


газета

дело

ФЕВРАЛЬ, 2026 | № 1(163)





СПЕЦВЫПУСК

«САЛЮТ»
ЗАИГРАЛ НОВЫМИ
КРАСКАМИ

САЛЮТ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС





5-8

«Спрос на готовую загородную недвижимость растет»



Ольга Иванова,
генеральный директор
«Олива Девелопмент» | 2

Дом за городом или квартира в ЖК?

Ольга Иванова – о том, почему растёт спрос на готовую загородную недвижимость

«Мы продаем не рендер, не мечту о загородной жизни, не проект того, что появится через 2-3-5 лет. Мы предлагаем готовый дом в готовой, завершенной среде», – говорит Ольга Иванова, генеральный директор «Олива Девелопмент», о новом поселке «Камертон», расположенном на 15 км Байкальского тракта. О том, какие риски снимает с покупателя такой подход, при каких условиях загородный дом становится достойной альтернативой квартиры в ЖК бизнес-класса и как опыт городского девелопмента помогает создавать новый формат поселков, она рассказала нашему изданию.

«Запрос на загород есть, а значит, он будет реализован»

Ольга, статистика утверждает, что от 40% до 70% россиян хотели бы переехать из квартир в частные дома. Ваш опыт подтверждает эти цифры? Наши ваш взгляд, откуда такой интерес к загородному образу жизни?

– Я не берусь рассуждать о точных цифрах, но постпандемийное внимание к загородному жилью не теряет актуальности – это факт. На мой взгляд, здесь сошлось несколько факторов. В нашу жизнь плотно вошел гибридный формат работы, выяснилось, что не так уж и мало людей вполне могут работать дистанционно. К тому же загород перестал быть историей про переполненный автобус в садоводство. Это про «сел в машину, 15-20 минут – и ты дома». Люди стали более мобильны, что тоже стимулирует спрос. А раз есть запрос, значит, он будет реализован в той или иной степени.

Лично мне кажется, что это еще и своего рода поколенческая волна. Городской движ: друзья-тусовки, бары-дискотеки – интересен, когда тебе 20-30 лет. В 40-45+ людям уже нравится жить за городом. Не потому, что они там ковыряются в грядках, а просто начинают ценить другое: тишину, чистый воздух, размеренный ритм жизни, возможность выйти вечером из дома и гулять по берегу реки. Им интереснее баня и барбекю с семьей, чем танцы до утра. И как раз многочисленное поколение 1970-х – начала 1980-х вошло в этот возраст и начало переезжать в свои дома.

Еще набирает силу тренд жить на два дома. Люди могут в течение рабочей недели оставаться в городской квартире, а на выходные уезжать в дом. Немало семей стремятся держать небольшую квартиру в качестве перевалочной базы: утром уехали на работу-учебу, в середине дня дети вернулись из школы в квартиру, пообедали, ушли на кружки, вечером все собрались и поехали домой. Или на случай позднего похода в театр, ресторан да просто желания побыть одному и выдохнуть.

Соотношение цен на жилье в городе и за городом тоже сыграло свою роль. И это уже не про эконом-сегмент или, наоборот, премиум. Сейчас стоимость городского жилья бизнес-класса и загородного поселка того же уровня практически сравнялась. То есть человек может выбирать между коттеджем и городской высоткой.

Та же статистика говорит, что сегодня людям важна транспортная доступность и развитая инфраструктура поселков, которая обеспечивает качество жизни и позволяет чувствовать себя уверенно в любой ситуации...

– Собственно, на этот запрос отвечает «Камертон». Ведь долгое время для представителей среднего класса практически не было вариантов, сочетающих преимущества индивидуального частного дома с благоустроенной территорией и развитой инфраструктурой. Рынок загородного жилья вокруг Иркутска до сих пор развивался в основном по двум сценариям. Либо хаотичная застройка СНТ с узкими улицами, без тротуаров и нормальных дорог, без игровых площадок. Либо кварталы МКД, вынесенные за городскую черту, – они предлагают определённую инфраструктуру, но по сути являются продолжением городской среды, лишая жителей главных преимуществ загородного формата. Элитные закрытые посёлки, рассчитанные на узкий круг состоятельных покупателей, были скорее исключением, подтверждающим правило.

Клубные поселки – с закрытой территорией, с малоэтажной, преимущественно индивидуальной застройкой, с общественными пространствами, с управляющей компанией, которая берет на себя заботу о дорогах, снимает вопросы по обслуживанию инженерных коммуникаций, выполняет мелкие хозяйственные работы, следит за порядком в поселке, обеспечивает охрану, и при этом с адек-



Ольга Иванова

Фото: А. Фёдоров

ватным чеком – стали появляться сравнительно недавно. И мы уловили этот тренд.

«Мы снимаем с покупателя риски и экономим ему время»

Расскажите, пожалуйста, о поселке – в какой стадии готовности он находится сейчас?

– В «Камертоне» 42 двухэтажных дома. Все они построены и введены в эксплуатацию. Сейчас мы находимся на завершающей стадии, наводим последний лоск на поселок: финальное оформление фасадов, строительство пристроев, навесов, террас, подсветку домов и уличное освещение, озеленение и благоустройство улиц и зон отдыха.

Понятно, что зимой часть работ мы не можем выполнять физически, скажем, погружение электрических сетей (мы принципиально отказались от привычных столбов, все коммуникации будут проложены под землей). Поэтому на основной объем благоустройства мы выйдем весной, и уже к осени «Камертон» приобретёт полностью жилой, завершенный вид.

Можно сказать, это новый продукт для нашего рынка: мы продаем не рендер, не мечту о загородной жизни, не проект того, что появится в чистом поле через 2-3-5 лет, а полностью готовый дом в готовом поселке с завершенной, «зрелой» средой

– буквально заезжай, делай ремонт и живи. Тем самым снимаем с покупателя множество рисков.

Например?

– Главное преимущество готового дома – это минимум финансовых рисков. Ни для кого не секрет, что число обманутых дольщиков в ИЖС сейчас растет. Люди берут ипотеку, отдают деньги подрядчикам, но не получают гарантии, что дом достроят вовремя и достроят вообще.

Второй плюс – это исключение рисков строительных. Сфера ИЖС сегодня практически не контролируется государством. Насколько проект проработан, нет ли там ошибок, насколько строители ему вообще следуют? Какие материалы использует подрядчик, на каком этапе он решил сэкономить, где чего не долили или не доложили? Чтобы это все контролировать, нужно иметь огромное количество свободного времени и профессионально разбираться в строительстве. Или нанимать независимого инженера для технического надзора. В случае с «Камертоном» все иначе. Проверенный подрядчик – компания «Победа», понятный профессиональный проект. Не надо ждать, пока закончится стройка, не нужно гадать: уложитесь ли вы в смету или нет, насколько подорожают материалы и труд, пока идут работы.

Ну и наконец, это экономия времени. Покупаете готовый дом и землю под ним по понятному

договору купли-продажи, сразу становитесь собственником и можете приступать к ремонту. Это чистый актив, без обременений. Пока идет ремонт, посёлок вокруг благоустраивается, и вы выезжаете в абсолютно готовую локацию, где построен не только ваш дом, но и дома всех ваших соседей, выполнено все благоустройство и коммуникации.

Считается, что люди предпочитают строить дом под себя, а вы предлагаете уже готовое решение...

