе дают максимум внимания.

Вблизи от центра, вдали от суеты

Участникам саммита РГУД презентовали возможности парк-отеля «Байкал-Аляска»

Девять лет назад иркутский путешественник и предприниматель Анатолий Казакевич взял в аренду заброшенный участок земли на берегу Ангары и вместе с другими энтузиастами начал обустраивать парк «Поляна». В итоге команде удалось превратить неприглядный пустырь в ухоженное место для спорта и отдыха, очень популярное у иркутян. С 2020 года на территории «Поляны» реализуется еще один необычный проект – парк-отель «Байкал-Аляска». Чем он привлекает туристов и профессионалов рынка? Как позволяет зарабатывать инвесторам? Об этом узнали эксперты и участники X Байкальского саммита РГУД во время традиционного проперти-тура.



Фото А. Губина

МЕСТО ДЛЯ ОТДЫХА

Во время экскурсии по территории парк-отеля «Байкал-Аляска» Анатолий Казакевич рассказал гостям об идее его создания и концепции, а также о том, как реализуется проект, создающийся на коллективные инвестиции.

Отель посвящён пути русских купцов-первопроходцев, более 200 лет назад осваивавших восток России и Северную Америку по маршруту от Иркутска до Ситки – бывшей столицы Русской Америки. Корпуса отеля названы в честь территорий, по которым проходил путь: Байкал, Якутия, Охотское море, Камчатка, Чукотка, Аляска, а каждый номер посвящён самым интересным местам на этом пути и тематически оформлен. Также в стилистике территорий сделаны и балконы.

Сейчас отель находится в активной стадии развития. Открыт первый корпус на 24 номера, в других идут отделочные работы. Знакомая гостей с номерным фондом, Анатолий более подробно представил структуру отеля.

Самым «звёздным» мы решили сделать корпус «Байкал», где есть пять двухэтажных апартаментов площадью 70 кв. м. В корпусах «Якутия», «Охотское море», «Камчатка» и «Чукотка» – номерной фонд категории полулюкс по 30 кв.м. В корпусе «Аляска» все номера категории стандарт. Коридор похож на галерею офортов – за счёт эксклюзивных обоев, на которых отражена история освоения этой территории.

Участники экскурсии высоко оценили дизайн и детальную проработку интерьерных решений в номерах. Особо они отметили, что для этого использовались натуральные материалы, в частности, разные породы сибирских деревьев.

Ещё на одном участке парк-отеля разместится двухэтажный корпус «Русская Калифорния» на 18 номеров. Проект готов, сети и электричество

подведены. У инвесторов есть возможность приобрести номер в этом корпусе от 5,5 млн руб. Есть предложение и для стратегического инвестора.

Также в проекте предусмотрены объекты общепита и wellness-индустрии. Уже работает кафе на воде «Кают-компания» с сибирской кухней. Готов инвестиционный лот двухэтажного ресторана площадью 550 кв. м с видом на Ангару. В планах – строительство СПА, общественных бань и «Купеческого салона», где разместятся салоны красоты, парикмахерские, сувенирная лавка.

Есть на территории и исторические объекты – в частности, сохранившийся небольшой участок Кругобайкальской железной дороги и железнодорожный мост, построенный в 1897 году, который преобразуют в арт-объект. Также запланирован шестиметровый водопад между корпусами «Чукотка» и «Аляска» – как символ Берингова пролива.

ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ СПОРТА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Знакомство с парк-отелем было бы не полным без прогулки по парку «Поляна» с инфраструктурой для двадцати видов отдыха и развлечений. Это открытый летний бассейн с подогревом воды, спортивные площадки для занятий футболом и волейболом, детский центр «Поляна затей», квест-шоу «Форт Боярд», многоуровневый верёвочный парк, вейк-станция. Очень популярны – причём круглый год – гриль-домики с выходом к воде, русские бани, а также колесо обозрения, на котором можно организовать и романтическое свидание, и бизнес-встречу, и даже своеобразный корпоратив. Недавно в парке открылся Галант-холл для различных мероприятий – как делового характера, так и свадеб, юбилеев и других праздников.

О популярности парка у горожан говорит статистика: если на начальном этапе посещаемость была 3-7 тыс. человек в месяц, то сейчас это уже 50 тыс. чел., а с выходом на полную мощность парк-отеля ожидается до 75 тысяч посетителей.

ТОЧКА СТАРТА ДЛЯ ТУРИСТОВ

Представляя парк-отель «Байкал-Аляска» и парк «Поляна», Анатолий отметил, что это удобное место для путешественников с новой экологичной концепцией: дни на Байкале, ночи в Иркутске.

Наше преимущество заключается в том, что гости живут в парк-отеле в черте города, но в то же время на природе, и получают впечатления как от Иркутска, так и от байкальских красот, совершая однодневные радиальные путешествия в интересные локации на озере. У нас профессиональная команда – одна из лучших по туризму в регионе, шикарное место – вблизи от центра, вдали от суеты, и максимально возможный ассортимент услуг – других подобных вариантов в городе нет.



МНЕНИЯ

Елена Бодрова, исполнительный директор, вице-президент РГУД:

– Очень здорово, что коллеги нашли стартовый капитал для освоения и развития территории в целом, потому что самое дорогое, без чего не может стартовать такой проект, – это инженерные сети: водоснабжение, водоотведение, электричество. Кроме того, важно, чтобы команда правильно формировала стартовый капитал – тогда идеи будут мультиплицироваться. В 2019 году мы были здесь, видели парк «Поляна» и то, что это – очень востребованная история, когда люди хотят «припарковать» свои деньги не в метры, не в банковские депозиты, а в реальный бизнес. А создание управляющей компании и инфраструктуры для инвесторов делает проект живым, отвечающим требованиям современной жизни. Это важно, так как для того, чтобы туристический проект был успешным, он прежде всего должен быть заточен под местное население, потому что туристы не возникают ниоткуда – они приходят в популярные городские места.

Андрей Петров, директор по развитию бизнеса архитектурной группы компаний «Семрен и Монссон Мос» (Санкт-Петербург):

– Туристический комплекс в формате парк-отеля – прекрасная идея. Такой объект повышает планку города как туристического кластера. В принципе, всё, что связано с освоением первой береговой линии по обе стороны Ангары, заслуживает внимания. Поэтому чем больше будет таких людей, как Анатолий Казакевич – инициативных, целеустремлённых, заточенных на формирование продукта, тем выше будет конкуренция. Это правильно, перспективно и крайне востребованно, потому что подобных проектов не хватает не только в Иркутске, но и на Байкальском тракте, и в Листвянке. При этом очень важно, чтобы архитектура объектов не портила береговой ландшафт и небесную линию какими-то доминантами, к этому надо очень трепетно относиться с точки зрения архитектуры. Создателям проекта парк-отеля «Байкал-Аляска» удалось и вписаться в ландшафт, и сохранить историческую малоэтажность, присущую Иркутску.

Александр Пасюк, инвестор парк-отеля «Байкал-Аляска»:

– Мне нравится, как реализуется проект парк-отеля: всё делается хорошо, основательно, по-новому. Мне кажется, в Иркутске появилось ещё одно место – красивое, своеобразное, притягательное и уютное, которое отличает наш город от многих других.

У меня в гостинице будет несколько номеров, пока они ещё не запущены, там идут отделочные работы. К сожалению, немного смещаются сроки, но это нормальный рабочий процесс, и я не вижу в этом повода для отказа от участия в проекте. Хочу быть к нему причастным до полного завершения, хочу увидеть, как он будет реализован, как в моих номерах будут жить гости. Я абсолютно уверен в успехе проекта.

Вера Жданова, финансовый консультант:

– Я считаю, что парк-отель «Байкал – Аляска» – один из лучших туристических проектов, которые совмещают проживание в Иркутске и туризм по нашей области. Здесь можно использовать всю инфраструктуру города и при этом оставаться как бы за его пределами, плюс компания поможет организовать туристические комфортабельные поездки на Байкал и в другие интересные места. Думаю, что для тех, кто приезжает в Иркутск на два-три дня либо в деловую поездку, это практически идеальный вариант.

Инвестиционная модель тоже достойна внимания: в прошлом году я проводила анализ около десяти инвестмоделей, которые предлагались в Иркутской области, и могу сказать, что гостиничный бизнес, в основе которого коллективные инвестиции, на мой взгляд, – один из привлекательных. Если кто-то хочет расширить линейку своей инвестиционной недвижимости гостиничным бизнесом, стоит рассмотреть и такой вариант.

ВАЖНО

Как устроена финансовая модель проекта

Конечно, у участников экскурсии было много вопросов. В первую очередь профессионалов рынка недвижимости интересовали организационная и финансовая сторона проекта парк-отеля «Байкал-Аляска».

Анатолий Казакевич также подробно рассказал о финансовой модели проекта:

– Управляющая компания за управление отелем берёт 25% от выручки. Сюда входит фонд оплаты всего персонала, все расходы, кроме коммунальных – за электричество и воду расчёт производится из доходов, а также субарен-

да земельного участка – 10% от дивидендов инвестора. Инвестору остаётся примерно 55% от выручки. Расчётный показатель доходности одного номера – порядка 100 тысяч рублей дивидендов при выходе на полную проектную мощность. Средняя окупаемость объекта при загрузке 65%, на которую мы ориентируемся, – пять лет, при загрузке 80% и более – 3,5 года. При этом вместе с динамичным развитием всего парка «Поляна» постоянно растёт и цена актива. Но условия по доходности, разумеется, являются прогнозом, а не гарантией.

За первые месяцы работы, по информации Анатолия, средние дивиденды по номеру составили в среднем 38 тыс. руб. Распределение дивидендов не котловое, а по загрузке каждого номера.

– Такая система оговорена «на берегу», и инвесторы, которые заходят в проект, знают условия – они детально прописаны в договорах. Мы ведём честный, открытый бизнес и делаем всё, чтобы обеспечить нашим партнёрам максимальные результаты.

Качество – на века

Сергей Жуков – о современной истории и новых проектах завода ЖБИ «Сибавиастрой»

Иркутский завод железобетонных изделий «Сибавиастрой» в 2024 году отмечает крупный юбилей – 95 лет. История предприятия начиналась со строительства аэродромной сети в Восточной Сибири, с тех пор он поставял свою продукцию для многих других масштабных строек в сфере промышленного и гражданского строительства в регионе. Чем живёт завод сегодня, как чувствует себя на рынке, в каких проектах участвует? Об этом – в интервью с генеральным директором ЗЖБИ «Сибавиастрой» Сергеем Жуковым.

ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ

Сергей Юрьевич, в 2021 году завод ЖБИ «Сибавиастрой» вошёл в ГК «ВостСибСтрой», в состав которой помимо других предприятий стройиндустрии также входит производитель бетона – компания «БетонШик». Что это дало двум предприятиям и иркутскому рынку?

– «Сибавиастрой» за свою долгую историю заработал отличную репутацию мощного поставщика качественных железобетонных изделий и товарного бетона. «БетонШик» зарекомендовал себя как надёжный поставщик товарного бетона. Тем не менее совместная деятельность позволила нам ещё более укрепить свои позиции на рынке и повысить качество услуг.

Во-первых, мы стали одними из крупнейших производителей товарного бетона и ЖБИ в Иркутске.

Во-вторых, у нас сейчас очень удачное географическое расположение: один завод с мощной производственной базой находится на правом берегу Ангары, второй – в Свердловском районе, на левом берегу, что позволяет оптимизировать логистику поставок бетона на объекты. Для нашего конечного профессионального потребителя – в том числе крупных застройщиков – мы стали лучше не только в объёмах, но и в плане оперативности и ритмичности поставок.

В-третьих, вырос собственный парк техники, сейчас он, пожалуй, самый большой в Иркутске: два мощных автобетононасоса, более 20 единиц автобетоносмесителей.

В-четвертых, усилилась сырьевая база: нам стало проще закупать материалы, есть повод для торга, потому что мы потребляем достаточно много сырья.

Кроме этого, усилились профессиональные позиции наших коллективов. В «БетонШике» основной костяк людей работает от 10 до 20 лет, в «Сибавиастрое» есть сотрудники с ещё большим стажем работы

на предприятии – более 40 лет. Мы очень ценим опыт специалистов, так как квалифицированных кадров для нашего производства на рынке сейчас всё меньше, делимся накопленным опытом, секретами мастерства, помогаем и поддерживаем друг друга.

В каких проектах сейчас участвует завод?

– Основной пул наших заказов – это проекты жилищного многоквартирного строительства, для которых мы производим сваи, товарный бетон, сборный железобетон 120-й серии. Конечно, есть и промышленные заказы. Сейчас мы принимаем участие в строительстве нового терминала иркутского международного аэропорта, к которому предъявляются особые требования.

Среди наших заказчиков – торговые сети, в частности, мы поставляем продукцию в Читу, где компания Wildberries строит логистический центр. Идут поставки на Ковыктинское месторождение. Готовимся к старту реконструкции алюминиевого завода в Шелехове.

Мы также обеспечиваем строительство соцобъектов в регионе. Причём политика нашей компании – помогать коллегам, которые строят школы, больницы, детсады, поскольку у них бывают задержки с согласованием бюджетов и финансированием. Мы идём навстречу и ритмично поставляем продукцию для таких объектов, чтобы не срывались сроки.

А применение сборного железобетона помогает нивелировать вызовы, с которыми столкнулась строительная отрасль?

– Конечно. Применение 120-й серии позволяет сократить количество людей на стройплощадке, что имеет большое значение при дефиците рабочих кадров. Сборные конструкции позволяют в более сжатые сроки возводить и реализовывать жилые объекты, что очень важно, если учитывать стоимость заёмных средств, которые банки предоставляют девелоперам. Проектировщики и застройщики обращают внимание ещё



Сергей Жуков, генеральный директор ЗЖБИ «Сибавиастрой»

и на такие преимущества сборного железобетона, как круглогодичность работ и заводской контроль качества всех изделий и процессов, вплоть до поставки на объект.

НОВЫЙ КОНСТРУКТИВ ДЛЯ ИЖС

Рынок индивидуального жилищного строительства представляет интерес для вас?

– Да, мы видим динамику роста ИЖС. Многие люди сейчас, действительно, хотят перебраться в свой дом и с этой целью рассматривают различные варианты домокомплектов. Поэтому мы разработали и запустили в производство нашу новую серию сборных железобетонных индустриальных изделий архитектурно-строительной системы САС, которые представляют собой трёхслойные панели из тяжёлого бетона и эффективного утеплителя с готовым фасадом. Это технологичный и экономичный продукт, который позволяет в кратчайшие сроки возводить домокомплект, выполнять внутреннюю отделку и заезжать в готовое жильё.

Кстати, самый первый, экспериментальный, дом из этих панелей мы уже построили в пос. Бурдаковка

Кроме ИЖС, где ещё может применяться эта серия панелей?

– В строительстве социальных объектов высотой до трёх этажей. С учётом того, что у нас многие населённые пункты находятся в отдалённых территориях, это очень удобный вариант. Стоит также учитывать тот факт, что срок службы сборного железобетона – более 100 лет.

КАЧЕСТВО ДАЁТ УВЕРЕННОСТЬ

Если вы говорите о столетнем сроке эксплуатации своей продукции, значит, уверены в её качестве?

– Наша компания работает только по ГОСТу, применяет исключитель-

но сырьё и материалы, которые соответствуют госстандартам. Мы очень тщательно следим за качеством входящих материалов, работаем с надёжными поставщиками инертных материалов, которые также ответственно относятся к своей работе. Поставки цемента идут напрямую с заводов.

Наша служба контроля качества работает не только по входящим материалам, но и по продукции, которую отгружает завод. Собственная аттестованная лаборатория осуществляет жёсткий контроль за соблюдением технологии на всех этапах производства бетона и ЖБИ.

Конкуренция на рынке бетона и ЖБИ сейчас большая?

– На региональном рынке в последние годы сформировался пул крупных поставщиков-производителей бетона, которые достигли опре-

Страницы истории

1929 год – в Иркутске образована 5-я Восточно-Сибирская краевая строительная контора треста «Граждавиастрой». Строительство аэродромов шло на Иркутском, Нижнеудинском, Читинском, Верхнеудинском, Красноярском участках.