– Да, есть такие покупатели, которым хочется максимально поучаствовать в проектировании, общестроительных работах, сполна насладиться ролью прораба. Но большинство стремится все-таки избежать этого этапа. И если дом спроектирован умно, универсально, с максимальным количеством возможных внутренних планировок, то сделать из него жилье по своей мерке несложно.

Простая прямоугольная форма наших домов, с большим количеством окон – до 14 штук на двух этажах – дает возможность реализовать практически любой жизненный сценарий. Мы сами спроектировали порядка десяти вариантов планировок – на разный состав семьи, разные возрасты, на случай если пожилые родители будут жить вместе со своими детьми и внуками. И готовы подобрать такую, которая будет максимально отвечать потребностям владельцев дома.

Более того, у нас уже есть запросы на ремонт от застройщика – люди не хотят вникать даже в эти сложности. Им проще выбрать планировку, дизайн и поручить реализацию профессионалам.

«Стереотип о «рукастом мужике» уходит в прошлое»

От переезда за город порой удерживает опасение, что содержать дом дороже и сложнее, чем квартиру. Это действительно так?

– На самом деле эти цифры сопоставимы, если сравнивать с квартирой в ЖК бизнес-класса.

Во-первых, в загородной жизни нет таких статей расхода, как взносы в фонд капремонта. Да, свой дом тоже надо ремонтировать, но тратить на это деньги вы будете тогда, когда вам это действительно понадобится.

Во-вторых, не нужно оплачивать общедомовые расходы на воду и свет. Да, расходы на электричество в загородном доме на порядок выше, чем в квартире, но давайте посмотрим на суммы в квитанциях за теплоснабжение в МКД? К тому же современные технологии позволяют существенно сократить энергопотребление дома при том же уровне комфорта. При этом в многоквартирном жилом комплексе вы так или иначе зависите от внешних вводных: скажем, положено включить отопление 15 сентября и выключить 15 мая, и вы с этим ничего не поделаете, кто-то ремонтирует трубу – весь подъезд сидит без горячей воды. В своем доме вы ориентируетесь только на свои потребности.

Что касается тарифа на услуги управляющей компании, то мы сейчас закладываем его на уровне ЖК бизнес-класса.

УК у вас уже есть или вы планируете ее организовать позже?

– Мы планируем выбрать управляющую компанию из числа тех, кто уже зарекомендовал себя в работе с поселками. Сейчас несколько УК по нашему запросу рассчитывают тарифы для «Камертона». Однако, помимо базовой эксплуатации, мы хотим добавить им и сервисную функцию. Тут мы опираемся на опыт, например, «Сибирякова», где УК выполняет дополнительный мелкий ремонт, держит службу мониторинга, консьерж-сервис. В условиях поселка это могут быть, например, услуги электрика, сантехника, починка ворот. Или, скажем, откачка септика. Коммуникации в поселке расположены так, что сотрудники УК могут

сами заглянуть в колодец, проверить уровень и в случае необходимости вызвать спецмашину. Эта услуга уже вшита в тариф, дополнительно ничего оплачивать не надо – колодец откачают, приклеят квитанцию на дверь, а у вас на этот счет голова не болит.

Словом, наша задача снять с жителей поселка максимум забот и разрушить стереотип, что в загородном доме непременно нужен «рукастый мужик».

«Люди хотят жить за городом. Но в комфортных условиях»

Каков типичный портрет покупателя загородного жилья? По каким причинам люди делают такой выбор?

– Например, многодетные семьи. Да, статистика показывает снижение рождаемости в стране, но в то же время количество семей с тремя и более детьми растёт. На рынке сейчас есть выбор больших квартир, но стоимость такого жилья в хорошем ЖК, да еще с учетом паркинга (минимум одного, а в идеале – двух машиномест), кладовки, уже не просто сравнялась со стоимостью загородного дома, а порой превышает ее. За такую же цену можно купить дом, площадь которого практически в два раза больше квартиры. И для родителей, которые узнают, что в их семье появится третий-четвертый ребенок, дом 200-270 квадратов со своим участком и со всеми плюсами загородного проживания становится реальной альтернативой: не надо пытаться выкроить каждому домочадцу угол по 9 м², можно всех расселить просторно с комфортом.

Взрослые дети, которые подыскивают дома пожилым родителям, в силу возраста требующим больше внимания. Не все пенсионеры хотят переезжать в большой город, в высотку, особенно если до этого жили в своем доме. И организованный поселок в ближнем пригороде становится хорошим решением. У таких покупателей, кстати, есть запрос на формат жилья «три поколения», который, с одной стороны, объединяет под одной крышей пожилых людей, их выросших детей и внуков, а с другой, позволяет сохранить определенную автономность семей.

Есть те, кто хотел бы переехать из большого дома в дом поменьше. Дети выросли, внуков или еще нет, или они приезжают редко, а огромные площади надо содержать, отапливать, убирать. Люди готовы остаться жить за городом, но в более комфортных для себя условиях.

Интересуются покупкой и те, кто уже живет за городом и сполна хлебнул бытовых неудобств неорганизованного посёлка. При этом возвращаться в город эти семьи не хотят, но вот переехать в более комфортные условия – почему бы и нет?

Если речь идет о семьях с детьми, неизбежно встает вопрос о социальной инфраструктуре – школах, садиках, больницах. Как загород-

ные поселки могут закрыть эту потребность?

– Будем откровенны. Семьи, которые выбирают для жизни поселки, вроде «Камертона», не отправляют детей учиться рядом с домом. Они возят их в ту школу, в тот детский сад, который выбрали по каким-то своим соображениям. Зачастую это частное учебное заведение. Семья может жить в центре Иркутска, на левом берегу Ангары, но возить ребенка в «Точку будущего» или в школу Леонова. С этой точки зрения Байкальский тракт – удачное направление. Потому что значительная часть ведущих школ Иркутска сосредоточена в районе микрорайона Солнечного, Молодежного, Новоразводной. «Камертон», напомним, расположен всего в 15 минутах от Байкальского кольца. Кстати, автобус одной из частных школ ходит в соседний с нами поселок – до «Камертона» не доезжает только потому, что возить отсюда пока некого. Но как только появятся первые школьники, этот вопрос безусловно будет снят – тем более, что до самого «Камертона» ведет хорошая асфальтированная дорога.

«Если соседи активно общаются, это решает массу вопросов»

Вы сказали, что завершаете благоустройство поселка. Можете рассказать об этом?

– Мы изучили не один десяток примеров загородных посёлков и постарались взять самые удачные решения. Например, минимизируем количество асфальта – оставим его только на проезжей части. Откажемся, где только можно, от банальных плоских газонов – вместо этого каждый свободный пятачок земли засадим многолетниками: травами, кустарниками, деревьями, чтобы создать интересный разноуровневый ландшафт. Уже начали высаживать крупномеры – 4-5 метровые сосны. Всего их будет более 100.

В поселке заложена разветвленная пешеходная сеть – не только тротуары вдоль дороги, но и сквозные тропинки между домами, соединяющие параллельные улицы.

Мы благоустраиваем большую локацию для общения соседей – это не только детская игровая площадка, это и зона отдыха для взрослых: территория для летнего кинотеатра, где можно поставить проектор и экран, перголы с качелями, фонтан, лавочки, амфитеатр, малые архитектурные формы. Мы заказали ландшафтный дизайн, как в хороших дорогих санаториях. Потому что взрослые – это главные пользователи общественных пространств, и их, как ни странно, тоже надо вытаскивать из телефонов, а для этого давать объект для созерцания и место для общения.

Если люди общаются между собой, знают соседей, это снимает массу проблем – от управления поселком до безопасности. Пока же такой важный момент, как социализация жителей зачастую отсутствует в загородном жилье. Если внутри мно-

гоквартирных домов застройщики уже делают акцент на соседские центры, коворкинги, то жители поселков в массе своей живут внутри участка за забором. Им просто некуда выйти, да и незачем. Мы же хотим создать благоприятную среду для общения, завести поселковые традиции, совместные праздники.

Сегодня, выбирая жилье в городе, люди оценивают не просто отдельно взятую квартиру, но и весь ЖК в целом: какого он класса, кто соседи, как оформлены парадные и придомовая территория, что за управляющая, какие сервисы она предоставляет, как решены вопросы безопасности. Постепенно эти требования покупатели начинают предъявлять и к загородной недвижимости. Люди выбирают не только дом, но и поселок. Им важно, как будет организована их жизнь в этом месте. Мы используем свой городской девелоперский опыт, чтобы отвечать на этот запрос.

Можно ли сказать, что при таких развитых общественных пространствах снижается потребность в больших приусадебных участках?

– В «Камертоне» участки от 4 до 10 соток – этого достаточно, чтобы при желании поставить баню или летний бассейн, теплицу, разбить цветник и даже огород – а все остальные функции: прогулки, детские игры, выгул питомцев – берет на себя общественное пространство. И надо понимать, что большой участок требует много ухода, а значит – много свободного времени, сил и энтузиазма (или собственного садовника). На практике же (я как житель загорода с 15 летним стажем могу это подтвердить) максимум, до чего доходят руки, – газон постричь.

Вместе с тем мы хотим, чтоб даже небольшая придомовая территория использовалась максимально эффективно, поэтому делаем перголы, пристрой, навесы, крышу которых можно использовать как террасу, например. Скажем, выйти летним утром из спальни на такую террасу, сесть в кресло, не спеша выпить кофе. Или позагорать днем. Или ночью слушать тишину и любоваться на звезды. Ведь ради этого в том числе люди переезжают за город.

Последние годы девелоперы активно разрабатывают собственные финансовые инструменты, чтобы облегчить покупателям вход в сделку на фоне высоких кредитных ставок. Скажем, рассрочку на время строительства, механизм трейд-ин и тому подобное. Когда речь идет о готовом жилье, что можно предложить покупателю?

– Мы также предоставляем возможность рассрочки от застройщика. Покупатель вносит первоначальный взнос, а затем платит вполне посильные ежемесячные платежи, делает ремонт, переезжает в дом и продает свое предыдущее жилье, тем самым закрывая основную сумму долга. Это возможность бесшовного переезда, улучшения своих жилищных условий без переплаты за ипотеку, без проживания на съемных квартирах и т.п.

“
 Рынок двинется в сторону готового предложения

«Дикий» рынок загородной недвижимости в обозримом будущем никуда не денется, но сегмент организованных поселков с хорошей сервисной составляющей будет развиваться. Более того, я думаю, что он двинется в сторону «готового загорода» – мы видим запрос на законченную, работающую среду с уже построенными домами, дорогами, освещением, общественными пространствами.

Конкуренция между девелоперами развернется в том числе в плоскости управления – покупатель будет сравнивать не только локацию, цену, но и набор сервисов, и надежность управляющей компании.

Кроме того, важно будет четко попадать в ценности целевой аудитории. И в этом плане «Камертон» – отличный кейс для понимания запросов и дальнейшего масштабирования полученного опыта. По опыту: когда горожанин рассуждает о доме своей мечты, он часто уходит в область фантазий. Когда он видит реальный дом в реальном поселке, понимает какие есть возможности, какие ограничения, его рассуждения становятся более реалистичными. Люди начинают говорить о том, что им нужно на самом деле.

Мы формируем для себя чистую, честную базу знаний о настоящих трендах и предпочтениях. На её основе можно проектировать и строить новые поселки с уверенностью, что мы точно попадаем в потребности своих будущих жителей.

Ну и готовый дом в готовом поселке – это хороший объект залога для ипотечного кредита. Поэтому получить ипотеку на покупку жилья в «Камертоне», я думаю, будет вполне возможно. Тем более, что сейчас ставки планомерно снижаются – уже нет тех заградительных 30% годовых, как год назад.

Екатерина Дементьева



КАМЕРТОН

КАМЕРНЫЙ ПОСЁЛОК
БИЗНЕС-КЛАССА

Телефон 98-88-98



kammerton.city

«КАМЕРТОН»
В ЦИФРАХ:

15-й километр
Байкальского тракта

42 готовых
дома

Площади
от 200
до 270 кв. м

Участки
от 4 до 10 соток

50 кВт
электрической мощности
на каждый дом

150 метров
до залива

2 Га
благоустроенной территории

200
деревьев, многолетних
кустарников на территории

Почему «Камертон»?

Камертон задает правильный, чистый тон музыкальным инструментам. Поселок «Камертон» настраивает жизнь на нужный лад. Здесь каждая семья звучит по-своему, но вместе они образуют гармоничный ансамбль, с единым ритмом и стилем.



«Пробуждение» – возвращение к ясности

Около 30 новых работ Зорикто Доржиева представлено на иркутской выставке художника

В галерее Виктора Бронштейна открылась выставка Зорикто Доржиева «Пробуждение» – на ней представлены работы художника, созданные за последние несколько лет, в том числе совсем свежие.

«Все сложилось именно тогда, когда должно было сложиться»

Зорикто Доржиев – художник с мировым именем. Его работы покоряли Венецианскую биеннале, выставлялись на других значимых международных арт-площадках, находятся в частных и музейных коллекциях в России и за рубежом. Иркутянам он хорошо знаком в том числе благодаря стараниям кураторов галереи Виктора Бронштейна. Предыдущий проект Зорикто в Иркутске состоялся в стенах галереи пять лет назад. И то оживление, которое царило в залах на открытии в этом январе, свидетельствовало, что художника в городе любят и внимательно следят за его творчеством.