1934 – на Иркутском аэродроме построена первая грунтовая взлётно-посадочная полоса.

1956 – на Иркутском аэродроме ввели в строй бетонированную полосу, рулёжные дорожки и стоянки для пассажирских лайнеров ТУ-104, открывших авиалинию Москва-Иркутск.

1972 – предприятию вручён Знак Трудовой доблести ЦК КПСС.

1992 – во время акционирования решено назвать компанию «Сибавиастрой».

1997 – полная реконструкция ВПП Иркутского авиационного завода.

2003 и 2008 – удлинение ВПП Иркутского аэропорта.

2021 – вхождение в ГК «ВостСибСтрой».

ренция с другими производителями: иркутскими, ангарскими, братскими. Здесь многое определяет логистика, которая оказывает существенное влияние на конечную стоимость продукции, плюс ассортимент.

Кроме того, на нас работают 95-летняя репутация предприятия и давние связи с большинством партнёров. Мы со всеми всегда поддерживаем нормальные человеческие отношения: когда людям комфортно и спокойно работать друг с другом, когда они доверяют своим партнёрам, то и проблемы решаются проще.

Строите планы на будущее? Или живёте настоящим?

– Мы не забываем о том, что было, и уверенно смотрим в будущее. Если не смотреть вперёд, зачем тогда работать? Предприятие развивается, перспективы у него есть. Каждый год мы проводим модернизацию, замену оборудования и техники, что позволяет

нам улучшать качество продукции. Например, недавно мы приобрели отечественную сваенавигационную машину – это практически робот, который за счёт автоматической сварки может производить до 200 арматурных каркасов в смену. Если раньше это делали 10-15 человек ручной сваркой, то сейчас достаточно двух операторов, которые контролируют программу.

Сейчас наша главная задача – улучшение качества продукции, увеличение производительности труда, снижение себестоимости. Мы хотим делать то, что умеем, на очень высоком качественном уровне и вовремя, чтобы не подводить наших партнёров.

Собственная аттестованная лаборатория осуществляет жесткий контроль за соблюдением технологии на всех этапах производства бетона и ЖБИ

делённой высокой планки качества и производственных мощностей. К тому же рынок уже несколько лет относительно стабильный, не растущий, поэтому заходить на него кому-то новому просто нецелесообразно. Да, небольшие заводы, у которых свой контингент: частные заказчики, небольшие фирмы – конечно, есть, но чаще всего это компании, которые открываются на летний сезон.

А в чём конкурентное преимущество «Сибавиастрой»?

– В качестве, в логистике и стабильности, что очень важно, так как быть стабильно качественными, поддерживать высокую марку продукта – сложно и тяжело. Это ежедневный, кропотливый труд, потому что можно разово выдать отличную продукцию, а потом «провалиться» в зависимости от разных обстоятельств. И это касается не только производства бетона, но и изделий ЖБИ, где тоже есть конку-



Обсуждение с сотрудниками лаборатории результатов испытаний новых составов бетона

Дорогие коллеги! Уважаемые партнёры!

Коллектив ЗЖБИ «Сибавиастрой» поздравляет вас с Днём строителя! Строители – люди с особым характером, готовые при любых условиях творить и созидать, воплощая в жизнь новые проекты. Мы делаем с вами одно общее дело – создаём современный облик родного города, чтобы жители Иркутска могли гордиться местом, где они живут.

Желаем вам всегда достигать поставленных целей, преодолевать временные невзгоды, обходить все препятствия и открывать новые перспективы развития!

Сергей Жуков, генеральный директор ООО «САС-ЗЖБИ»



+7 (3952) 500-360
shop.sibaviastroj.ru

«Современная архитектура – в тренде»

6 фактов о загородном поселке «Кандинский»

Василий Кандинский – «новатор с большой буквы и человек-бренд» – вдохновил команду MetaEstate на новый концептуальный загородный проект. Поселок, который строится на 34 километре Байкальского тракта с 2022 года, задуман девелопером как галерея современной архитектуры. Первая «галерейная» улица с барнхаусами и флэтхаусами уже готова, сейчас строятся еще две. Как иркутяне реагируют на новую архитектуру? Какие дома пользуются популярностью? И правда ли, что купить дом в «Кандинском» может даже молодая семья? Руководитель MetaEstate Дмитрий Кузнецов рассказал самое главное о проекте.



Дмитрий Кузнецов, руководитель MetaEstate

Фото А. Федорова

1. ГАЛЕРЕЯ СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРЫ

По задумке авторов проекта, «Кандинский» – это галерея современной архитектуры. В этом уже можно убедиться, прогулявшись по первой улице поселка. По словам Дмитрия, в нашем регионе таких проектов – построенных от начала и до конца именно в современном архитектурном стиле – еще не было. Здесь представлена и органическая архитектура Фрэнка Ллойда Райта в современном, футуристичном прочтении, и барнхаусы, и флэтхаусы, и лофты.

Дмитрий: Современная архитектура – это не чистый минимализм. Это уютный, тёплый, минималистичный современный стиль. Мы применяем планкен разных оттенков с ярко выраженной фактурой, крупноформатный керамогранит, кирпич. Причем кирпич используем местный, доступный по цене и хорошего качества. Окрашиваем его – это позволяет сделать фасады в актуальных цветах.

Современная архитектура уже давно захватила умы людей. В Москве сегодня 80% новых проектов – это минимализм. Иркутяне тоже оценили наше предложение: чувства стиля нашим заказчикам не занимать. По статистике, покупатели в «Кандинском» предпочитают в основном одноэтажные дома и плоские кровли.

2. ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА

Поселок «Кандинский» возводится на 34 км Байкальского тракта – в живописном месте на берегу залива. Изначально эту площадку в Бурдаковке авторы проекта рассматривали как идеальное место для формата новой дачи – современного загородного дома для отдыха, куда можно уехать на каникулы или выходные и провести время в тишине и уединении. Впрочем, оказалось, что и для постоянного проживания поселок подходит многим.

Дмитрий: У некоторых людей есть заблуждение, что это далеко, добираться до поселка долго. Но это не так: до нашего офиса на Ширямова, например, всего 20 минут. Расскажите москвичам, что у вас от дома до работы 20 минут – они позавидуют. Если сравнить «Кандинского» с популярными у иркутян 26 или 28 км Байкальского тракта,

где многие активно строят дома для постоянного проживания, то «Кандинский» получается доступнее – и по времени в пути, и по расстоянию, и по качеству дороги, что немаловажно. Въезд в наш поселок – сразу с тракта, не нужно ехать еще несколько километров по грунтовой дороге.

3. ПОДХОДИТ ЛЮБОМУ

«Кандинский» может быть интересен совершенно разным людям. В поселке уже купили дома и многодетные семьи, и взрослые люди,

чья дети уже выросли, и пенсионеры, которым важно жить на природе, на свежем воздухе. Есть среди покупателей и молодые ребята, для которых это первое жилье. Есть и те, кто решил приобрести недвижимость в «Кандинском» как второй дом – для досуга и отдыха. Объединяет всех этих людей, пожалуй, одно – стремление жить в современном, концептуальном, полностью обеспеченном инженерной инфраструктурой поселке.

Дмитрий: Мы в своем маркетинге не ориентируемся на запросы клиентов, на целевую аудиторию. Делаем наоборот: продумываем

концепцию, формируем продукт, а потом уже смотрим, кому он оказался интересен. Так было и с поселком «Шишкин», и с «Патроны Парком». Покупателям понятно, что «Кандинский» – это поселок с современной архитектурой, что проектом занимается MetaEstate – компания с определенными принципами строительства, своим подходом к инженерным коммуникациям, к инфраструктуре. Если им близки наши ценности – они выбирают наш проект. И это правда абсолютно разные люди.

4. НОВАТОРСТВО В ГЕНПЛАНЕ

На создание поселка команду MetaEstate вдохновил Василий Кандинский. Причем не столько его творчество, сколько сама личность. «Новатор с большой буквы, человек-бренд», – так отзывается о художнике Дмитрий Кузнецов. MetaEstate – компания, у которой за плечами многолетний опыт и сотни построенных домов, – в новом проекте тоже проявила новаторский подход.

Дмитрий: В первую очередь, речь идет о новом прочтении генплана, планировочной организации поселка. Улицы у нас – прямые, идут сверху вниз, к воде, и они не симметричны. С одной стороны дома выстраиваются вдоль улицы, но под разным углом, что формирует живую, живописную застройку. С другой – сначала идет тротуар, затем аллея, а дома спрятаны и расположены в шахматном порядке.

5. ПРИРОДА И НАБЕРЕЖНАЯ

В поселке довольно большая береговая линия. Место здесь великолепное: залив, сосны, свежая поросль трехметровой высоты, ковром застилающая почти весь участок. В поселке будет зелено и свежо, а берег благоустроят – оборудуют набережную для прогулок и отдыха.

Дмитрий: Набережная будет тихая, лесистая, прогулочная, со скамейками-лавочками. Самое главное занятие на ней – гулять и восхищаться закатами. Безусловно, будет и инфраструктура для водных спортивных развлечений: сапы, гидроциклы, небольшие моторные лодки сегодня пользуются популярностью. Также мы планируем





ем организовать причал: можно будет прийти на лодке в хорошую погоду, причалить, погулять, перекусить в местном кафе (оно, как и магазин и пост охраны, разместится во въездном павильоне) – и отправиться дальше.

6. ДОСТУПНАЯ ЦЕНА

Цены в «Кандинском» – особенно сейчас, на старте проекта, – доступные, а варианты приобретения – разные. Есть, например, готовые дома – их можно купить прямо сейчас, сделать ремонт и в ближайшее время переехать. Многие покупатели сегодня предпочитают именно этот вариант. Купить участок с подрядом будет дешевле, но этот вариант дольше по времени. Он интересен тем, кто не хочет или не готов вкладывать в решение жилищного вопроса большую сумму единовременно, а хочет распределить ее на два-три года.

Дмитрий: Поселок «Кандинский» – мульти-социальный, предложение – от эконом-плюс до премиум-сегмента. Например, самый недорогой дом у нас обойдется в 10 млн рублей. А самые дорогие дома расположены на первой линии,

у залива, – они большой площади, на больших участках. Такие могут стоить 40-50 миллионов, а с отделкой – 100-120 миллионов. Так что вилка по цене – большая, продукты – разнообразные.

Кстати, среди наших заказчиков есть уже и те, кто приобретает недвижимость в «Кандинском» с инвестиционными целями. Дом в цивилизованной застройке в разы ликвиднее, чем в стихийной. Понятно, что со временем концептуальный поселок в хорошей локации, с продуманной архитектурой, качественными инженерными сетями и собственной набережной будет только дорожать.

Kandinsky

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

(3952) 72-01-01.
metaestate.ru
Иркутск, ул. Ширямова,
32, 3 этаж, оф. 7



КСТАТИ

«Ждать смысла нет»

Дмитрий Кузнецов – о ситуации на рынке и новых планах компании

По словам Дмитрия Кузнецова, главная проблема для рынка загородной недвижимости сегодня – высокие банковские ставки. «Те, у кого есть деньги, держат их на депозитах, которые сейчас приносят такой доход, какой не каждый бизнес может заработать. Те же, у кого денег нет, по текущим ставкам не могут взять кредит».

Непростая ситуация, впрочем, не мешает девелоперу работать над запуском новых проектов. «Ждать выхода из кризиса, стабилизации смысла нет. Жизнь продолжается. И начинать

проект в нижней точке даже хорошо: идешь вверх, вверх, вверх – и вот к концу проекта ты на пике», – рассуждает Дмитрий Кузнецов.

В ближайших планах MetaEstate – помимо «Патроны Парка» (где остался один дом и четыре земельных участка) и «Кандинского» (где идет активное строительство новых улиц и благоустройство территории), два новых поселка – «Коперник» на берегу реки и еще один – небольшой, на 12 домов, с шикарным видом, на берегу залива.



Вдохновлённые Иркутском

Создатели бутик-оптики Ocularia Антон и Мария Гарбарчук презентовали собственный бренд очков

Иркутск – это Байкал, Ангара, Сибирь. Иркутск – это место силы, любовь, наше будущее. Иркутск – это очки Окулария. 25 июля в нашем городе состоялось событие, достойное книги рекордов: впервые в его истории была представлена коллекция медицинских и солнцезащитных очков, которую разработали и выпустили именно иркутяне – Антон и Мария Гарбарчук, вдохновлённые любовью к месту, где они родились и живут. Первыми с иркутским брендом очков Окулария познакомились более двухсот гостей закрытой презентации, которая прошла на одной из самых красивых и знаковых площадок Иркутска – в Доме Европы.

Философия любви

Появлению новых брендов в любой сфере всегда предшествует долгая и кропотливая работа большой команды. Но в ней обязательно есть человек, который является вдохновителем и автором идеи, её главной движущей силой. В случае с брендом Окулария – это генеральный директор сети клиник и оптик «Центр Зрения» и бутик-оптики Ocularia Антон Гарбарчук.

– Мой главный принцип жизни – либо выделяйся, либо уходи, поэтому наша команда всегда делает то, что не делают другие. Но мы не хотим быть только уникальными, для нас важно быть ещё и полезными для общества. И мы стремились создать не просто красивые очки, потому что они у всех производителей красивые, классные и современные, да и живём мы в такое время, когда удивлять людей очень трудно. Мы решили создать бренд очков с такими ценностями, посылом и философией, чтобы они заряжали их обладателей энергией позитива и созидания, которые дарит нам любовь к сибирской родине, Иркутску, Байкалу. Насколько я знаю, ничего подобного у нас ещё никто не делал, – рассказал нашему изданию Антон Гарбарчук.

Почти год в компании работали над поставленной задачей и в итоге разработали и выпустили коллекцию из 15 моделей очков, каждая из которых обладает эксклюзивным дизайном и «заряжена» особой информацией.

– Но это не какие-то шаманские или колдовские заговоры. Всё основано на любви и благодарности к Иркутску как к месту, где мы живём: на левом заушнике каждой оправы есть надпись «Иркутск – это...», а на правом – конкретное определение: Иркутск – это Байкал, Сибирь, Ангара, Иркут, тайга. Иркутск – это место силы, любовь, наши люди, наше будущее. Иркутск – это очки Окулария, – пояснил Антон.

Кстати, сам он презентовал бренд в оправе «Иркутск – это моя гордость».

День уважения городу

Интересно, что сначала у создателей бренда была идея назвать очки так, чтобы их форма и геометрия были сопоставимы с каким-то конкретным знаковым местом Иркутска.

– Мы долго думали, составляли список таких мест: например, 130-й квартал, Дом Европы. Но потом пришли к мнению, что раз бренд молодой, самое главное – сначала получить обратную связь от самих горожан. Вот если они скажут, что это хорошая идея, достойная и нужная людям, это даст нам энергию продолжать. Потому что нам не важно, что думаем мы о том, что делаем, нам важно, что думают об этом наши покупатели, – рассказал Антон.

Самым первым обладателем очков бренда Окулария стал Денис Мацуев, а на презентации в Доме Европы их представляли и рассказывали о заложенных смыслах иркутяне, которых тоже можно назвать брендом нашего города. Это музыкант и композитор, фронтмен группы «Шоно» Александр Архинчев, главный редактор Газеты Дело и портала SIA.RU Елена Герасимова, директор Центра «Мой бизнес» Дилара Окладникова, популяр-

ный ведущий и вокалист Николай Чистиков, предприниматель Михаил Григорьев, поэт Татьяна Крюк и, конечно, один из идейных вдохновителей бренда Окулария Мария Гарбарчук.

– Когда я представляла бренд гостям мероприятия, то испытывала настоящее чувство гордости за Иркутск, за то, что бизнес развивается именно здесь и не уходит в другие, возможно, более привлекательные регионы, а кроме того, работает не только на своё имя, но и на имидж нашего города в масштабах страны, – поделилась своими эмоциями Елена Герасимова.



– Иркутск – это город, где мы создаём своё будущее, это место, о котором наши люди говорят: «Место силы, моя гордость, моя родина». Жить и творить здесь – мой выбор. Именно в этой стихии созидания рождается бренд Окулария. Имя, которое несёт миру свою философию любви к малой родине, дому, яркому сибирскому солнцу. И если вам откликается чувство гордости и патриотизма, которые мы транслируем, то у вас всё получится, – прокомментировала Мария Гарбарчук.