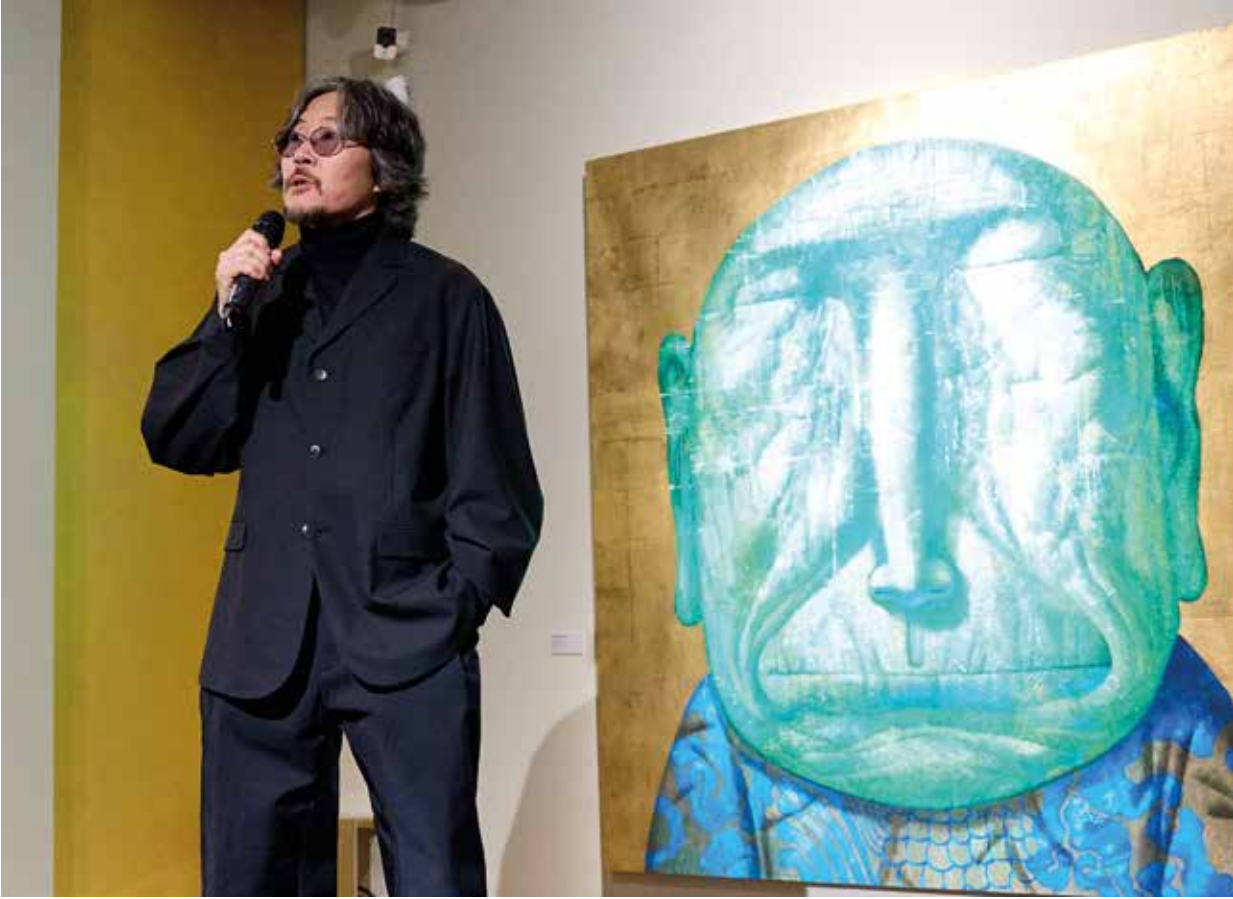
– Мы подсчитали, что выставки Зорикто у нас проходят раз в пять лет: в 2016, 2021 и теперь в 2026 году. Мы абсолютно не подгадывали даты, возможность нового проекта начали обсуждать еще года полтора назад, но именно сейчас сошлись все обстоятельства. Выставка сложилась именно тогда, когда должна была сложиться, – отметила директор галереи Ольга Бронштейн.

По ее словам, название проекта «Пробуждение» отсылает к переходному состоянию от сна к ясности.

– Мы долго искали название для выставки, хотя с самого начала решили, что им станет название одной из картин. «Пробуждение» – это скорее кураторская концепция, нежели авторская. Это эффект, который мы хотели бы передать зрителю: чтобы, посетив выставку, прочувствовав работы, человек приходил к состоянию чистоты и ясности, – пояснила Ольга.

«В таком соседстве большинство картин еще не находилось»

«Пробуждение» объединило работы из персональных проектов Зорикто Доржиева «Лоскутный человек» и «Ваджра-панк». По словам художника, выставка получилась непредсказуемой для него самого и очень интересной. Кураторам удалось очень тонко и выверенно передать смыслы – так, что зритель не считывает их сразу, а по-



Зорикто Доржиев

Фото из архива компании

степенно погружается в рассказанную историю.

– Тот пул работ, который вы сегодня видите, Виктор и Ольга [Бронштейн]

«Пробуждение» – это скорее кураторская концепция, нежели авторская. Это эффект, который мы хотели бы передать зрителю: чтобы, посетив выставку, прочувствовав работы, человек приходил к состоянию чистоты и ясности

штейн] выбирали сами. Экспозиция – это их замысел, это их концепция. Рассматривая ее сегодня, я понял, что в таком соседстве друг с другом большинство картин никогда не было. Для меня это такой же сюрприз, как и для всех в этом зале. Я сам выступаю в роли зрителя – и это здорово, – признался Зорикто.

Своего рода «краеугольными камнями» экспозиции стали четыре знаковых работы художника – два парных нефритовых будды анфас и в профиль и две картины, символизирующие мужское и женское начала: «В глубине» и «В ее снах». Расположенные друг напротив друга, они «замыкают»

залы галереи в круговую концепцию, держат выставочное пространство в едином смысловом контуре.

– Есть авторы, которым нужно помочь раскрыть эти смыслы, а есть авторы, которым нужно ни в коем случае не помешать, и это как про Зорикто, – уточняет Ольга Бронштейн.

«Есть идеи, которые требуют последовательного высказывания»

Сам художник подчеркнул, что большинство представленных в галерее работ имеют серийный характер.

– Многие идеи требуют не разового воплощения, а последовательного высказывания в целой серии, – пояснил он. – Но есть и работы, которые пока не получили своего продолжения, например, портрет моей младшей сестры. Это особый взгляд, особые ощущения, которые возникают у старшего брата. Однако, я думаю, эта тема требует своего развития, поэтому я к ней еще вернусь.

Основатель галереи Виктор Бронштейн согласился, что выставка получилась необычной, подчеркивающей

неповторимое сочетание глубины образов в творчестве художника и его чувства юмора. Зритель, перемещаясь по залу, путешествует от серьезной буддийской философии к легкомысленным женским образам в мужской голове. От композиций погребальных и боевых масок, образов вечной жизни и вечной битвы, к ироничному циклу с изображением масок красоты – женскому сражению за вечную молодость.

«Нам близки проекты, которые рождают эмоции»

Выставка состоялась при поддержке московской галереи «Ханхалаев», которая сотрудничает с Зорикто Доржиевым уже около 20 лет. Ее основатель Константин Ханхалаев заявил, что ему было очень приятно сделать своему родному городу такой подарок – выставку одного из ведущих современных художников России.

Генеральным партнером проекта выступила бутик-оптика «Окулария». Антон и Мария Гарбарчук, ее основатели, подчеркнули, что рады быть причастными к такому великолепному событию, как выставка Зорикто Доржиева. Ведь, несмотря

МНЕНИЕ

Евгения Найденова, руководитель агентства по туризму Иркутской области:

Когда к нам в Иркутск приезжают гости из других регионов, им обязательно рекомендуют посетить галерею Бронштейна. Здесь не просто яркие выставки, впечатляющие экспонаты – здесь можно найти ту самую этнику, тот неповторимый колорит территории, за которыми едут туристы. Здорово, что в этой точке притяжения открывается прекрасная выставка замечательного художника Зорикто Доржиева, которая будет радовать и гостей города, и его жителей в зимний туристический сезон.