Николай Самойлов

Ocularia
BOUTIQUE OPTIKA
ocularia.ru



г. Иркутск, ул. Ядринцева, 92



Автор фото Кирилл Конев

ВАЖНО

Ещё один посыл, который заложен в бренд Окулария, – это высокое качество очков по разумной цене. Как рассказал Антон Гарбарчук, все модели очков изготовлены из премиального материала – итальянского ацетата целлюлозы Mazzucchelli.

– Эта компания работает более 150 лет и производит особо прочный, но очень лёгкий пластик,

признанный производителями оправ во всём мире. Мы приобретаем материал на европейских фабриках и производим наши очки в России. При этом цены на них вполне доступные: у нас есть медицинские очки, которые стоят до 10 тысяч рублей, солнцезащитные – чуть дороже – от 12 тысяч рублей.

КСТАТИ

«Центру зрения» в 2024 году исполнилось десять лет. На рынке офтальмологических услуг компания в первую очередь представлена сетью клиник «Центр зрения», которые занимаются диагностикой и лечением заболеваний глаз у взрослых и детей. За это время более 150 тысяч пациентов прошли лечение в клинике Иркутска и её филиалах в Ангарске и Усолье-Сибирском. Оптическое направление – относительно новое, оптика при клинике «Центр зрения» появилась в 2020 году и уже занимает лидирующую позицию на рынке оптики в качественном бюджетном сегменте. Второй год работает бутик-оптика Ocularia, развивающая направление оптики более высокого сегмента.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



СМАРТАМЕНТЫ
на Ширямова

**Ольга Николаевна,
Ваши СМАРТАМЕНТЫ ждут Вас**

 **46-00-00**

СМАРТАМЕНТЫ. РФ



Застройщик ООО СЗ «Новые форматы». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

Склады с перспективой спроса

КРИО проанализировала ситуацию со складской недвижимостью в регионе

Тренд на развитие логистики и складской недвижимости в последнее время остаётся наиболее устойчивым на рынке коммерческого девелопмента, что обусловлено дефицитом предложения на фоне высокого спроса. Об этом шла речь на X Байкальском саммите РГУД. В то же время, в Иркутской области эти направления уже не первый год входят в топ приоритетов развития региональной экономики. В чём заключаются преимущества региона на рынке логистики, какие у него есть перспективы и как содействуют бизнесу государственные институты развития, участникам саммита рассказала генеральный директор Корпорации развития Иркутской области (КРИО) Анастасия Оборотова.



Эти преимущества, по мнению эксперта, делают Иркутскую область перспективным регионом для развития логистики и складской недвижимости. Однако существуют и некоторые проблемы, которые сдерживают этот тренд.

– В первую очередь речь идёт о необходимости модернизации транспортной инфраструктуры, в том числе сети придорожного сервиса, а также о дефиците «ресурсной» инфраструктуры. Во-вторых, сдерживающим фактором является недостаточное развитие складской инфраструктуры различных категорий и её дефицит, – прокомментировала Анастасия и более подробно остановилась на второй проблеме.

По её словам, дефицит складских помещений в регионе связан не только с ростом спроса и ограниченным предложением рынка, но и с неравномерным распределением складских площадей, так как большинство объектов расположено в крупных городах области: Иркутске, Ангарске, Братске. Кроме этого, имеет значение высокая стоимость строительства. Дефицит же, в свою очередь, приводит к росту арендных ставок, увеличению стоимости строительства новых объектов, а также к снижению качества складских услуг.

– Региональная экономика чувствительна к таким дефицитам. КРИО проанализировала сложившиеся в предпринимательской среде ключевые тренды, способствующие преодолению названных проблем. В первую очередь, ситуацию может изменить развитие сети складской недвижимости типа А и А+, В и В+, которые отличаются высокой степенью автоматизации, современными технологиями хранения и обработки грузов, а также высоким уровнем сервиса.

Перспективная площадка для создания новой складской инфраструктуры расположена на территории бывшей военной части в посёлке Чистые Ключи в Шелеховском районе, – пояснила генеральный директор КРИО.

Также Анастасия отметила рост интереса к складским помещениям в формате built-to-suit (BTS), который предполагает строительство склада под конкретные требования заказчика. Весьма востребован, по её словам, и формат rent-to-own (RTO), rent-to-buy (RTB), то есть аренда объекта с последующим выкупом.

– Ещё один тренд – развитие мультимодальных логистических центров, объединяющих различные виды транспорта и обеспечивающих быструю и эффективную доставку грузов по всей стране. Перспективной площадкой для этих целей в Иркутской области является земельный участок в посёлке Мегет между Иркутском и Ангарском.

Помощь и поддержка

Анастасия рассказала, что КРИО обладает всеми инструментами, которые способствуют развитию в регионе различных проектов по логистике и складской недвижимости.

– Для эффективного взаимодействия между участниками рынка и реализации совместных проектов мы можем помочь в поиске инвесторов и партнёров, в том числе – оказать содействие в организации кооперации, что способствует развитию партнёрских отношений и повышению инвестиционной привлекательности региона. Также КРИО ведёт работу по формированию инвестиционных лотов, с помощью которых можно, например, найти девелопера на свой земельный участок или партнера-соинвестора.

КРИО сопровождает инвестиционные проекты по принципу «одного окна», то есть берёт на себя консультационное сопровождение инвестпроекта на каждом этапе его реализации. Это может быть поиск дополнительного финансирования, вопросы подключения к сетям, взаимодействие с местными властями и надзорными органами. Ещё один инструмент – поиск и подбор инвестиционных площадок, так как в корпорации сформирована актуальная база данных земельных участков в области, доступных к размещению объектов складской и логистической инфраструктуры.

– Кроме того, мы можем поддержать реализацию инвестиционных проектов за счёт широкого спектра мер возвратной финансовой поддержки проектов – от выдачи займа до вхождения в уставной капитал совместной компании – и содействовать в получении мер государственной поддержки, например, в заключении соглашения о защите и поощрении капиталовложений, по которому инвестор может компенсировать часть затрат на создание объекта, – проинформировала Анастасия Оборотова.



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Иркутск, ул. Свердлова, 10, оф. 8.12
+7 (3952) 22-55-88
aokrio.ru

Перспективы и проблемы

Как отметила Анастасия Оборотова, в последние годы устойчивый рост интерес к региону проявляют крупные федеральные ритейлеры, инвесторы, девелоперы и логистические компании. И для этого есть ряд причин: выгодное географическое положение региона, достаточно развитая транспортная инфраструктура, представленная всеми видами транспорта, богатая сырьевая база, развитый промышленный комплекс и туристическая привлекательность.

ВЫ БОИТЕСЬ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК?

ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, ЧТО ДЕЛАТЬ?

ОБЕЗОПАСЬТЕ СЕБЯ ПОЛУЧИТЕ КНИГУ БЕСПЛАТНО



ВС КОНСАЛТ
первый юридический сервис
для бизнеса



☎ (3952) 62 18 62
vs-consult.ru

Юрист с 25-летним опытом работы | Первый победитель Всероссийского конкурса «Юрист компании»
Сертифицированный налоговый консультант | Защищено активов бизнеса на сумму более миллиарда рублей



СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС



«Наша ценность – это наши сотрудники»

Идти своей дорогой, чувствовать рынок и заботиться о сотрудниках – таков рецепт успеха компании от генерального директора ООО «СтройПроектСервис» Сергея Андреевича Меркурьева.

– «СтройПроектСервис» работает на рынке 16 лет. Когда мы начинали, на слуху у всех были совсем другие компании – из гражданского, жилищного строительства. Но мы шли своей дорогой.

За это время «СтройПроектСервис» вырос в несколько раз, получил уникальный опыт работы на севере, в удаленных локациях, в том числе таких, где нет круглогодичного сообщения с «большой землей». И сегодня мы хорошо известны в своей отрасли – промышленного строительства.

Мы продолжаем развиваться. Ставим новые цели. Например, сейчас создаем крупные объекты главным образом для горнодобывающей промышленности, для нефтегазодобычи. Хотелось бы освоить и новые отрасли – поработать в нефтехимии, например.

В планах также выйти на такой уровень, чтобы заказчики сами приглашали нас сотрудничать, без тендерных процедур. Мне кажется, мы скоро к такому придем.

Еще хочется конкурировать с иностранными предприятиями, работающими на российском рынке. У нас для этого достаточно компетенций.

Мы адаптируемся к изменениям. Следуем современным трендам, всегда готовы совершенствоваться. Не опираемся на стереотипы. Чувствуем рынок – и в этом наша сила.

И, конечно, наша главная ценность – это наши сотрудники. Мы возвращаем своих специалистов, даем им возможности карьерного развития. Многие наши руководители выросли вместе с компанией. Поэтому каждый чувствует свою причастность к общему делу.



sps38.ru



В честь Дня строителя я желаю прежде всего хороших отношений: в семье и в коллективе. Чтобы на работу было приходиться радостно.

И пусть у нас всегда будет много работы. Ведь это означает, что страна развивается, крепнет, становится сильнее и богаче. Чем больше строек, чем они сложнее и масштабнее – тем интереснее нам, строителям, жить.

И, конечно, желаю, чтобы вокруг было больше доброты, больше человечности в отношениях. Это то, что всех нас поддерживает, дает веру в будущее и силы в настоящем.

С праздником!

Уникально. Экстремально. Стратегически важно

7 флагманских проектов компании «СтройПроектСервис»

Вот уже 16 лет «СтройПроектСервис» развивает отечественную промышленность, строя сложные, подчас уникальные объекты в непростых условиях Севера. Мы расскажем о флагманских проектах компании.

1. «Восток Ойл»

Что строит компания: 100 километров нефтепровода от нефтеперекачивающей станции до порта Бухта Север и приёмно-сдаточный пункт в порту

Где: мыс Диксон, Арктика

Руководитель проекта: Роман Бакашвили



«СтройПроектСервис» строит нефтепровод от нефтеперекачивающей станции до порта Бухта Север и приёмно-сдаточный пункт в порту, где нефть будет храниться, где будет вестись ее учет, проводиться оценка качества, откуда она будет поступать дальше на нефтеналивной терминал.

Это уникальный объект в масшта-

бах страны, а может, и мира: Бухта Север открывает дорогу для транспортировки российской нефти танкерами через Северный морской путь. А для нашей компании это самый дорогой, логистически сложный, ресурсоемкий и ответственный проект на сегодняшний день. Суммарная стоимость только нашего участка работ – 85 млрд рублей. В этом году у нас на объекте ежемесячно трудятся более 800 человек, 150 единиц техники и 500 единиц оборудования. В общей сложности, с учетом перевахтовки персонала, на проекте задействовано более 3500 человек. А в 2025 году эти цифры вырастут еще в полтора раза.

Моя задача как руководителя проекта наладить все процессы так, чтобы стройка работала бесперебойно, начиная с мобилизации ресурсов и запуска строительных работ. Из-за удаленности объекта доставка работников, подвоз любого оборудования,

материалов может занимать один-два месяца, поэтому критически важно уметь безошибочно планировать деятельность участка на месяцы вперед.

Подписав договор в марте 2023 года, в мае мы уже запустили в работу первую очередь городка на 150 жилых мест, а сегодня у нас работают три производственные площадки и четыре вахтовых городка на 1000 человек, к осени будет 1400 мест. И это не просто вагончики, а комфортные общежития. У каждого работника есть доступ в интернет.

Конечно, климат и вообще природные условия здесь – сложные: полярная ночь и полярный день по полгода, морозы, метели. А еще – долгая разлука с семьей. Но мы стремимся компенсировать эти трудности очень хорошими зарплатами, щедрыми премиями и достаточным временем для отдыха в межвахту. К тому же, как говорят наши специалисты, для них это крайне ценный опыт работы, да и приятно чувствовать свою причастность к исторической в буквальном смысле стройке.

Вдохновляют и возможности карьерного роста: я сам восемь лет назад начинал плотником-бетонщиком,



через год стал мастером СМР, еще через год – начальником участка, а в 2021 году уже возглавил свой первый проект «Новопортовское НГКМ». В 2023-м мне доверили запуск с нуля проекта «Восток Ойл».

Работая в «СтройПроектСервис» уже много лет, я каждый год вижу, как в арсенале компании появляется все более технологичное оборудование, все новые методы работы. На проект «Восток Ойл», в частности, мы специально приобрели импортное пневмодарное оборудование для бу-

рения скального грунта, планируем сварку резервуаров методом подрачивания (сначала сваривается крыша и верхний пояс, а далее конструкция поднимается домкратами и поочередно ввариваются следующие пояса резервуара). Применяем новые виды автоматической сварки трубопроводов.

Компания быстро растет, что важно, быстро учится, перенимает передовые практики и в производстве, и в охране труда у своих заказчиков, таких как Роснефть, Газпром. Меня такой темп перемен просто поражает!

2. Месторождения Лодочное и Тагульское

Что строит компания: обустройство месторождения, монтаж установки подготовки нефти (УПН)

Где: север Красноярского края, Заполярье

Руководитель проекта: Александр Дракин



На Лодочном месторождении мы строили установку подготовки нефти (УПН). На ней аккумулируется вся нефть с месторождения: здесь она проходит несколько режимов очистки и превращается в товарную. Чтобы

был понятен масштаб работ, скажу в цифрах: это 16 тысяч свай, 9 тысяч тонн металла, 100 километров трубы. Стоимость проекта Лодочное – 8,5 миллиарда рублей. В 2024 году мы завершаем этот проект и переходим на Тагульское месторождение, где наша задача – построить примерно такую же УПН объемом на 5,5 тысяч кубометров, начиная от свайного основания и заканчивая общим благоустройством территории.

Сейчас на обоих проектах работает около 500 человек – 370 на Лодочном и примерно 150 на Тагульском. На пике работ на Тагуле будет работать также 500 человек.

Месторождения находятся в Заполярье. Это значит, что зимой – полярная ночь: чуть-чуть светлеет к часу

дня, после двух – снова темнота. Как у нас говорят: идешь на обед – рассвет, идешь с обеда – закат. Поэтому рабочая площадка освещается круглые сутки. Морозы бывают до -60° и ниже. Понятно, что при таких температурах работы на открытом воздухе не ведутся, люди остаются в общежитиях, техника – в боксах. Работает только сварочный цех. Сейчас, летом, наоборот – полярный день. Круглые сутки ходим в солнцезащитных очках, на окна вешаем специальные затемняющие шторы. Жара.

Как и у коллег, работающих на Таймыре, логистика нашего проекта жестко ограничена сезонностью – надо все просчитать, чтобы успеть завезти необходимое по зимнику или баржей по реке. Но, в отличие от них, мы строим не линейный объект, а работаем на стационарной площадке – размером примерно 500 на 700 метров. А значит, у нас нет ограничений по перемещению техники, мы работаем круглый год – тогда как линейные объекты в заполярной тундре строить можно только в холодное время года,



чтобы не повреждать тонкий слой почвы.

При этом бытовые условия у нас вполне комфортные. На Лодочном месторождении – три общежития: два для рабочих, и одно – со штабом на первом этаже – для инженерного состава. В каждом – санузлы, душевые кабины. Есть в городке свой банно-прачечный комплекс с

профессиональным оборудованием. Есть даже спортзал. Правда, у нас он самодельный, но на новые проекты «СтройПроектСервиса» завозят уже фабричные. Например, на Тагуле мы будем заказывать покупное спортивное оборудование. То есть условия проживания на вахте у нас с каждым годом, с каждым новым проектом улучшаются.

3. Северо-Комсомольское месторождение

Что строит компания: резервуарный парк

Где: ЯНАО, 170 км до Полярного круга, 800 км до города Ноябрьска

Руководитель проекта: Григорий Грунин



На Северо-Комсомольском месторождении мы построили резервуарный парк. По сути, это временное хранилище: сюда, после предварительной подготовки, поступает добытая из скважины нефть, здесь ведется ее учет и отсюда она уже подается в нефтепровод.

Это глобальная стройка: мы возвели в общей сложности 12 резервуаров. Восемь из них – «десяти тысячные», объемом 10 тысяч кубических метров. Впервые наша компания строила резервуары таких объемов. Еще два – «трех тысячные» и два – противопожарные. Сегодня они все уже работают.

Заходили на объект мы в 2020 году. Поскольку месторождение молодое, его разработка началась не так давно, мы приехали в буквальном смысле в чистое поле. Точнее, в тундру. Оценили площадку – и работа закипела: геодезисты выставляют отметки для привязки объектов, механики заказывают и принимают технику, поступают вагончики, заезжают первые строители, которые обустривают жилой городок, чтобы основной состав, прибывающий на строительство объекта,

не отвлекался на бытовые мелочи, а сразу заселялся, переодевался, обедал в столовой, проходил инструктаж и приступал к работе. В этом плане вахта сегодня разительно отличается от вахты, скажем, 15-20-летней давности. Рабочим не надо думать, где помыться, где одежду постирать, как убраться на территории – для этого есть уже все необходимые условия, службы, коменданты, готовые принять бригаду в любое время суток.

Поскольку сегодня проект находится в стадии завершения, сейчас у меня на площадке 160 человек. На пике стройки было больше.

С точки зрения логистики, особенно по сравнению с нашими проектами на Ванкоре, Севком – вполне доступный объект. Буквально в 100-150 километрах от месторождения находится самый молодой город страны – Губкинский. До более крупного Ноябрьска – почти 800 километров, но к нам проложена круглогодичная дорога, поэтому проблем с поставками нет.

Но работа в любом случае требует концентрации – и от меня как от руководителя, и от инженеров, и от ра-



бочих. Потому что сделать ее надо в срок, качественно, а главное – безопасно. Чтобы наши сотрудники вернулись домой, к семьям, живыми-здоровыми.

Я работаю в «СтройПроектСервисе» уже девять лет. И все девять – на вахте: затягивает. Немало людей планируют поехать вахту на годик-два, а остаются надолго. Здесь, конечно, не получится работать так, как в городе: с 9 до 18, потом выключил компьютер или станок –

и домой, к жене, к ужину. В пятницу не прикидываешь, как провести выходные – их тут просто нет. Но я, как человек в прошлом военный, ценю в такой работе сплоченность коллектива, когда люди притираются и становятся единым целым, когда я как руководитель «рашу» буквально каждого. Чтобы понять эту специфику, мне кажется, надо самому побывать на вахте.

4. «УППГ Уренгой»

Что строит компания: установку предварительной подготовки газа Уренгойского месторождения
Где: Ямало-Ненецкий автономный округ
Руководитель проекта: Валерий Житников



– УППГ расшифровывается как установка предварительной под-

готовки газа. А по большому счету – это целый завод, где газоконденсатную смесь, поступающую с Уренгойского месторождения, разделяют на фракции, очищают от примесей, охлаждают и готовят для подачи в газопровод. Мы ведем строительство с нулевой отметки: до нас была только отсыпана площадка. Мы же занимались буровыми работами, забивали сваи, монтировали все металлоконструкции, трубопроводы, оборудование.

С момента погружения первой сваи до испытаний оборудования прошло два года. За это время мы забивали по-

рядка 10 тысяч свай, установили две тысячи тонн металлоконструкций, сварили 20 тысяч стыков, уложили 100 километров силового кабеля и примерно столько же кабеля КИП для управления оборудованием. В общей сложности мы прошли 12 строительных этапов. Самым главным был второй – он включал в себя более 50 технологических позиций!

На пике работ от нашей компании на объекте было занято примерно 450 человек. Сейчас уже меньше: мы на финишной прямой, сейчас занимаемся мелкими доработками, устранением замечаний.

Я работаю в СПС девять лет, но каждый раз, когда завершаешь объект, охватывает особое чувство: ты приходишь на объект – еще ничего нет, ровная площадка (а где-то и ее нет – лес стоит), и вот ты сдаешь работу: на том же самом месте – эстакады, компрес-



соры, дороги, пункты управления. И каждый раз сам удивляешься.

Этот момент, мне кажется, тоже привлекает людей на такие стройки – не только зарплата. Хотя и заработки

здесь хорошие. Нравится сам процесс – когда из ничего появляется огромное, сложное производство. И со временем уже не представляешь себя на работе в городе, в офисе.

5. Чаяндинское и Верхнечонское месторождения

Что строит компания: обустройство кустовых площадок, дорога к месторождению
Где: Республика (Саха) и Катангский район Иркутской области
Руководитель проекта: Владимир Хайрулинов



– Чаяндинское месторождение представлять не надо: оно у всех на

слуху. Это исток магистрального газопровода «Сила Сибири», его главная ресурсная база. Компания «СтройПроектСервис» как подрядчик начала работать на месторождении с 2019 года, когда добыча стала расширяться и потребовались новые кустовые площадки. Мы занимались реконструкцией кустов скважин и установок подготовки нефти, строительством 70 километров напорного нефтепровода, инженерной подготовкой 14 объектов.

А сейчас аналогичные работы будем вести на Верхнечонском нефтегазоконденсатном месторождении. С января по май мы успели подготовить

две кустовые площадки и передать их буровым бригадам. В данный момент занимаемся выводом месторождения из автономии – вырубает лес и строим 42 километра дороги, которые соединят «Верхнечонку» с существующей дорожной сетью. По этой дороге повезут необходимое оборудование, материалы, рабочих на вахту.

А пока мы сами живем в условиях почти полной автономии – добраться к месту нашей дислокации можно либо вертолетами, либо вездеходной техникой. Именно так приезжают наши сотрудники на вахту. Технику: бульдозеры, экскаваторы, самосвалы – мы доставили еще зимой. Продукты, воду, срочные запчасти доставляют по воздуху. Более габаритные грузы – вездеходами. Даже связи у нас практически нет – только радици да спутниковый телефон. С другой стороны, это сильная мотивация – чем быстрее построим дорогу, тем быстрее придет к нам цивилизация (улыбается).



Темп мы и правда взяли стахановский: строим примерно по два километра в неделю. При том что на этой стройке заняты всего около 100 человек. К 1 ноября мы должны объект сдать.

Конечно, такая работа невозможна была бы без закаленного коллектива. У нас самые стойкие, самые подготов-

ленные сотрудники. Основной костяк – это люди, которые по восемь-девять лет со «СтройПроектСервисом». Они и раньше работали в походных условиях, имеют необходимые опыт и знания, как налаживать быт, как запускать проект с нуля. Сейчас такие условия в диковинку.

6. «Сухой Лог»

Что строит компания: инфраструктуру месторождения (подъездные дороги, склады ГСМ)
Где: Бодайбинский район Иркутской области
Руководитель проекта: Константин Каретников



– «СтройПроектСервис» уже много лет сотрудничает с золотодобывающей компанией «Полус». Когда-то мы строили дамбу и хвостохранилище

(хранилище для отходов, образующихся в результате обогащения золота – прим. ред.). А в прошлом году выиграли контракт на устройство дороги, по которой тяжелые карьерные самосвалы повезут золотую руду на обогатительную фабрику Вернинского ГОКа. Именно там первое время будут извлекать драгметалл из Сухого Лога, пока на месторождении не построят свою.

Все материалы: металлоконструкции, железо, арматуру, цемент, технику и оборудование – мы завозим с большой земли по зимнику либо по «высокой воде» по Витиму в период северного завоза. То есть нам надо учитывать логистическую паузу весной и осенью.

Под моим началом на проекте рабо-

тают 250 человек. Почему-то считается, что на строительстве дорог особых умений не надо, но на самом деле, квалификация рабочих должна быть высокой – как иначе можно управлять тяжелым бульдозером, экскаватором? И у нас подобраны именно такие сотрудники. За пять месяцев наше подразделение переместило миллион кубометров горной породы, уложило земляное полотно для трассы. А наши диспетчеры?! Всегда знают, где какой самосвал, где какой экскаватор работает, на каком участке. Не могу не упомянуть и бригадиров: от них зависит не только то, как бригада работает, но и какая атмосфера складывается в коллективе.

Конек «СтройПроектСервиса» – это отношение к сотрудникам. В копани считают, что на вахте, вдали от дома, люди все равно должны жить в условиях, приближенных к домашним. Это благоустроенные общежития, вся необходимая инфраструктура – бани, столо-



вые, это свои повара и не просто трехразовое питание, а с выбором блюд.

Конечно, люди, которые сюда приезжают, понимают, куда они едут, что такое север. И могу сказать, что кого-то он своими безлюдными просторами, моро-

зами и метелями отталкивает, а кого-то, наоборот, привлекает. Немаловажный фактор – наша компания дает возможность людям вырасти, набраться опыта, который мало где можно получить. Ну и, конечно, хорошая заработная плата.

7. «Святогор»

Что строит компания: обогатительную фабрику по переработке медно-железно-ванадиевых руд
Где: Свердловская область
Руководитель проекта: Павел Шестаков



– С 2023 года «СтройПроектСервис» строит обогатительную фабрику по переработке медно-железно-ванадиевых руд на севере Свердловской области.

Это первый наш объект такой сложности, который мы сдаем под ключ – производство вместе со всей сопутствующей инфраструктурой: складами, общежитиями, подъездными путями, вспомогательными объектами.

Здесь будет перерабатываться руда с нового карьера нашего заказчика. Ванадий используют в аэрокосмической, оборонной, энергетической и автомобильной промышленности, его добавляют в сталь для прочности. То есть наш проект имеет стратегическую важность для страны.

Для нас это очень ответственный проект – примерно 20 позиций, соединенных галереями, работа на которых идет одновременно. Сейчас на участке

находятся 600 человек. Работаем в две смены. Многие операции мы делаем здесь впервые – например, непрерывную заливку бетона в 1600 кубометров.

Конечно, на таком сложном объекте периодически возникают трудности. Но это своего рода точки роста. Ищем выход, решаем проблему, строим дальше. Тут, конечно, огромную роль играют сотрудники, инженеры, руководители участков – они буквально с головой погружаются в каждый проект, болеют за него.

А еще наш проект наглядно показывает, как изменились условия для персонала: если раньше рабочие жили в вагончиках, то сейчас мы строим модульные общежития – теплые, светлые, чистые комнаты. Достаточно душевых, санузлов. Три сауны, спортзал, столовая.

Но что мне особенно дорого – это то, что в нашей компании ни для кого не за-



крыты двери к профессиональному росту – вне зависимости от образования и изначальной специальности. Если надо – научат, направят. Наши руководители подразделений, участков, проектов сами выросли из мастеров. Я когда-то пришел в «СтройПроектСервис» геоде-

зистом, потом решил сменить направление и был готов уходить в мастера, но меня поставили сначала прорабом на проекте в Уренгое, а теперь я сам возглавляю проект. Если человек хочет работать, если проявляет себя – его у нас непременно заметят.

«Мы готовы обеспечить любой спрос»

Алексей Наливных, «Саянскгазобетон», – о новых гранях работы предприятия

Лето – пик строительного сезона не только для застройщиков Иркутской области, но и для производителей строительных материалов. О том, как он проходит на одном из ведущих предприятий региона, а также об особенностях, характерных для 2024 года, Газете Дело рассказал исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон» Алексей Наливных.



ИСПЫТАНИЯ НА ЗВУКОИЗОЛЯЦИЮ

Алексей, строительный сезон 2024 года – в разгаре. Чем он характерен для вашего предприятия?

– В июле этого года мы завершили очень важный для нашего завода процесс сертификации по звукоизоляции для кладки из силикатных изделий. Испытания были проведены на двадцати различных конструкциях стен, выполненных из силикатных изделий, для наиболее распространенных видов кладки с различными вариантами отделки.

Испытания проходили лабораторно: мы отправляли нашу продукцию в сертификационный центр в Новосибирске. В зависимости от варианта

кладки наша продукция соответствует нормативным показателям либо их превосходит.

К примеру, перегородка толщиной всего 80 мм из силикатной перегородочной полнотелой плиты на тонкошовном клее, оштукатуренная с двух сторон цементно-песчаным раствором, продемонстрировала отличный результат – 52,9 Дб. Нормативный индекс шумоизоляции для конструкций, отделяющих помещения квартир от холлов и лестничных клеток, межквартирных стен – 52 Дб, для перегородок между комнатами, между санузлом и комнатой в квартире – 43 Дб.

При этом высокая степень шумопоглощения силикатных материалов, с учетом их прочности и компактных размеров, позволяет эффективно ис-

пользовать площадь жилого помещения.

«Саянскгазобетон» отличается тем, что системно расширяет ассортимент выпускаемой продукции. Какие ещё новинки предлагаете рынку в этом сезоне?

– Новый продукт, который мы подготовили для строителей в текущем сезоне, – силикатный блок среднего формата размером 250x250x248 мм. От стандартных силикатных изделий он отличается более высокой пустотностью, которая составляет около 32%, что позволяет достичь относительно небольшой массы блока. При этом он обеспечивает требуемые характеристики по несущей способности и по звукоизоляции. Его можно использовать как для заполнения межквартирных перегородок, так и для несущих конструкций при возведении зданий и сооружений.

В этом сезоне мы освоили выпуск кирпича марочной прочности М200. Изделия такой прочности можно успешно применять при возведении несущих конструкций высотных объектов.

К СПРОСУ – ГОТОВЫ

Какие изделия пользуются особым спросом в Иркутской области, производство какой продукции планируете наращивать?

– Текущий год подтверждает традицию по спросу на силикатные изделия

и их использование в Иркутской области. Популярен у застройщиков силикатный кирпич стандартного размера, который используется для отделки фасадов; перегородочный блок, а также газобетонный блок, применяемый для возведения несущих конструкций, заполнения пустот как при строительстве многоквартирных домов, так и в частной застройке.

Традиционно востребован газобетонный блок Б-530 – толщиной 300 мм. С начала строительного сезона мы уже отгрузили большие объемы этого изделия потребителям.

Ближе к осени ожидаем повышения спроса на перегородочную плиту. К этому времени на стройплощадках уже будут смонтированы «коробки», закрыты контуры, крыши и в активную стадию перейдет внутренняя отделка и монтаж перегородок.

В чём преимущества силикатного кирпича, например, при облицовке зданий?

Силикатный кирпич механически очень прочный, что повышает долговечность постройки. Кроме того, широкая цветовая гамма позволяет сделать облик дома оригинальным. Один из застройщиков в Иркутске для облицовки многоквартирных блок-секций выбрал для верхних этажей белый облицовочный кирпич, для нижних – вариант «баварская кладка» в сочетании трёх цветов.

Проявляют интерес к силикатному кирпичу и в Забайкальском крае, но там, в отличие от нашего регио-

на, больше востребован утолщённый кирпич высотой 88 мм. Стандартный, напомним, – высотой 65 мм. Причём среди заказчиков – не только строительные компании, но и индивидуальные предприниматели, частные застройщики.

Планируете ли вы модернизацию производства?

– Как любая организация, которая применяет в своём производстве иностранное оборудование и технологии, мы активно работаем по импортозамещению, и в этом году на производстве газобетонных блоков заменили часть агрегатов и узлов на аналогичные российского производства. Поставщиками выступают новосибирские и уральские производители, с которыми мы сотрудничаем не первый год. Оборудование уже получено, приступаем к его монтажу, тестированию и запуску в эксплуатацию.

Работу по импортозамещению однозначно будем продолжать, расширяя географию поставок от российских компаний. Мы находимся в контакте с коллегами по всей стране, обмениваемся информацией и результатами по этому процессу. А результат есть.

Офис продаж:
(39553) 4-44-44, 4-47-05

silex.ru



Оплачиваемую практику в ИНК пройдут более 400 студентов

Более 400 студентов высших и средних учебных заведений пройдут оплачиваемую преддипломную и научно-исследовательскую практику на объектах и в офисе Иркутской нефтяной компании.



Кадры

Большая часть практикантов – 210 человек – будут задействованы на Иркутском заводе полимеров. Среди участников программы студенты из Иркутского государственного университета, Байкальского государственного университета, Иркутского национального исследовательского технического университета, Сибирского федерального университета, Тюменского индустриального университета, Томского политехнического университета, Уфимского государственного нефтяного технического университета, Санкт-Петербургского горного университета, а также Иркутского гидрометеорологического техникума, профессионального колледжа города Железнодорожского-Илимского, Усть-Кутского промышленного техникума и других учебных заведений.