Здесь, на выставке, ощущаешь удивительную атмосферу счастья. Подобные события – это хороший инструмент, чтобы посмотреть по-другому на себя, на мир, увидеть его глазами автора, понять, чем он заряжается и зарядиться от его работ самому, вдохнуть новую жизнь.

Мы, конечно же, приглашаем наших туроператоров, гостей Приангарья обязательно посетить новую выставку.

на непростое время для бизнеса (а возможно, особенно в такое), важно поддерживать подобные проекты, важно отвлекаться, прикасаться душой к прекрасному, чтобы замедлиться и выдохнуть.

– Одна из ценностей нашей компании – быть причастными к культурным событиям и развивать наш регион настолько, насколько это в наших силах. Нам близки проекты, которые рождают эмоции и оставляют послевкусие, – отметили Антон и Мария. – Работа Зорикто Доржиева – это тонкий диалог народной бурятской культуры и современного искусства. Тема Байкала, Родины, традиций и веры – это всегда про связь с собой и со своей землей. Нам очень откликается такая глубина.

Первый бренд очков с берегов Байкала «Окулария», созданный Антоном и Марией, тоже посвящен любви и уважению к родным местам: Иркутску, Байкалу, Сибири. И здесь удивительным образом переплетаются мир искусства Зорикто Доржиева и философия бренда, считают его основатели.

Выставка будет работать с 23 января по 24 мая 2026 года.

Екатерина Вострикова



Виктор Бронштейн

Фото из архива компании



Ольга Бронштейн

Фото из архива компании

Алексей Распутин:
«Работы на площадке
возобновились!»

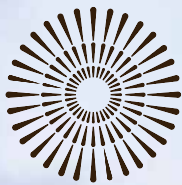
6

Ирина Смирнова:
«Кирпичный фасад –
как классический
костюм»

7

Александр Попов:
«Из каждой квартиры –
вид на Ангару»

8



САЛЮТ

Новые краски «Салюта»

ЖК «Салют» на берегу Ангары уже хорошо известен в Иркутске. Некоторое время проект был на паузе, но сейчас строительство продолжается. Мы пообщались с командой компании «Родные берега» и узнали о причинах технической остановки и ее пользе для проекта. Какими новыми красками заиграл «Салют»? Каковы перспективы развития этой территории? И чем блок-секции жилого комплекса похожи на человека в классическом костюме? Об этом – в нашем спецвыпуске.



«Салют» заиграл новыми красками

Алексей Распутин – о причинах паузы в проекте, «дьяволе в деталях» и перспективах территории

Строительство нового жилого комплекса «Салют» на берегу Ангары несколько месяцев стояло на паузе. Как говорит руководитель компании «Родные берега» Алексей Распутин, вопрос был технического характера, а вынужденная остановка пошла проекту только на пользу. Какими «новыми красками» заиграл «Салют» после обновления? Почему локация, в которой он строится, может стать новым центром города? И как выбирать архитектурные решения без права на ошибку?

«ПАУЗА ПОШЛА НА ПОЛЬЗУ»

Алексей Владимирович, давайте начнем с острого вопроса. ЖК «Салют» некоторое время назад был поставлен на паузу. Почему пришлось приостановить стройку?

– Я бы этот вопрос острым не назвал. Вероятно, он может показаться таким со стороны. На деле же это была, скорее, техническая пауза.

Можете рассказать подробнее, что произошло?

– Как вы знаете, для получения разрешения на строительство нужно подготовить комплект документов. Мы прошли эту стандартную для всех застройщиков процедуру, предоставили необходимый пакет документов. Городская администрация проверила их на соответствие и приняла без каких-либо доработок. Мы получили разрешение и со спокойной душой приступили к работе. Но уже в процессе строительства у надзорного органа возникли вопросы по одному из документов – разрешению на отклонение. По мнению прокуратуры, к нему необходимо было приложить экономическое обоснование.

Важно отметить, что разрешение на отклонение никоим образом не касалось объекта как такового: ни технической части, ни экспертизы, ни сейсмических условий, ни геологических изысканий, ни археологии... Речь шла о параметрах площадок при жилом комплексе, предназначенных для его эксплуатации. Чтобы удовлетворить требования прокуратуры, понадобилось внести корректировки в документы. Вопрос во многом технический, но определенного времени его решение потребовало.

Пауза в проекте – это проверка на прочность для всех: дольщиков, банков, подрядчиков. Как вам удалось сохранить доверие ключевых сторон? И главное – как вы выстроили диалог с теми покупателями, которые уже инвестировали в «Салют» до приостановки работ?

– У дольщиков, конечно, была обеспокоенность в связи со сложившейся ситуацией. Жилье – это всегда чувствительная тема. Вопрос имел общественный резонанс, и мы рады, что покупатели поверили в нас и продолжают ждать свои квартиры в ЖК «Салют». Мы же со своей стороны сразу обрисовали дольщикам ситуацию. Старались максимально ускорить решение вопроса с документами, все это время оставаясь в диалоге с людьми. 1 декабря 2025 года мы получили новое разрешение на строительство, и работы возобновились.

Хорошо, что вы были открыты.

– Я считаю: если вопрос есть, на него нужно ответить. И лучше, когда это делают профессионалы, а не уличные эксперты. Отдельно хочу отметить участие администрации города, правительства Иркутской области, регионального Минстроя: они тоже были открыты к диалогу, проводили необходимые консультации по нашему проекту.

Банк также проявил себя как надежный партнер. Мы получаем финансирование в «Банк ДОМ.РФ». Это банк специализированный – связанный с недвижимостью, строительством. Коллеги сразу вошли в положение, поняли, что проекту ничто не угрожает. Помогали, контролировали процесс, давали, если это было нужно, комментарии властям, дольщикам. Продолжали финансирование компании.

С подрядчиками и поставщиками тоже никаких проблем не возникло. Они работают с нами много лет, знают наш опыт, профессионализм, понимают: в нашей ситуации мог оказаться любой.



Алексей Распутин

Фото: А. Федоров

Кризисы часто называют окном возможностей. Это ваш случай?

– Нет худа без добра – это совершенно точно так. Техническую остановку мы использовали во благо – все те месяцы, пока шли бюрократические процедуры, улучшали проект, более глубоко его прорабатывали. Ведь дьявол, как известно, кроется в деталях. Благодаря присоединению дополнительно участка общая площадь увеличилась на 25%, что позволило нам увеличить зону благоустройства для жителей, сделать ее более озелененной, разместить больше мест для детских игр и прогулочных зон.

Строительство «Салюта» возобновлено. На какой стадии проект сейчас?

– Конструктив готов на 65%: возвели двенадцать этажей одной блок-секции, десять – второй. Кроме того, под башнями «Салюта» уже готова огромная двухуровневая парковка и порядка 160 кладовых помещений, которые пользуются большим спросом среди жителей.

Когда планируете завершить работы?

– Сроки сдачи сдвинулись – что вполне логично – ровно на тот период, сколько длилась пауза. Новый срок – декабрь 2027 года. Но наша компания всегда сдает свои объекты досрочно. Думаю, у нас есть все шансы завершить «Салют» в первом квартале 2027-го, как мы заявляли изначально.

«ЗДЕСЬ БУДЕТ НОВЫЙ ЦЕНТР ГОРОДА»

Территорией, на которой строится «Салют», вы занимаетесь уже порядка 20 лет. Расскажите, каким это место было, когда вы только начинали работу? С чем пришлось столкнуться?