Кандидаты отбираются на конкурсной основе, с учетом среднего балла и результатов

собеседования. Студенты знакомятся с производственным процессом и работой систем промышленной безопасности. Для контроля выполнения работы за каждым участником закреплен наставник. По результатам практики лучшие студенты получают приглашение на работу в ИНК или включаются в кадровый резерв. Так, в 2024 году сотрудниками Иркутской нефтяной компании стали 20 студентов.

– Практика в ИНК является частью масштабной образовательной программы, которая также включает обучение по целевому набору, стажировки, проведение научно-технических конференций и инженерных кейс-чемпионатов. Мы активно сотрудничаем с учебными заведениями, чтобы студенты с начала учебы могли осваивать профессии. Такие партнерские проекты помогают нашей главной цели – вырастить специалистов, которые внесут вклад в отрасль и обеспечат эффективный технологический процесс, – отметила заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК Виктория Илюхина.

Ежегодно более 300 студентов проходят практику в ИНК. В компании выстроена эффективная система подготовки будущих специалистов. В вузах и сузах Иркутской области и за ее пределами действуют корпоративные группы, где студенты могут получить дополнительную специальность, пройти оплачиваемую практику на производственных объектах, а затем устроиться на работу со статусом «молодой специалист». Дополнительную подготовку можно пройти и по программе «Вуз-ИНК», участники которой совмещают учебу с работой. Подробная информация о карьерных возможностях для студентов доступна по ссылке.



Более 4 км рыболовных сетей подняли со дна Байкала участники экспедиции Эн+

А также 400 кг мусора, среди которого были квадрокоптер, объектив от фотоаппарата, якорь и резиновые коврики.



Экология

Завершилась природоохранная экспедиция компании «Эн+» и ассоциации «Байкал без пластика» по подъему рыболовных сетей со дна озера Байкал. Акция прошла при содействии и под контролем Ангаро-Байкальского территориального управления Росрыболовства во второй раз.

В течение недели представители Эн+, «Байкал без пластика» и профессиональные дайверы прошли более 50 км – от поселка Култук до поселка Большое Голоустное. За это время водолазы совершили 24 погружения общей продолжительностью 25 часов. По результатам со дна подняли 73 сети протяженностью 4,2 км, что превышает результат прошлогодней экспедиции, когда была извлечена 61 сеть. Помимо снастей, из воды вытащили около 400 кг иного мусора, среди которого были квадрокоптер, объектив от фотоаппарата, якорь, резиновые коврики, металлическая и пластиковая посуда и многое другое.

Подъем сетей необходим для сохранения Байкала, так как большинство сетей сделаны из пластика, который со временем распадается на микропластик, становясь источником загрязнения. Более того, в сетях запутываются рыбы и другие животные, нанося вред уникальной флоре и фауне Байкала. Наконец, сети являются средой для размножения бактерий.

Директор департамента по внешним коммуникациям Эн+ Ольга Санарова отметила: «Сохранение Байкала, его уникальной флоры и фауны является важнейшей задачей, для реализации которой Эн+ и инициировал создание ассоциации «Байкал без пластика». В этом году мы вместе сделали еще один шаг для защиты озера от загрязнения пластиком, и мы ожидаем, что к нашей работе присоединятся новые участники».

Ассоциация «Байкал без пластика» была создана в 2022 году по инициативе энергохолдинга Эн+, основанного Олегом Дерипаской. Сегодня ее членами являются более 25 компаний, в числе которых представители крупного бизнеса, образовательные и некоммерческие организации, государственные структуры. Цель ассоциации – изменение отношения общества к проблеме загрязнения Байкала. В частности, участники выступают с поддержкой запрета на использование одноразовой пластиковой посуды и пакетов на Байкальской природной территории, содействуют в создании и развитии инфраструктуры для сбора, сортировки и переработки пластиковых отходов. Важным направлением работы также является повышение экологической грамотности населения, организация мероприятий, в том числе образовательных, для представителей бизнеса и населения.

В поиске кадров

Как интернет-реклама помогает находить сотрудников в условиях кадрового голода

Сегодня многие компании сталкиваются с дефицитом кадров, особенно когда речь идет о рабочих специальностях: вахтовиках, курьерах, водителях и пр. «Эти категории сотрудников активно используют интернет для развлечений (социальные сети, знакомства, видео, игры), но редко ищут работу на специализированных сайтах, что делает традиционные методы рекрутинга менее эффективными», – считает директор по маркетингу digital-агентства Адикт Неля Демидович. Эксперт рассказала Газете Дело, какие инструменты интернет-рекламы помогут решить кадровый вопрос быстро и эффективно.



Фото А. Федорова

По словам Нели Демидович, чаще всего бизнес подходит к решению кадровой проблемы через размещение вакансий в агрегаторах HeadHunter и SuperJob, а также социальных сетях компании. В лучшем случае бизнесмены обращаются в рекрутинговые агентства. Однако эти методы не всегда эффективны и требуют значительных ресурсов.

Одним из наиболее эффективных инструментов для решения проблемы кадрового дефицита, особенно в отраслях с рабочими специальностями, сегодня становится интернет-реклама.

Неля Демидович называет пять ключевых преимуществ этого инструмента:

1. Гибкий таргетинг – настройки рекламных кампаний на определенные города и области, по полу/возрасту и, например, должностям, что особенно важно для поиска рабочих специальностей.

2. Широкий охват аудитории – возможность показать свое объявление широкой аудитории, что увеличивает шансы на привлечение подходящих кандидатов, которые могут не посещать специализированные HR сайты, но активно используют интернет в других целях.

3. Экономическая эффективность – снижение стоимости привлечения одного кандидата по сравнению с традиционными методами.

4. Скорость и гибкость – возможность быстрого запуска рекламных кампаний и их корректировки в случае изменяющейся потребности в персонале для достижения лучших результатов.

5. Аналитика и оптимизация – использование инструментов аналитики для мониторинга эффективности рекламных кампаний.

КЕЙС

«Закрыли потребности, сформировали резерв»

Клиент: крупная добывающая компания.

Цель: набор персонала для работы вахтовым методом.

Этапы работы:

1. Определение целевых регионов

Совместно с заказчиком определили целевые регионы для показа рекламы, ориентируясь на опыт и аналитику спроса на рынке труда. Это позволило выделить те области, где есть спрос на работу вахтовым методом.

2. Подготовка рекламных кампаний

Специалисты агентства разработали рекламные объявления для запуска кампании. Основное внимание уделили привлекательности объявлений для соискателей: демонстрация фото реальных людей в процессе работы, отражение комфортного и технически оснащенного рабочего места. Трафик направлялся на раздел сайта компании с актуальными вакансиями.

3. Настройка и тестирование целей

Перед запуском кампании специалисты агентства определили целевые события и установили цели Яндекс Метрики. Это позволило отслеживать эффективность рекламы и корректировать настройки по мере необходимости.

4. Сбор семантики

Сотрудники Адикт Маркетинг провели стандартные работы по сбору семантики, включая запросы с конкретными вакансиями, на работу вахтовым методом, а также запросы о работе в компании-заказчике, компаниях-конкурентах и компаниях со смежными видами работ, но с релевантными рабочими специальностями.

5. Запуск и оптимизация

Первоначальные результаты показали, что заявки от поисковой кампании обходятся дороже, чем от рекламы в сетях. Поэтому бюджет был перераспределен в пользу рекламной сети Яндекса (РСЯ), что позволило снизить стоимость заявок.

Результаты:

1. Снижение стоимости откликов на вакансии. Благодаря перераспределению бюджета в пользу РСЯ, стоимость заявки в конечном счете составила не более 128 рублей.

2. Успешный набор персонала. Кампания позволила успешно закрыть потребность в вахтовых работниках до конца года и сформировать кадровый резерв для будущих потребностей.

«Интернет-реклама показала свою эффективность как стратегически важный инструмент для привлечения квалифицированных кадров, – говорит Неля Демидович. – В современных условиях, когда традиционные методы рекрутинга не всегда справляются с задачей, интернет-реклама позволяет более широко охватить потенциальных кандидатов».

Команда digital-агентства Адикт готова предоставить все необходимые ресурсы и экспертизу для успешного продвижения вакансий и обеспечения потребностей бизнеса в персонале. Оставьте заявку на сайте, и менеджер поможет вам подобрать оптимальный вариант для поиска сотрудников в интернете.



РУСАЛ и Эн+ получили более 800 заявок на участие в стипендиальной программе

РУСАЛ и Эн+ завершили прием заявок на участие в стипендиальной программе двух компаний.

В общей сложности было подано 803 заявки в 57 учебных заведениях. Лидером по числу собранных заявок стало направление «Медицина» – 268, второе место по популярности заняла «Металлургия» – 240. По специальностям «Энергетика» соискатели подали 185 заявлений, «Педагогика» – 73 и «Горное дело» – 37.

Заявки на участие в стипендиальной программе подали студенты из 9 регионов России. При этом наибольшее число заявок было подано из Красноярского края, Иркутской и Свердловской областей. Также были получены заявления от студентов из Волгоградской, Нижегородской, Кемеровской, Ивановской, Ленинградской областей и республики Хакасия.

«Несмотря на серьезные требования к соискателям по учебе и общественной деятельности, число заявок по сравнению с прошлым годом выросло больше чем на 10%. По результатам экспертизы будут определены победители, их имена станут известны в сентябре. На протяжении следующего учебного года ребята будут получать от компании стипендию в размере от 10 до 25 тыс. рублей в месяц в вузах и от 5 до 15 тыс. рублей в ссузах в зависимости от курса. Надеемся, что эта поддержка позволит им больше внимания направить на учебный процесс, а также станет одним из мотиваторов в выборе профессии и будущего

работодателя. Укрепление кадрового потенциала в регионах – одна из наших важнейших задач», – отметила заместитель генерального директора по персоналу РУСАЛа Наталья Альбрехт.

На следующем этапе экспертная комиссия изучит заявки претендентов с учетом их академической успеваемости и участия в научно-исследовательской работе (включая публикации в научных журналах и победы в студенческих олимпиадах), а также достижений студентов в творческой и волонтерской деятельности, конкурсах профессионального мастерства.

Помимо стипендий, для участников программы предусмотрены дополнительные меры поддержки, включая участие в профессиональных конференциях, годовую подписку на профильную электронную библиотеку, доступную на карьерном портале UNIVER, стажировки и экскурсии на предприятия компаний РУСАЛ и Эн+, трудоустройство по окончании обучения.

За время проведения программы 15% участников уже стали сотрудниками компании, еще половина студентов планирует трудоустройство после окончания обучения. Первый набор стипендиатов состоялся в 2021 году. Сегодня проект охватывает 20 городов России: Иркутск, Братск, Санкт-Петербург, Тайшет, Красноярск, Ачинск, Дивногорск, Саяногорск, Абакан, Новокузнецк, Екатеринбург, Каменск-Уральский, Краснотурьинск, Североуральск, Нижний Новгород, Миасс, Волгоград, Тихвин, Иваново и Назарово. Среди учебных заведений-участников – ведущие университеты страны, профильные энергетические, металлургические, медицинские, педагогические вузы и учреждения СПО. С полным списком учебных заведений и условиями участия в стипендиальной программе можно ознакомиться по ссылке.



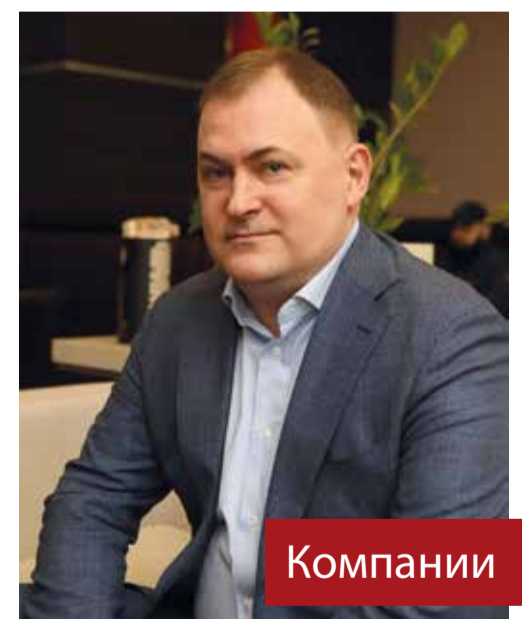
«Слата» и «ХлебСоль» попали в список самых прибыльных компаний продуктовой розницы по версии Forbes

Результаты торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» были отмечены в ежегодном рейтинге Forbes – 2024, где сибирский ритейлер занял 15 место среди «Самых прибыльных компаний продуктовой розницы».

– Покупательский спрос вернулся на траекторию уверенного роста. Можно говорить о позитивных признаках: с осени прошлого года мы наблюдаем приток новых покупателей. За первую половину 2024 года трафик в формате супермаркета увеличился на 3%. В дискаунтерах «ХлебСоль» прирост также удержался в положительных значениях, – рассказал управляющий директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» Дмитрий Ишевский. – Сегодня перед ритейлом стоят две глобальные задачи – удержать покупателя и удержать кадры. Мы привлекаем своих потребителей не только за счет лояльного ценообразования – мы стремимся дарить людям эмоции: придумываем новые фестивали, вовлекающие акции. Конечно, работаем с ассортиментом, вводим новые позиции, усиливаем те категории товаров, которые генерируют трафик. Также мы активно развиваем категорию фруктов и овощей, молочный ассортимент, направление алкомаркета.

– Вызовы времени всегда были и будут. С чем-то мы только учимся работать, а что-то научились делать давно. К примеру, логистика. Ситуация в коммерческих перевозках остается нестабильной: прямое транспортное сообщение с Европой по-прежнему отсутствует, есть проблемы с расчетами с китайскими партнерами, ощущается нехватка автопарка и водителей, экспедиторов. Этим пользуются транспортные компании – завышают тарифы на свои услуги. Мы предвидели такой сценарий еще в прошлом году, поэтому решили сокращать долю аутсорсинга в перевозках и серьезно увеличить собственный автопарк. Закупили достаточно большое количество грузовиков. И в этом году, когда заказчики столкнулись с удорожанием логистики в среднем на 10-15%, а некоторые – до 20% по сравнению с прошлым годом, мы уложились в минимальные 4%.

– В результате интеграции с X5 Group мы централизовали федеральные поставки. За счет этого



Компании

мы получаем наиболее выгодные предложения от поставщиков – соответственно, можем предложить хорошие цены и покупателям. Благодаря нашему альянсу мы смогли улучшить условия эквайринга.

Вместе с тем компания, как и прежде, оперативно управляется людьми, которые работали в «Слате» и до слияния. Все это позволяет «Слате» показывать по-настоящему феноменальные результаты. Прошлый год был лучшим за всю историю торговой сети: мы повысили свои показатели относительно 2022 года на 100%. В 2024-м позитивный тренд продолжается. Это большая работа всей команды, которая, несмотря на турбулентность в экономике в последние четыре года, чутко улавливает меняющиеся тренды в ритейле, быстро на них реагирует и показывает отличные результаты и высокий уровень профессионализма.

КАРЬЕРА В РУСАЛ И ЭН+

Образование

В Иркутской области к 2036 году прогнозируется рост турпотока до 3,6 млн человек

Рост туристического потока в 2 раза спрогнозировали в Иркутской области к 2036 году. Об этом на совещании, посвящённом перспективам развития туризма в Прибайкалье, рассказал губернатор Игорь Кобзев.



Туризм

«В 2023 году наш регион посетили 1,7 млн человек. К 2036 году прогнозируем рост потока туристов до 3,6 млн. Доля сферы туризма в валовом региональном продукте увеличится с 1,7% до 2,6%. Растет налоговая отдача от отрасли. Прирост налоговых поступлений в консолидированный бюджет Иркутской области составляет 9%. Благодаря участию в национальном проекте «Туризм и индустрия гостеприимства» растет качество и число мест размещения, появляются современные модульные отели. Отмечается рост числа занятых в отрасли, на текущий момент это порядка 26,6 тыс. человек», – рассказал Игорь Кобзев.