– 20 лет назад это была территория частного сектора: дома, гаражи, никакого благоустройства. Но мы остановились на этой локации, так как увидели в ней перспективу: с одной стороны, это центр города с выходом к реке, с другой – тишина, удаленность от шумных магистралей, чистый воздух. Задача была изменить локацию, сделать ее привлекательной для жителей, инвесторов. Мы думаем, у нас это получилось.



Вид из окон ЖК «Салют»

Сейчас здесь построен наш флагманский проект – ЖК «Родной берег». В нем живут тысячи семей, управляющая компания следит за порядком, консьерж-служба поддерживает атмосферу добрососедства. Сложилось сообщество людей, которые любят здесь жить. Нас рекомендуют своим друзьям, близким. Почти треть продаж – повторные.

Территория изменилась и с точки зрения инфраструктуры. Сюда пришли ритейлеры: «Слата», «Белоречье», «Саянский бройлер», «Окинский», здесь работают магазины, кофейни, маркетплейсы, салоны красоты, фитнес-центры, развивающие детские клубы. Всё это, безусловно, отражается на капитализации. Квартиры в нашем ЖК ценятся на вторичном рынке. Недавно, например, мои знакомые хотели продать квартиру в доме на Партизанской и переселиться сюда, но не смогли позволить себе аналогичную досуга, прогулочные бульвары. Мы рады, что иркутяне по достоинству оценили наши усилия по развитию этой локации. Жить в центре, оставаясь при этом в непосредственной близости к природе, реке – для многих большая ценность.

Каковы перспективы территории? Какой вы видите ее в будущем?

Я уверен: это новый центр города, новая точка притяжения для горожан. Все мы видим, насколько динамична жизнь сейчас: новые сервисы, технологии, искусственный интеллект... В цене комфорт, удобство, скорость. Но в этом бешеном ритме люди начинают по-другому ценить и живое общение, тишину, приватность. Территория, которую мы развиваем, тоже меняется: расширяется застройка, сокращается доля частных домовладений, развивается инфраструктура, появляются зоны для спортивного досуга, прогулочные бульвары. Мы рады, что иркутяне по достоинству оценили наши усилия по развитию этой локации. Жить в центре, оставаясь при этом в непосредственной близости к природе, реке – для многих большая ценность.

«САЛЮТ» – НАШ НОВЫЙ ПРОДУКТ

Расскажите, как вы пришли к идее «Салюта», как родился этот проект?

Проектируя жилой комплекс, мы опирались на многолетний опыт, проверенные материалы, которые зарекомендовали себя за годы эксплуатации. При этом мы внимательно следим за всеми новинками на рынке, активно работаем с эксплуатационными характеристиками.

Когда мы работали над ЖК «Родной берег», застраивали этот квадрат, то стремились к единству стиля, «улучшайзинг» делали только в плане эксплуатационных характеристик. Работали с межэтажными швами, качеством кирпича, обрамлением окон – но действовали в той же тональности, в том же почерке.

Конечно, нам хотелось, что называется, развернуться – построить что-то новое, современное, абсолютно другое. Эта идея вызревала, вызревала – и вылилась в итоге в концепцию «Салюта». Отчасти он станет продолжением предыдущей застройки, но будет все же другим.

Какие смыслы вы вкладываете в название жилого комплекса?

«Салют» – слово праздничное, жизнеутверждающее, связанное с радостными событиями. Кстати, городские салюты, которые бывают в Иркутске на 9 мая, День города, в Новый год, из окон нашего жилого комплекса будут видны великолепно. Кроме того, «Салют» – это еще и приветствие, теплое, позитивное, светлое.

Есть ли какие-то решения в проекте, которыми вы гордитесь особенно?

Сегодня многие используют вентилируемый фасад: он дает возможность вариаций по цвету, текстуре. Но мы всегда знали – и наш клубный дом на Звездинской тому подтверждение, – что сибирякам нравится кирпич. Он создает ощущение надежности, добротности, долговечности, фундаментальности. Поэтому и в «Салюте» решили сохранить кирпичную кладку. Второй важный момент – мы не стали упрощать архитектуру.

В каком плане?

Нам нравятся сложные фактуры. Самый простой способ для застройщика – сделать ровную бетонную коробку, добавить уте-

плитель, систему, вентфасад – и всё. Никаких мостиков холода, никаких проблем. Мы пошли сложным путем – более дорогим, но красивым. Через каждые три этажа делаем консоли – выпускаем порядка метра наружу. Получается очень интересная, современная архитектура – рельефная, но сдержанная, без излишеств и аляповатости.

При этом мы разработали утепление, которое, можно сказать, окутывает наш дом. Когда провели подсчеты, выяснили, что энергоэффективность жилого комплекса – А++. Учитывая ситуацию с дорогим электричеством, дифтарифами, это очень большой плюс для наших покупателей. Их коммунальные расходы будут значительно ниже.

Где вы черпали вдохновение для своих идей?

Помог и собственный опыт, и насмотренность, знакомство с разработками ведущих архитектурных бюро мира. Сотрудники компании регулярно посещают выставки, урбан-туры, форумы для девелоперов, где коллеги по цеху делятся своим опытом, наработками.

Можно сказать, что «Салют» – наш флагманский проект. Когда мы достраивали «Родной берег», у нас уже накопилась «критическая масса» разных идей, новшеств, наработок – интересных, современных, крутых. Она должна была найти выход. Этот проект – концентрат всего, что мы можем и умеем.

«ДОМА НА БЕРЕГУ – ЛИЦО ГОРОДА»

Главное преимущество проекта – это, без сомнения, локация: берег Ангары, прямой выход к воде. Но такое местоположение, наверное, обязывает?

Вы правы. Мы много внимания уделяем благоустройству как внутреннего двора, так и общедоступной территории. Понимаем, что это пространство станет точкой притяжения для горожан.

На склоне будет оборудована смотровая площадка. Виды открываются потрясающие. Это сложно описать словами: огромное синее небо, гладь воды. Такое чувство воздуха, свободы, простора! Со смотровой площадки можно будет выйти на широкую лестницу – по размерам она будет конкурировать с Иерусалимской – и спуститься к воде, выйти на остров Конный, затем на Юность.

На самом деле, местные жители уже активно пользуются этим маршрутом: гуляют с ребятишками, загорают, занимаются скандинавской ходьбой, бегают, катаются на велосипедах. Это уникальный ресурс – природная территория в центре города.

Планируется ли ее развитие? Администрация Иркутска видит перспективы?

Да, город очень заинтересован в развитии этого места. Есть концепция развития острова Конный. Первый и второй ее этапы уже реализованы – и то, что сделано, пользуется огромным спросом у горожан. Эта работа продолжится. Наша общая задача – открыть это место для иркутян, чтобы они пользовались природным богатством. И больших денег для этого не нужно. Дорожки, освещение, минимальное благоустройство – и процесс пойдет, предприниматели подтянутся. Думаю, это вопрос нескольких лет.

Какие перспективы это открывает для жилищного строительства?