Глава региона отметил, что важно поддерживать баланс, создавая оптимальные условия для путешествий и отдыха. Необходимо максимально сохранить уникальную природу Байкала. Это возможно только при условии комплексного подхода, в который включили пять направлений. В их числе – совершенствование законодательства, модернизация инфраструктуры и развитие

туристических объектов, предоставление региональных мер поддержки для туристической отрасли, формирование новых туристических продуктов, подготовка квалифицированных кадров для обеспечения достойного уровня сервиса в отрасли.

В Иркутской области планируется обновить территории и объекты в одном из наиболее посещаемых поселков на Байкале – Листвянке.

«Начинаем с дорог – приведем их в порядок. Также мы заявили в проект «Пять морей и озеро Байкал». В его рамках намерены прибрежную зону привести к единому причальному формату», – подчеркнул Игорь Кобзев.

Он также добавил, что при благоустройстве зоны причалов планируется выслушать мнения экспертов и жителей. Кроме того, власти хотят обновить образовательные и медицинские учреждения в населенном пункте, обустроить освещение на всем протяжении проезжей части. И, помимо прочего, позаботиться, чтобы объекты в Листвянке не загрязняли Байкал.

ВТБ дал прогноз по развитию рынка розничных сбережений и кредитования до конца года

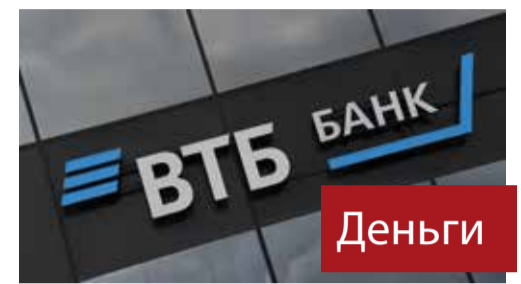
По информации ВТБ, по итогам семи месяцев общерыночный объем розничных пассивов вырос на 13% и достиг 51 трлн рублей.

ВТБ традиционно растет быстрее – активность клиентов помогла нарастить портфель розничных сбережений банка на четверть, до 8,5 трлн рублей. К концу года объем сбережений физлиц на рынке вырастет до 55,8 трлн (на 24%), а портфель розничных пассивов ВТБ – до 9,6 трлн. Такой прогноз в ходе пресс-конференции дал заместитель президента — председателя правления ВТБ Георгий Горшков.

Наибольшую долю в пассивах занимают сбережения в национальной валюте: ставки по рублевым инструментам держатся на экстра-высоком уровне уже 8 месяцев. Объем рынка рублевых пассивов в июле может достичь 47,5 трлн, а к концу года – 51,9 трлн. Рост за 2024 год составит 26%. Объем привлеченных средств в ВТБ с начала года вырос более, чем на 1,6 трлн рублей (23,5%).

«Ключевая ставка дает розничному клиенту однозначный сигнал – сейчас выгоднее копить, а не тратить. Ставки по вкладам вот-вот достигнут 20%, и в этом году потребители могут получить рекордную доходность, разместив свои средства на депозитах и накопительных счетах. Вкладчики проявляют интерес к «коротким» и среднесрочным продуктам – на них приходится более 92% от всех открытых в этом году вкладов. Думаю, что решение регулятора повысить ключевую ставку на 2 п.п. откроет новый этап борьбы банков за вкладчиков – не только ценовой, но и продуктовой», – прокомментировал Георгий Горшков.

С начала года клиенты ВТБ открыли в банке более 3 млн вкладов, это в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Общий объем срочных депозитов в ВТБ с начала года увеличился почти на 24% – более чем на 1,1 трлн рублей. Стабильный интерес клиенты проявляют и к накопительным счетам. За семь месяцев открыто более 3 млн накопительных ВТБ-счетов, а объем их портфеля достиг 1,4 трлн рублей.



«ВТБ является одним из основных драйверов роста рынка – банк уже обеспечил более четверти его прироста. С начала года число клиентов, которые доверили нам свои средства, разместив их на депозиты или накопительные счета, выросло на 20% и достигло 7 млн человек. Более 350 тысяч человек – это абсолютно новые для нас сберегатели. Сегодня почти у каждого третьего нашего клиента в банке открыт вклад или накопительный счет. Мы рассчитываем, что всего в этом году более полумиллиона новых клиентов доверят нам свои сбережения», – добавил Георгий Горшков.

В то же время в банке прогнозируют* снижение темпов розничного кредитования. По итогам семи месяцев общий объем кредитных продаж физлицам в России достиг 8,5 трлн рублей, что на 1,6% ниже показателей 7 месяцев 2023 года. Максимальный объем выдач кредитов пришелся на июнь. Во втором полугодии розничное кредитование замедлится и снизится примерно на 30% к первому полугодью.

За семь месяцев 2024 года продажи розничных кредитов ВТБ достигли 1,6 трлн рублей, что на 17,5% выше значений аналогичного периода 2023 года. Число выданных кредитов выросло на 30%. Общий портфель кредитов физлиц ВТБ с начала года вырос на 18%, до 7,3 трлн рублей, из которых более 4,6 трлн – ипотека.

* Прогноз ВТБ на основе данных Frank RG, без учета POS-кредитования

Известный на Байкале отель выставлен на продажу



Фотографии предоставлены компанией

Парк-отель «Уюга», расположенный на одном из живописнейших мысов озера Байкал, выставлен на продажу. Собственники готовы продать бизнес под мега-проект.

– Мы решили продать свою базу, которую развивали 19 лет. Пришло время, когда нужно инвестировать дальше. И строить не просто маленькие домики, а возводить крупный современный туристический комплекс с новыми корпусами, большим рестораном, сопутствующей инфраструктурой, экскурсионными услугами на воде и на льду. Собственник хочет уйти на заслуженный отдых, – сообщила Газете Дело руководитель парк-отеля Галина Ершова.

Условия для реализации крупного проекта здесь есть: в наличии имеется несколько крупных земельных участков. Собственники рассматривают два варианта продажи – участок площадью 4 га и 2 га.

Отметим, что мыс Уюга на Байкале известен как место «паломничества»

фотографов. Именно там появляется самый первый, самый прозрачный, гладкий, как зеркало, байкальский лёд. Уже в декабре туда организуются фототуры, и фотографы со всего мира приезжают, чтобы запечатлеть рассветы в ледяных гротах и на кристально чистой поверхности Байкала с замысловатыми паутинами трещин и гигантскими причудливыми торосами. Кроме того, место известно тем, что там организуются буерные соревнования, различные яхтенные регаты, зимние рыбалки и ледовые переходы.

– Зимний горячий сезон длится три полных месяца, в это время отель заполнен на 100%. Глубина бронирования – на год вперёд, – прокомментировала Галина Ершова. – Туристов очень много, поэтому мы многих селим на близлежащих базах. Востребован и наш ресторан, организуется много однодневных фототуров на наш залив, питаются все у нас. Снимается и много рекламы на льду около нашей базы,

соответственно, в это время также все селятся у нас. Вообще залив – идеальное место для регат, стоянки яхт и кораблей. Большие регаты, например, Михаила Кожухова и прочие, останавливались у нас, одновременно в заливе было 13 яхт. Заплывы в открытой воде X-WATERS также проходили у нас из-за удобной акватории. В последние два года наше место популярно у туристов на сапах. С мая по октябрь загрузка отеля также близка к максимальной.

Парк-отель «Уюга» расположен в 260 км от Иркутска. Отелю присвоена категория 2*. Номерной фонд состоит из 67 благоустроенных номеров: 33 гостиничных номера и 34 домика-бунгало. Расстояние до Байкала – 500 метров. Недалеко от парк-отеля есть песчаный пляж теплого залива Хагдан-Далай. С берега и окон домиков «Уюги» видна панорама острова Ольхон. В пешей доступности – остров Огой, мысы Уюга, Цагах-Хушун и Хадарта, Сарминское и Курминское ущелья.



Парк-отель «Уюга»
Телефон: +79086433011
www.baikalsuper.ru



Рушан Сахбиев: «Многие предпочитают сделать паузу в инвестпроектах и положить деньги на депозит»

В ближайшее время тренд на сохранение высокой процентной ставки по вкладам продолжится, заявил председатель Байкальского банка Сбербанка Рушан Сахбиев. Он отметил, что кредитная активность бизнеса, несмотря на ставки, достаточно высокая.



Банки

– За эти условные 100 дней (второй квартал и часть июля), которые я работаю в должности председателя Байкальского банка, объём выданных кредитов юридическим лицам превысил 100 млрд рублей. Это разные категории бизнеса – малый, средний, крупный, разные проекты – строительство горно-обогатительных фабрик,

финансирование технологий, связанных с химической промышленностью, нефтедобычей, ритейлом, жилищным кредитованием.

Рушан добавил, что в текущих условиях бизнесы стараются максимально использовать господдержку: «Это и проекты в области туризма, и проекты в области ГЧП. Это разумный

подход, другое дело, что возможности бюджета ограничены, и количество таких программ, объём поддержки будут сокращаться».

Высокая ключевая ставка является сдерживающим фактором для инвестиций и стимулирует переход клиентов к сберегательной модели.

– Мы видим изменение поведения клиентов как юридических, так и физических лиц. Многие предпочитают сделать паузу в инвестиционных проектах и положить деньги на депозит под 18-20%. Это правильный подход – накопление собственного капитала в проекте. При изменении ситуации со ставками или появлении возможности государственного финансирования, всегда появится шанс реализовать проект на лучших условиях.

Несмотря на сложности в экономике, председатель Байкальского банка подчеркнул важность текущего момента.

– Любые инвестиционные проекты нужно готовить. Наверное, сейчас самое время. Когда ставка упадёт, надо быть готовым к инвестициям. Сейчас можно получать необходимую разрешительную документацию, просчитывать финансовые модели и ждать нормализации ситуации в экономике, – резюмировал Рушан Сахбиев.



Иркутяне не теряют интереса к валюте

Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Цифра Брокер»

«Несмотря на санкции, мы не видим резкого падения спроса на наличную валюту», – прокомментировал текущую ситуацию на иркутском финансовом рынке Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Цифра Брокер» в Иркутске.

– Физические лица сохраняют интерес к валюте, – говорит эксперт. – Так, в первые дни после введения санкций в отношении Мосбиржи мы наблюдали повышенный спрос. Если говорить о том, как распределяется текущий спрос, то 60-70% приходится на доллар США, 15% – на евро. Также мы наблюдаем повышенный спрос на китайский юань.

О китайском юане

Говорить, что юань стал полной альтернативой доллару, пока преждевременно. И это связано в первую очередь с ограниченным количеством наличного юаня на иркутском рынке: его не так много, как доллара.

– Но, если смотреть на перспективу, конечно, доля юаня в наличном обороте при валютнообменных операциях будет расти, – уверен Вадим. – Это связано и с туризмом, и с тем, что юань будет постепенно замещать доллар в расчетах.

О тайском бате

К списку наиболее востребованных валют – доллар, евро, юань – эксперт смело добавляет четвертую валюту – тайский бат. Почему?

– Многие жители нашего региона в Таиланд ездят как на дачу, по несколько раз в год. И сейчас ситуация такова, что в «страну улыбок» рубли лучше не брать. Во-первых, не все обменные пункты в Таиланде принимают российскую валюту к обмену, во-вторых, те, кто принимает, устанавливают невыгодные курсы. Я бы рекомендовал покупать баты в Иркутске, тем более сейчас они появились в обменных пунктах. Один из плюсов обмена в Иркутске – ваша уверенность в том, что вы отправляетесь в путешествие с легко конвертируемой валютой, без риска двойной конвертации. Мы в офисе Цифра Банка предлагаем тайский бат по, пожалуй, одному из самых выгодных курсов в Иркутске. И, что не менее важно, лимиты по тайскому бату у нас достаточные.

О лимитах и перспективах

Продолжая тему лимитов, Вадим Остапенко признал, что банки в настоящее время часто сталкиваются с дефицитом наличной валюты. И это, прежде всего, касается американской валюты.

– Именно поэтому мы постоянно работаем над альтернативой и расширяем список доступных валют. Сначала появился юань, теперь мы добавили тайский бат. В целом, считаю, тайский бат – достойная альтернатива доллару, евро и юаню. На мой взгляд, в дальнейшем стоит ожидать расширения инвестиционных предложений в альтернативных валютах. Например, уже сейчас клиентам банка доступен вклад в юанях. Не за горами предложения в альтернативных валютах. Их ввод для потребителя активно обсуждается в кругах профессиональных участников рынка.

РСХБ в Иркутской области выдал 2 млрд рублей по сельской ипотеке

За первые семь месяцев текущего года Россельхозбанк в Иркутской области выдал сельскую ипотеку на 2 миллиарда рублей, что в два с половиной раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Льготные кредиты оформили 397 семей. Средний чек ипотечного займа достиг отметки в 5,1 млн рублей.



граммой на рынке недвижимости», – отметила директор Иркутского регионального филиала РСХБ Наталья Баркова.

В банке отметили, что возраст среднестатистического заемщика снизился. Чаще всего за кредитом обращаются семейные пары с детьми, в которых средний возраст супругов составляет от 20 до 40 лет. Более половины объема полученных банком заявок приходится на мужскую часть населения. Наибольший спрос на программу наблюдается в Иркутском, Эхирит-Булагатском, Усольском и Тайшетском районах, а также в Ангарском городском округе. В основном люди берут кредиты на покупку готового дома – около 86%, на ИЖС приходится лишь 14%, при этом объемы ИЖС с начала 2024 года увеличились на 5%.

После снижения первоначального взноса сельской ипотеки с 30% до 20% в начале 2024 года изменения в программу не вносились. Условия остались прежними, в том числе в части кредитруемых объектов. Сельская ипотека позво-

ляет приобрести жилой дом, земельный участок или квартиру в доме до 5 этажей, расположенном в опорном населенном пункте. Максимальная сумма кредита на одного заемщика – шесть миллионов рублей. Если дом приобретают или строят супруги, то каждый из них вправе получить жилищный заем. Таким образом, максимальная сумма кредита может составить 12 миллионов рублей.

Всего за четыре года работы программы в Иркутской области с помощью льготного жилищного кредита в загородные дома переехали около 2,4 тыс. семей, на эти цели было выделено 7,4 млрд рублей.

Узнать подробную информацию и ознакомиться с полными условиями получения ипотечного кредита можно в отделениях банка в г. Иркутске или в любом из дополнительных офисов, которые работают в 16 городах и районах Иркутской области, на официальном сайте www.rshb.ru и по номеру телефона контакт-центра 8-800-100-0-100.



“
Возраст среднестатистического заемщика снизился
”

«В сложившейся ситуации, когда по рыночным ипотечным программам действуют высокие процентные ставки, а также в связи с отменой ряда льготных ипотечных программ, спрос на загородную недвижимость только растёт. Сельская ипотека – это единственная из действующих льготных программ, условия по которой не поменялись после 1 июля 2024 года. На сегодняшний день она является самой выгодной и комфортной по условиям кредитования про-

Территория ярких эмоций

Как прошел фестиваль «Энергия+» в Иркутске

Гоша Куценко, Татьяна Толстая, Лев Зулькарнаев, Алексей Чадов – эти и другие знаменитости встретились с иркутянами на фестивале культуры «Энергия+» 12-14 июля. В этот раз масштабное событие, организованное Эн+, прошло в формате open-air – на площади у памятника Александру III. Территория ярких эмоций привлекла и детей, и взрослых: за три дня площадки фестиваля посетили более 16 тысяч иркутян и гостей города.



Фото А. Федорова

«ЭНЕРГИЯ – ЭТО СОСТОЯНИЕ ДУШИ»

Кино, книги, арт – всё это объединил семейный фестиваль «Энергия+» – масштабное событие с участием актеров, писателей, музыкантов, сценаристов и других деятелей искусства. «Энергия... Ее нельзя потрогать, но можно ощутить. Услышать, увидеть, разделить с другими. Фестиваль культуры «Энергия+» – пространство для увлеченных и талантливых людей. Они делятся своей энергией, наполняя участников фестиваля яркими эмоциями и позитивным настроением», – так описали фестиваль организаторы.