Это место – уникальное. Думаю, многие горожане согласятся со мной. Здесь есть возможность вписать в природный ландшафт современное, красивое и качественное жилье. При этом нам, девелоперам, очень важно действовать с умом, комплексно, не допустить «архитектурного частотокола», разногласий. Мы, кстати, уже заключили договор с архитекторами на разработку единой градостроительной концепции, которая охватит весь нижний участок на берегу Ангары – до телевизионной вышки. Хочется, чтобы проекты – и наш, и других застройщиков – создавали единый ансамбль и радовали глаз. То, что мы построим, не один десяток лет будет лицом города.

Иван Рудых

«“Салют” – как человек в классическом костюме»



Уникальное местоположение ЖК «Салют» не только открыло множество перспектив, но и стало настоящим вызовом для компании «Родные берега»: блок-секции строятся на крутом склоне. Как удалось вписать дома в природный ландшафт, чтобы они не потеряли в потребительских и эстетических свойствах? Что обеспечило безопасность и надежность стройки? Почему кирпич победил в конкурентной борьбе с вентфасадами? И какая архитектура делает ЖК украшением набережной? Своим мнением поделилась директор по строительству Ирина Смирнова.

«Дома вписали в ландшафт»

Работу команды над ЖК «Салют» Ирина называет виртуозной. Максимально сохранить природный ландшафт, поставить дома на участке так, чтобы из всех квартир открывался потрясающий панорамный вид, – это задача со звездочкой.

«Команда проработала проект со всей тщательностью», – подчеркивает наша собеседница. В период проектирования все особенности рельефа были учтены. Произведены все необходимые расчеты, раскопки, исследования грунта – весь комплекс мероприятий, которых требует градостроительное законодательство и строительные нормы.

«Мы привлекали специалистов из Москвы и Новосибирска. Проведенные мероприятия выявили, что склон устойчив, состав грунта и высота над уровнем подземных вод позволяют выполнить проект в том виде, что он есть сейчас».

«Мода проходит, а кирпич остается»

Непростой технической задачей, как признается Ирина, стала и архитектура зданий – рельефные фасады в кирпиче. Особенно непросто было реализовать идею выступающих консолей. «Выполнить их чисто в кирпиче было нельзя – мы ограничены сейсмическими нормами. Пришлось поискать техническое решение».

Фасад дома Ирина сравнивает с одеждой человека. «Порой идешь по улице, и все вроде модно одеты – но не можешь запомнить ни одного лица, все сливаются в единую массу. И вдруг – человек в классическом костюме по фигуре. Его ты точно запомнишь, он отличается от остальных». ЖК «Салют» с кирпичными фасадами, по мнению нашей собеседницы, как раз такой – как человек в классическом костюме.

«Эта архитектура – вне времени, она всегда будет уместной и современной, – убеждена Ирина. – Пройдет лет двадцать, и все модные сегодня дома потеряют свою актуальность. А наш классический «костюм» из кирпича – останется интересным, гармоничным, фундаментальным. «Салют» будет достойным украшением набережной».



САЛЮТ

ул. Семёна Лагоды, 4/4 (отдел продаж)

+7 (914) 914-23-92

salut-towers.ru



6 фишек «Салюта»

Что привлекает покупателей в новом жилом комплексе



30% покупок в проектах ФСК «Родные берега» – повторные. По словам руководителя отдела продаж Александра Попова, причины понятны: «Доверие к застройщику, его 20-летнему опыту, хорошие отношения – с компанией, между соседями, теплая дружеская атмосфера, в которую хочется вернуться». ЖК «Салют» не стал исключением и пользуется большим интересом у покупателей. Мы попросили Александра рассказать о главных фишках проекта, которые привлекают будущих жителей.

1. Локация: «Место просто потрясающее»

ЖК «Салют», по словам Александра, интересен в первую очередь людям молодым – современным, активным, семейным. «Месторасположение для таких покупателей – просто потрясающее! Здесь есть всё: река, природа, прекрасные виды, развитая инфраструктура – школы, садики, магазины. Можно сходить на остров Конный – прогуляться, побегать, позагорать, порыбачить».

2. Архитектура: «Объект украсит Иркутск»

Особое внимание покупатели уделяют и внешнему облику объекта: индивидуальная архитектура выделяет «Салют» среди других домов на берегу Ангары. «Жилой комплекс по-настоящему украшает первую линию, притягивает взгляд, – говорит Александр. – Интересные архитектурные решения привлекают таких же – интересных, уверенных в себе, современных – людей».

3. Надежность: «Кирпич – материал на века»

Не менее весомым фактором для покупателей является надежность – опыт девелопера, качество застройки. Многие, по словам Александра, отмечают облицовочный материал – кирпич: «Использование проверенного, надежного материала говорит о долговечности объекта, основательности подхода застройщика».

4. Современность: «Комфортно и безопасно»

Несмотря на использование классических материалов, «Салют» отвечает всем требованиям современности. Жилой комплекс будет оснащен системой «Умный дом», в одной из блок-секций будет оборудован спортивный зал для жителей... «Мы активно прорабатываем и другие современные решения, чтобы наши клиенты чувствовали себя еще комфортнее, интереснее, безопаснее», – добавляет руководитель отдела продаж.

5. Квартирография: «Большой выбор для всех»

В ЖК «Салют», по словам Александра, есть квартиры на любой запрос: всевозможные планировки, различная квадратура – от студий площадью 28 кв. м до шикарных двухуровневых квартир с антресолью. «Большинство квартир – площадью 40-50 кв. м. Это самый востребованный формат среди молодых семей. Порядка 85% квартир в «Салюте» подходят под семейную ипотеку», – подчеркивает наш собеседник. По его словам, в проекте есть квартиры с переменной этажностью – как со стандартной высотой потолков 2,75 м, так и с потолками 3,5-3,7 м, что позволяет применить различные современные дизайнерские решения.

6. Окна: «Из каждой квартиры – вид на Ангару»

Главное, как говорит Александр, какую бы квартиру вы ни выбрали в ЖК «Салют», у вас будет потрясающий вид из окна. «Есть квартиры с большим количеством окон – светлые, эргономичные. Такие планировки пользуются успехом. Менеджеры отдела продаж с удовольствием расскажут о таких интересных вариантах и проведут на объект, чтобы вы могли оценить видовые характеристики своим взглядом».

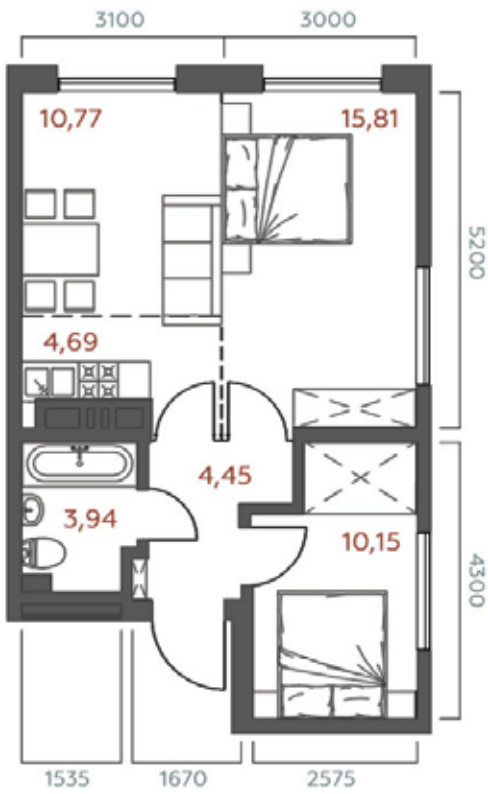
salut-towers.ru



ООО СЗ «СК Родные берега». Проектные декларации на наш.дом.рф



1к квартира 36 м2, видовая квартира, светлая, с прямым видом на Ангару, отличие 3 окна