Каждый житель Иркутска, независимо от возраста, интересов и профессии, смог провести три незабываемых дня вместе с Эн+. В этом

году «Энергия+» прошла на открытом воздухе: киносцена, лекторий, творческие мастерские, фудкорт, маркет с необычными вещами от локальных сибирских брендов, детская и книжная секции работали на площади у памятника Александру III. Встречи с известными деятелями культуры проходили при аншлагах: залы не вмещали всех желающих.

«Мы в Эн+ уверены, что энергия – это состояние души, – поделилась заместитель генерального директора Эн+ Вера Курочкина. – Наша главная задача – сделать так, чтобы энергия всегда была позитивной. Мы собрали лучшее, что есть в российском кинематографе, в российской литературе, в российском творчестве для того, чтобы Иркутск по-настоящему зажег, дарил свою энергию, делился ей».

Фестиваль «Энергия+» стал настоящим подарком Иркутску от Эн+. Компания постоянно работает над повышением инфраструктурного и культурного уровня городов Сибири, проводя и поддерживая масштабные события, среди которых «Балет на Байкале», выставка «Далай-море», гастроли московских театров в Сибири... Развитие культуры – одно из приоритетных направлений социальной политики энергохолдинга, заложенное еще его основателем Олегом Дерипаской.

По словам Георгия Кузьмина, заместителя председателя правительства Иркутской области, Эн+ в очередной раз подтвердил статус социально ориентированной компании. А сам фестиваль стал отличным примером синергии, которая рождается при взаимодействии региональной власти и крупного бизнеса. «Мы очень рады, что столь грандиозный фестиваль проходит вновь, – поделился Георгий Кузьмин. – Культура и жизнь едины».

«Я РАД, ЧТО МИР МЕНЯЕТСЯ»

«Горячим сердцем» фестиваля «Энергия+» стала секция «Лекторий». Здесь в течение трех дней можно было увидеть и услышать знаменитых сценаристов, писателей и блогеров: Павла Басинского, Шамиля Идиатуллина, Асю Володину и других. Иркутчан, интересующихся современной культурой и искусством, ждали лекции о литературе и кино, публич-токи, автограф-сессии.

Так, в первый день фестиваля, 12 июля, с иркутянами встретились автор документального исследования «Слово пацана. Криминальный Татарстан 1970-2010-х» Роберт Гараев и актер нашумевшего сериала «Слово пацана. Кровь на асфальте» Лев Зулькарнаев.



Роберт, который в конце восьмидесятых и сам, будучи подростком, состоял в одной из молодежных группировок, подробно описал «казанский феномен» в своей документальной книге. По его словам, тогда Казань была «бандитской», а сегодня стала современным туристическим городом. «Раньше все в Питер уезжали на майские праздники, а сейчас – и в Казань едут. Я рад, что мир меняется. Такая дружелюбность города мне по душе. Я вообще за добро», – поделился Роберт Гараев.

Лев Зулькарнаев рассказал о своей работе над ролью в сериале «Слово пацана». Актер признался, что сам он – «хрупкий тепличный цветочек», поэтому вживаться в образ Зимы было для него непросто, но интересной профессиональной задачей. Стать «заложником одной роли» Лев не боится. Главное, по его словам, – получать удовольствие от работы: «Даже если будет пять одинаковых историй подряд и мне это будет радостно делать – все равно. Но на самом деле судьба посылает мне очень разнополярные роли. Это большая удача».

Рассуждая на тему «отцов и детей», Лев отметил, что его поколение (а актер родился в 2000 году) обладает большей внутренней свободой – свободой мышления, свободой духа. «Она может быть во благо, но часто оборачивается потерей морали, – отметил актер. – Это любопытствующее поколение, оно более токсичное, более жестокое, ироничное в отношении каких-то вещей. Но главное – это свобода, да, которая становится либо благом, либо грехом».

«ГЛАВНОЕ В ТЕКСТЕ – СМЫСЛ»

По-настоящему ярким событием фестиваля стала и творческая встреча – впервые в Иркут-

ске! – с писательницей, телеведущей, литературным критиком Татьяной Толстой. На публич-ток с любимым автором собрались сотни поклонников. Как отметил модератор встречи, публицист, блогер, кандидат исторических наук Сергей Шмидт, «увидеть Татьяну Толстую вживую – важное культурное событие».



На встрече писательница поделилась своим мнением о классической литературе («Все наши классики – божественны»), сибирских авторах («Вампилов – гений!»), подробно рассказала о своем читательском и писательском опыте. По ее словам, процесс создания текста – занятие странное, непонятное и «немножко сумасшедшее»: «Тебя охватывает мечта, вдохновение. Состояние это вызвано каким-то сюжетом, событием. Начинается «литературное словоизвержение». Слово должно выйти, определенным образом сложиться и попасть на бумагу. Если ты ошибся, упустил что-то – текст не получится».

Писательница рассказала, что у нее немало таких литературных попыток: начал, середин, отдельных фраз, которые могли бы стать книгами, но не стали. По словам Татьяны Толстой, в любом тексте главное – это смысл, все делается ради него. «Я к текстам отношусь трепетно. Терпеть не могу бессмысленную литературу и абсурд. Если у меня не получается написать нечто осмысленное, что мне самой бы понравилось, работа остается в черновиках. Это одна из причин, по которой я сейчас ничего не пишу. Скорее всего, к художественной прозе я не вернусь», – заявила она.

«В КУЛЬТУРЕ – СИЛА»

В секции «Киносцена» у иркутян и гостей города была отличная возможность посмотреть новое российское кино, а еще – пообщаться с любимыми актерами.

Так, 12 июля иркутяне встретились с заслуженной артисткой России, актрисой театра и кино, продюсером Викторией Исаковой. Она рассказала о своих последних работах, в том числе о съемках в фильме «Сто лет тому вперед». Именно эту картину зрители смогли посмотреть после завершения творческой встречи.

Разговор о жизни, творчестве, работе в театре и кино получился теплым и душевным. Иркутчане и гости города остались от встречи в восторге. Одна из зрительниц даже призналась, что прилетела из Санкт-Петербурга в Иркутск специально для того, чтобы пообщаться с любимой актрисой на площадке фестиваля «Энергия+».

По словам Викторией Исаковой, именно кинематограф дает большие возможности для продвижения творчества актеров. «Театр – это элитарное искусство. Кино же мы сможем в каждом уголке страны. Вы знаете меня именно благодаря ему. Театр создает, кино – эксплуатирует артиста», – считает Виктория.

13 июля с иркутянами встретился Алексей Чадов, один из самых разноплановых российских актеров, который сейчас активно пробует себя в новой роли – кинорежиссера. Он провел публич-ток с обсуждением фильма «Культурная комедия», поделился воспоминаниями о своих самых ярких ролях, порассуждал о роли культуры в развитии личности.

Сам Алексей вырос в непростые девяностые, когда культурные институты пребывали в глубоком кризисе. Но даже в те годы Чадов имел возможность соприкоснуться с прекрасным – через небольшой детский театр в своем районе. «В культуре – сила, – заявил он. – Поверьте, мне есть чем сравнить. Я дитя девяностых – там, где я жил, культуры не было вообще. И этот наш маленький детский театр был оазисом культуры».



Вера Курочкина, заместитель генерального директора Эн+

– Мы в Эн+ уверены, что энергия – это состояние души. Наша главная задача – сделать так, чтобы энергия всегда была позитивной. Мы собрали лучшее, что есть в российском кинематографе, в российской литературе, в российском творчестве для того, чтобы Иркутск по-настоящему зажег, дарил свою энергию, делился ей!



Туда все мамы приводили своих детей, чтобы хоть чуть-чуть напитаться. Культура – на первом месте».



Алексей также поделился советами с теми, кто находится в начале творческого пути. По его мнению, социальные сети сегодня открывают молодым людям большие возможности, каких не было раньше.

«Мы начинали в девяностые, когда не было социальных сетей. А сейчас, создавая свой аккаунт в соцсетях, вы можете считать, что это ваша сцена, ваша первая площадка. Вы можете там себя показать, – пояснил Чадов. – Нужно выделяться, нельзя сидеть в тени. Как говорили мои известные учителя: «Скромность – это самый короткий путь к неизвестности»».

«Я ЗА ЛЮБОВЬ, ЗА МИР, ЗА СЧАСТЬЕ»



Финальным аккордом фестиваля «Энергия+» стала творческая встреча с актером и общественным деятелем Гошей Куценко. Иркутяне остались в полном восторге от искреннего, душевного и откровенного общения с любимым артистом, которое продлилось почти два часа.

Рассказывая о своем творческом пути, Гоша Куценко отметил, что начинал с ролей брутальных парней в боевиках. Но заложником образа не стал – во многом благодаря театру, где он чаще выступает в роли комедийного актера.

«Чтобы играть брутального парня, нужно следить за своим телом, а я, честно скажу, человек ленивый, – признался Гоша. – Если занимаюсь спортом, то – игровым: волейбол, баскетбол... Я считаю, что боевики – это удел молодых актеров. Те, кто постарше, должны уметь веселить. Жанр комедии требует остроты ума, постоянно-го поиска».

Гоша Куценко ответил на множество вопросов зрителей. Например, поделился, какие книги, по его мнению, обязательны для прочтения. В список вошли Библия, Конституция Российской Федерации и отечественная классика. «Достоевский, Чехов мой любимый. Я считаю, каждый должен читать рассказы Чехова и как минимум парочку выучить наизусть», – убежден Гоша. «Философским» назвал актер вопрос о решениях и судьбе: «Действует человек сам? Или всё в жизни предопределено?» – спросили актера. Гоша Куценко ответил, что не верит в гадания, но верит в человека: «Конечно, от обстоятельств, в которых он появился на свет, зависит диапазон возможностей, но мне кажется, что человек все же сам определяет свой путь и зависит от своих моральных решений».

По словам актера, энергию ему дает общение с людьми, искусство, творчество, позитивные мысли: «Больше всего “творческих калорий” получаешь, когда придумываешь что-то интересное, когда получается работа в кино, в театре, когда есть отклик, – рассказал он. – Для меня вообще главное – материал, идея. Вопрос ставки, заработка – всегда второй, такая у меня позиция».

Сегодня Гоша Куценко с особым удовольствием работает над семейными фильмами. По его словам, одна из главных проблем современного человека – одиночество. «Мы живём и в какой-то момент понимаем, что мы одиноки. Это чувство опасное. На мой взгляд, человек должен чувствовать: он не один. Иначе зачем бы Господь столько нас наплодил? Мне кажется, люди созданы на Земле, чтобы каждый испытывал счастье от общения с другими. Я на этот вектор нацелен: я за любовь, за мир, за счастье».

Праздник продолжается

Фестиваль соломенных скульптур продлится в Иркутске до конца лета

В дни фестиваля «Энергия+» набережная Ангары вновь превратилась в настоящую галерею современного искусства под открытым небом. Фестиваль соломенных скульптур на бульваре Гагарина стал одним из главных событий «Энергии+» и, как и прошлым летом, произвел настоящий фурор.



Темой этого года стали «Соломенные истории». Мир сказок, литературы и философии стал источником вдохновения для десяти мастеров из Красноярска, Екатеринбурга, Омска, Перми, Иркутска и других городов России. Художники творили с использованием современных технологий: макеты скульптур и инсталляций создавал искусственный интеллект. «Солома – это не просто природный материал, это символ силы, красоты и хрупкости природы. В руках мастеров и при поддержке искусственного интеллекта она превращается в нечто поистине волшебное», – отметили организаторы фестиваля.

Соломенные арт-объекты и инсталляции – отличный источник творческого вдохновения. Они пробудут на набережной до конца лета – у иркутян и гостей города есть прекрасная возможность познакомиться с «Соломенными историями»: присоединиться к «Семейству на отдыхе», увидеть «Книжного кита» и «Проводника в страну чудес», провести время «Под крылом ангела», получить заряд позитива и сделать отличные фотографии.

МНЕНИЯ

«Это глоток свежего воздуха»

Многие известные иркутяне заглянули на фестиваль «Энергия+». По их словам, подобные события – не только «глоток свежего воздуха» для горожан, интересующихся культурой и искусством, но и отличная возможность для развития туристического потенциала Иркутска.

«После таких проектов влюбляюсь в свой город снова»

Ксения Пономарёва, продюсер, эксперт в области событийного маркетинга:

– Фестиваль «Энергия+» от Эн+ уже стал знакомым для города. В первую очередь потому, что у иркутян есть возможность лично познакомиться с деятелями искусства, кино, культуры, с яркими представителями арт-индустрии. Для нас это и правда уникальная возможность: мы не избалованы подобными мероприятиями, и каждый раз это как глоток свежего воздуха.

Мне нравится, как на таких мероприятиях объединяются люди разных поколений, имея при этом абсолютно разные взгляды на мир и интересы, но именно здесь происходит гармоничная синергия, единый поток – это придает всему событию невероятную энергию! Иркутск – он ведь всегда был про людей и для людей. Честно, я каждый раз снова и снова влюбляюсь в свой город и в наших прекрасных иркутян именно после таких проектов!

«Важно, что бизнес поддерживает культуру»

Ольга Бронштейн, директор Галереи В. Бронштейна:

– Иркутск – хоть и небольшой город, но с большой культурной составляющей. Театры, музеи, концерты, фестивали – каждый может найти что-то по душе. Во многом это возможно благодаря частным инициативам. Важно, что бизнес поддерживает культуру и создает действительно масштабные события для города – такие, как фестиваль «Энергия+».

Три дня фестиваля – это концентрация по-настоящему интересных мастер-классов, кинопоказов, лекций. Особенно хочется выделить открытые встречи с людьми, которые развивают и меняют современную литературу, журналистику, кино, театр.

«Людьми нужны общение и обмен энергией»

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

– В Иркутске крупные компании проводят много масштабных, зрелищных мероприятий. Это здорово, поскольку людям необходимы общение, обмен позитивной энергией и добрыми эмоциями. Фестиваль «Энергия+» – большое городское событие. Эн+, как и в 2022 году, подарил иркутянам три незабываемых творческих дня.

«Если мероприятия есть – значит, город живет»

Александр Откидач, автор проекта «Турдесант», медиаэксперт:

– Я в абсолютном восторге от того, что в постковидные годы город начал наконец-то оживать. Я считаю, что разные интересные крупные мероприятия должны проходить в Иркутске каждую неделю – в разных локациях, для разных аудиторий. Если мероприятия есть – значит, город живет.

Город – это люди, а людям всегда что-то интересно: кому-то – кино и книги, кому-то – парикмахерское искусство, кому-то – еда... Значит, люди должны публично делиться своими талантами, значит, в Иркутск должны приезжать специалисты из разных сфер со всей страны.

Для нашего города это классная возможность. Всё равно весь мир едет на Байкал: звезды, знаменитости, эксперты – было бы круто их интегрировать в нашу культурную жизнь. Еще, на мой взгляд, важно подобные события готовить, включая в процесс самих жителей. Это качественно увеличивает и эффективность, и посещаемость.

«Подобные фестивали привлекают туристов»

Мария Победаш, коммерческий директор Ассоциации «Байкальская Виза»:

– Что важно для любого масштабного мероприятия? Локация и концепция. Лучше места, чем центр города, в Иркутске не найти. Как ни крути, площадь возле памятника Александру III – это, пожалуй, самое популярное место для всех важных и запоминающихся событий. Иркутяне и гости города с радостью сюда приезжают, здесь проходят основные туристические потоки. Если говорить о концепции, то замечательно, что фестиваль акцентирует внимание на семейных ценностях. И ребенку, и взрослому здесь интересно. В программе фестиваля – много по-настоящему звездных представителей арт-индустрии. Для города это, безусловно, очень знаковое событие.

В целом, на мой взгляд, для развития туризма в регионе подобные событийные мероприятия невероятно важны. Они позволяют привлечь туристов именно в Иркутск. Как говорится, не Байкалом единым! Не секрет, что сейчас большинство гостей сразу из аэропорта отправляются на озеро, не давая Иркутску даже шанса показать себя. Подобные фестивали позволяют задержать гостей, показать им самобытность Иркутска, уровень развития города.

16 000

человек посетили фестиваль

2 500

автографов раздали приглашенные гости фестиваля

3 745

книг приобрели иркутяне и гости города у партнера фестиваля «Читай-город»

3 720

литров воды «Легенда Байкала» было выпито

Авторынок идет в рост

Какие бренды в лидерах и как изменится дилерская сеть в Иркутске

+79% – такую динамику продемонстрировал российский авторынок по итогам первого полугодия 2024 года. В Иркутске, как говорят участники отрасли, рост еще более впечатляющий – +98%. Какие бренды в лидерах? С какими вызовами сталкиваются дилеры? И какие перспективы ждут авторынок до конца года? Эти и другие вопросы Газета Дело обсудила с экспертами.



Фото А. Сапарова

Впечатляющий рост

Российский авторынок в первом полугодии 2024 года показал впечатляющий рост – на 79% к аналогичному периоду прошлого года, сообщило агентство АВТОСТАТ. За 6 месяцев в стране было продано 719311 новых легковых автомобилей – против 401567 в 2023 году. Положительная дина-

Автомобильный рынок региона продолжает меняться. Открылись новые салоны: JAECOO, CHANGAN, HAVAL, TANK. Вместе с тем, начался процесс закрытия некоторых дилерских центров

мика наблюдается как у лидера рейтинга – отечественной марки LADA (+54%), так и у всех ведущих китайских брендов – от 37% (Exeed) до 456% (Changan).

По данным АВТОСТАТА, в рейтинге российских моделей лидирует семейство LADA Granta, которое в июне было реализовано в количестве 16009 единиц. Второе место занимает LADA Vesta с результатом 11590 проданных автомобилей. Рыночная доля «Гранты» в России – около 13%, «Весты» – более 9%, а у ближайших «преследователей» не дотягивает и до 6%.

Лучшей иномаркой в России в июне стал китайский кроссовер Haval Jolion, разошедшийся тиражом в 6983 экземпляра. За ним следуют еще два китайских автомобиля – Chery Tiggo 7 PRO Max с показателем 5510 моделей и Chery Tiggo 4 Pro, проданный в количестве 4874 штук.

Предложение – больше, спрос – выше

Иркутский рынок новых автомобилей также продемонстрировал хорошую динамику. Как рассказал CEO дилерских центров HAVAL, CHERY, GEELY, OMODA, JAECOO, YES AUTO автомобили с пробегом (автомобильный холдинг «Первая Автоколонна») Дмитрий Сыровой, прирост год к году составил +98%: 4717 автомобилей в 2024 году против 2381 авто в 2023-м.

«Безусловно, прежде всего такой резкий рост обусловлен эффектом низкой базы: слишком низкие продажи были в регионе и в стране в первом полугодии прошлого года, чувствовался эффект дефицита на рынке новых автомобилей. В этом году предложение на рынке значительно больше, появились в продаже новые марки, причем мы сейчас говорим не о стихийном привозе из Китая через киргизскую таможню всего, что только можно привезти, а о появлении в Иркутске новых предложений от официальных дилеров, например, JAECOO или CHANGAN», – рассказал Дмитрий.

По его словам, помимо увеличения предложения, в этом году наблюдается и рост покупательского трафика в дилерские центры, что связано в том числе с улучшением индекса покупательской активности.

Директор по развитию ГК «Агат-Авто» Эдуард Борисов поделился данными, что лидером продаж в Иркутске, как и в целом по стране, является отечественная LADA, одна-

ко китайские марки уступают ей совсем незначительно. При этом новые бренды из КНР уверенно конкурируют с теми, кто пришел на иркутский рынок до 2022 года.

«Китайские автомобильные марки, ранее представленные на рынке, сейчас логично теряют долю, так как появились новые игроки с интересными моделями, в том числе 4WD, – рассказал Эдуард. – Новые игроки: JETOUR, JAECOO, Tank и JAC (с новинкой T9 (пикап) с АКПП) – двигают всех. В модельном ряде у них есть авто с полным приводом, свежий дизайн, что и определяет выбор клиентов».

Дилерская сеть: «картинка» меняется

Ландшафт иркутского автомобильного рынка значительно изменился за последние два года. «Авторынок Иркутска и сейчас продолжает переживать процесс замещения дилерских центров европейских и корейских марок китайскими марками, и этот процесс несет в себе определенные риски – как для клиентов, так и для самих дилерских предприятий. Не все холдинги готовы инвестировать серьезные деньги

в развитие своего бизнеса, в реконструкцию салонов, в обучение персонала и т.д.», – отметил Дмитрий Сыровой.

В скором времени в городе ожидается открытие новых автосалонов китайских производителей, в то время как некоторые дилерские центры закрываются. «Мы видим, что автомобильный рынок региона продолжает меняться. Открываются новые салоны: в конце прошлого года в городе появились два салона JAECOO, в начале этого года – два салона CHANGAN, мы открыли наш современный салон HAVAL, запустили салон TANK, скоро запускаем салон HAVAL PRO и EXEED. Вместе с тем, начался процесс закрытия некоторых дилерских центров: так, прекращают свою работу салоны CHERY и EXEED группы компаний «Кузьмиха», – рассказал Дмитрий Сыровой.

В ГК «Кузьмиха» подтвердили, что закрывают салоны в Иркутске – из-за несоответствия новым стандартам марки. «Дилерство Chery и Exeed переходит к другим юридическим лицам. По Chery наше дилерство заканчивается в конце августа, по Exeed – в конце сентября», – рассказала Газете Дело генеральный директор ГК «Кузьмиха» Ольга Димитревич. При этом, по ее словам, автосалоны компании пустовать не будут: «Кузьмиха» начинает работать с другим брендом: «В автосалоне, где находился Exeed, встанет новая перспективная марка – VGV – китайский бренд, сборка которого осуществляется в Беларуси».

Резкую смену бизнес-модели Ольга объяснила изменившимися условиями на рынке: «Высокая ключевая ставка держится достаточно долго, и это влияет на эффективность бизнеса. К тому же цены на некоторые китайские бренды, в частности Exeed, с нашей точки зрения, стали находиться вне рынка. Поэтому мы решили переориентироваться на более бюджетный сегмент».

Эдуард Борисов, «Агат-Авто», считает, что формирование дилерской сети в регионах и стране в основном произошло. «Еще до конца года произойдут некоторые подвижки, и далее мы увидим «картинку», которая уже кардинально не изменится в ближайшие два-три года», – уверен он.

Главные вызовы – рост ставки и утилизационного сбора

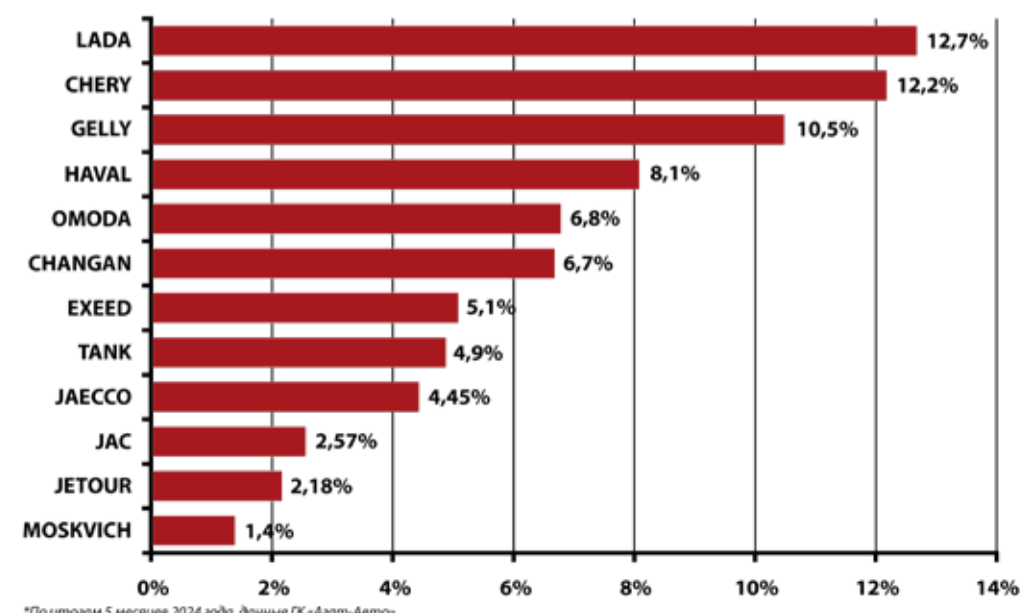
«В прошлом году в Иркутской области было продано 6,5 тыс. автомобилей, в текущем году будет продано около 9-10 тыс. автомобилей», – прогнозирует Дмитрий Сыровой, «Первая Автоколонна».

Росту рынка, по мнению Александра Цветкова, директора по маркетингу ГК «Кузьмиха», будет способствовать в том числе и дальнейшее развитие сотрудничества с КНР: «Оно проявится в развертывании новых сборочных мощностей на территории РФ и Беларуси (VGV, Xcite и не только), создании новых логистических цепочек».

Впрочем, не обойдется во второй половине года и без вызовов для отрасли. «Самыми серьезными, конечно, будут уже практически неизбежный рост ключевой ставки и увеличение утилизационного сбора, – считает Дмитрий Сыровой. – Увеличение ключевой ставки приведет к удорожанию кредитов для населения и сокращению складов дилеров, соответственно, – к некоторому сокращению предложения для клиентов. Увеличение утилизационного сбора – к росту цен на автомобили».

Эдуард Борисов к числу главных рисков также относит повышение стоимости кредитов из-за роста ключевой ставки. «Риски несет и возможное изменение курса рубля к мировым валютам, так как авто в основном импортируются. А потенциал спроса огромный (+50% к году), но не все готовы пересаживаться на китайские бренды, и стоимость авто за два года очень выросла», – отметил он.

Доля брендов на авторынке Иркутской области*



Новые продукты от КонсультантПлюс: готовые решения (Проф) для юриста, бухгалтера и кадрового специалиста

Новый продукт
Бухгалтеру

Готовые решения (Проф).

Налог на добавленную стоимость

120

Готовых решений (Проф)

Ежедневное обновление!

В Готовых решениях (Проф):

- ✔ простые и понятные ответы на актуальные вопросы
- ✔ тонкости, нюансы и детали ТОЛЬКО В ГОТОВЫХ РЕШЕНИЯХ (ПРОФ)
- ✔ практические примеры
- ✔ формы и образцы документов
- ✔ ссылки на дополнительные материалы по теме

Рассмотрены вопросы:

- ▶ особенности заполнения декларации по НДС
- ▶ вычеты по НДС
- ▶ заполнение счетов-фактур, в том числе корректировочных
- ▶ детали ведения раздельного учета
- ▶ нюансы восстановления, возмещения НДС
- ▶ принятие к вычету НДС налоговым агентом
- ▶ НДС по экспортным операциям
- ▶ НДС полученных и выданных авансов
- ▶ раздельный учет входного НДС

Компания «КонсультантПлюс» выпустила три новых продукта по популярным темам, которые вызывают много вопросов у специалистов:

- «Готовые решения (Проф). Налог на добавленную стоимость»;

- «Готовые решения (Проф). Кадры (прием на работу)»;
- «Готовые решения (Проф). Купля-продажа и поставка».

Готовые решения (Проф) – это фирменные

авторские материалы КонсультантПлюс с полезной информацией о том, как действовать в той или иной ситуации:

- простые и понятные ответы на актуальные вопросы;
- рекомендации, как действовать;
- нюансы различных ситуаций;
- практические примеры;
- формы и образцы документов;
- ссылки на дополнительные материалы по теме.

Все материалы ежедневно обновляются!

Продукт «Готовые решения (Проф). НДС» - это свыше 120 материалов по налогу на добавленную стоимость, где рассмотрены:

- особенности заполнения декларации по НДС;
- вычеты по НДС;
- заполнение счетов-фактур, в том числе корректировочных;
- детали ведения раздельного учета;
- нюансы восстановления, возмещения НДС;
- принятие к вычету НДС налоговым агентом и многое другое.

Продукт «Готовые решения (Проф). Кадры (прием на работу)» – это свыше 120 материалов, посвященных процедуре и нюансам приема на работу:

- как заключить трудовой договор;
- как оформить срочный трудовой договор;
- какие есть нюансы приема на работу иностранных граждан;
- как принять на работу внутренних и внешних совместителей;
- какие есть особенности приема на работу дистанционных работников;
- как установить испытательный срок при приеме на работу;
- как вести трудовые книжки в бумажном и электронном виде и многое другое.

Продукт «Готовые решения (Проф). Купля-продажа и поставка» – это свыше 120 материалов о договорах поставки и купли-продажи, а также связанных с ними договорах комиссии и агентирования.

Из готовых решений специалисты узнают, например:

- об особенностях составления отдельных видов договоров;
- как заключить, изменить и расторгнуть договоры купли-продажи и поставки;
- как составить посреднические договоры;
- как составить договор купли-продажи недвижимости;
- как возместить убытки по отдельным видам договоров;
- как взыскать неустойку и составить претензию и многое другое.

В Готовых решениях (Проф) освещены не только общие, но и специальные вопросы. Есть ссылки на правовые акты и письма госорганов. В Готовых решениях (Проф) для юристов приводятся позиции судов по неочевидным вопросам, возникающим на практике.

Три новых продукта расширяют линейку Готовых решений (Проф) КонсультантПлюс. Всего в линейке уже шесть таких продуктов. Материалы помогают быстро разобраться в ситуации, понять, как действовать, как правильно заполнить документы.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь!

Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс.

Сообщество в Telegram.

КонсультантПлюс

в Иркутске

НДС 1.12 SINCE 1993

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

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

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель
на вашу коммерческую
недвижимость!

Регион Бизнес
Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект
по максимальной рыночной цене

688-174

www.rbnpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.08.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	154,12	148,56	114,91	114,51	85,19
1 комн. панель	-	136,66	113,61	142,13	105,88
2 комн. кирпич	150,21	127,81	110,52	112,06	92,63
2 комн. панель	135,74	125,32	106,76	-	95,65
3 комн. кирпич	132,5	120,72	107,33	109,57	87,22
3 комн. панель	136,6	114,18	97,13	92,77	89,7
Средняя стоимость	161,9	136,42	117,96	121,52	95,29

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.08.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48	-
склад (аренда)	-	-	0,42	0,15	0,26
магазин (продажа)	101,11	117,31	70,89	105,34	71,28
магазин (аренда)	1,11	1,07	0,62	0,71	0,79
офис (продажа)	119,64	116,15	72,1	75,53	70,27
офис (аренда)	0,93	1,06	0,58	0,67	0,68

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.08.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	165,02	195,67	139,38	110,26
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	193,19	134,1	134,73	112,14
Срок сдачи - 1 полугодие 2025 года	-	145,48	126,59	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2025 года и позже	-	168,44	144,97	141,65	106,49
Средняя стоимость	268,61	167,38	142,53	137,51	109,2

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

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск

ул. Терешковой, 37

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв. м, гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.
45 927 200 руб.

г. Ангарск

мкр. 22-й, д.10

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
2-этажное здание АТС 1129,8 кв. м, 1-этажное здание 185 кв. м, 1-этажное здание 55,4 кв. м, земельный участок 2239 кв. м.
17 363 000 руб.

г. Бирюсинск

ул. Жилгородок, 24

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв. м.
3 600 000 руб.

р.п. Улькан

ул. Машурова, д. 7

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Цокольный, 1 этаж, площадью 212,9 кв. м, земельный участок 512,3 кв. м в аренде.
5 000 000 руб.

р. п. Мегет

1 квартал, д. 3а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
3 337 100 руб.

Справки по телефонам:

(3952) 200-355, (3952) 203-501

Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Хандиускы

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

ГОТОВЫЕ ДОМА



НОВЫЙ ПОСЕЛОК
ОТ METAESTATE



72-01-01

www.metaestate.ru



ЗАКРЫТЫЙ ПОСЕЛОК

ЕДИНЫЙ
АРХИТЕКТУРНЫЙ СТИЛЬ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ КАЖДОГО ДОМА

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ДОМА

БАЙКАЛЬСКИЙ ТРАКТ, 34 КМ

НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА

СОБСТВЕННАЯ НАБЕРЕЖНАЯ