2к квартира 50 м2, с видом на Академический мост, продуманная планировка, 4 окна



Правила семейной ипотеки вновь ужесточаются – с 1 февраля можно будет получить лишь один льготный кредит на семью. Это решение вызвало ажиотаж среди потенциальных заемщиков. В декабре 2025 года банки выдали рекордные 104 тыс. семейных ипотек на 605 млрд рублей – абсолютный максимум за всю историю программы, отметили в аналитическом центре ДОМ.РФ. Однако уже в январе, по сообщению СМИ, ряд банков стал притормаживать выдачу льготных кредитов в ожидании пересмотра условий. Как на этом фоне выглядит Иркутская область, наблюдался ли в регионе всплеск спроса, действительно ли банки ограничили выдачу семейной ипотеки и как новые правила отразятся на заемщиках, мы спросили у представителей иркутского банковского сектора.

«Супруг будет обязательно включаться в число созаемщиков»

В Примсоцбанке подтвердили как заметный рост спроса на семейную ипотеку в четвертом квартале 2025 года, так и его снижение в январе 2026-го. Однако отметили, что январское сокращение числа обращений соответствует сезонной динамике – такая тенденция традиционно наблюдается в начале года.

А вот декабрьский подъем был вызван тем, что люди стремились завершить сделки до того, как изменятся правила программы семейной ипотеки.

«До 1 февраля 2026 года семьи сохраняют возможность оформлять кредиты раздельно – на каждого из супругов. После этой даты правила претерпят существенные корректировки: второй супруг будет обязательно включаться в число заёмщиков, муж и жена станут нести солидарную ответственность по кредитному обязательству», – напомнила Анна Демидова, начальник отдела продаж ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк».

По ее словам, особого внимания заслуживает ситуация, когда один из супругов уже воспользовался льготной ипотекой после 23 декабря 2023 года. В таком случае после 1 февраля 2026 года оформление новой семейной ипотеки станет возможным лишь при соблюдении двух обязательных условий: рождении ребёнка в семье и полном погашении предыдущего льготного кредита.

«Соотношение льготных и рыночных программ приблизится к паритету»

В ВТБ также сообщили о повышенной активности заёмщиков по семейной ипотеке, связав это с



Одна ипотека на двоих
 Эксперты – о том, что изменится в льготных кредитных программах в 2026 году?

потенциальными изменениями условий программы. В Иркутской области объем выдач семейной ипотеки в декабре 2025-го в сравнении с декабрем 2024 года увеличился на 21%. При этом, подчеркнули в банке, в январе тенденция к росту выдач продолжилась.

В целом, по мнению аналитиков банка, в 2026-м можно ожидать роста ипотечного рынка: продажи могут увеличиться примерно на четверть – драйвером станет дальнейшее снижение ключевой ставки, оно стимулирует спрос на кредиты по рыночным условиям.

«При этом мы прогнозируем движение к большей сбалансированности рынка: соотношение льготных и рыночных программ может приблизиться к паритету. Это основа для здорового и устойчивого развития рынка», – отметил старший вице-президент, руководитель департамента продуктов розничного бизнеса ВТБ Алексей Охорзин.

Напомним, в декабре льготные программы – семейная, дальневосточная, IT-ипотека – составляли две трети всех выданных жилищных кредитов: 114

тысяч договоров при общем объеме выдачи в 161 тысячу, по данным ДОМ.РФ.

На данный момент ВТБ продолжает работать по семейной программе без изменений.

«Спрос на ипотеку сдерживала высокая стоимость жилья»

Продолжает прием заявок и выдачу семейной ипотеки и Россельхозбанк. Условия ипотечных займов по этой программе, как подчеркивает директор Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова, будут определены на момент принятия решения по заявке, в том числе с учетом ожидаемых изменений с 1 февраля.

При этом в банке отмечают, что в ноябре-декабре спрос на новостройки оставался сдержанным.

«Причина – в высокой стоимости жилья. Даже льготные условия по ипотеке не делают его доступнее. Большой интерес наблюдался к приобретению и строительству индивидуальных жилых домов», – пояснила Наталья Баркова.

Январский спад, по ее словам, обусловлен традиционным общим снижением спроса по всем продуктам.

«Однако в феврале он обычно начинает восстанавливаться», – добавила она.

Иван Рудых

Депутаты подогрели ажиотаж

Напомним, изначально ограничений по количеству льготных ипотек на одного заемщика не было предусмотрено. В результате, по данным Счетной палаты РФ, более 114 тысяч человек оформили два и более льготных займа, более 1,5 тысяч человек – пять и более. Мера поддержки превратилась в спекулятивный инструмент. С конца 2023 года федеральный законодатель ввел правило «одна льготная ипотека в одни руки»: запретил получать второй кредит по льготной программе, если первый еще не погашен. Однако это оставляло возможность каждому из супругов оформить на себя кредит по семейной ипотеке. Теперь и эта возможность будет закрыта.

Кроме того, ажиотажные настроения подогрели и заявления депутатов Госдумы РФ. Так, председатель комитета Государственной думы по финансовому рынку Анатолий Аксаков рассказал, что в данный момент обсуждается пе-

ресмотр ставок по семейной ипотеке по схеме: 10–12% годовых – для семей с одним ребенком, 6% – для семей с двумя детьми, 4% – для семей с тремя и более детьми. Иными словами, для семей с одним ребенком стоимость кредита может вырасти вдвое. Если депутаты согласуют изменения, то новые правила могут быть приняты уже в I квартале 2026 года.

Есть и хорошие новости: с 1 февраля заемщики смогут на выгодных условиях рефинансировать так называемую комбоипотеку (такой продукт использовался, если льготного лимита в шесть миллионов рублей не хватало на покупку жилья, – недостающую часть суммы оформляли по текущей рыночной ставке). Если раньше перерасчет производился на всю сумму кредита (при этом терялась льготная ставка в 6%), то теперь можно рефинансировать только рыночную часть, сохраняя льготу и уменьшая платеж.

Какие семьи могут оформить семейную ипотеку в 2026 году?

- 1. В которых есть хотя бы один ребёнок в возрасте до 6 лет включительно.
- 2. Семьи с ребёнком-инвалидом в возрасте до 18 лет.
- 3. Семьи с двумя и более детьми от 7 до 18 лет, желающие купить новостройку в малых городах численностью до 50 тыс. человек (кроме Московской и Ленинградской областей).
- 4. Семьи с двумя и более детьми от 7 до 18 лет, намеренные купить жилье в регионах с низким объемом строительства или в регионах, где есть индивидуальные программы развития.
- 5. Желающие приобрести квартиру на вторичном рынке в городах, где ведётся строительство не более двух домов, и имеющие ребёнка в возрасте до 6 лет включительно.

19-21 МАРТА 2026

БАЙКАЛЬСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

ЕЖЕГОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА И КОММУНИКАЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, СМЕЖНЫХ ИНДУСТРИЙ И ЗАКАЗЧИКОВ.

12+

ПОСЕТИТЕЛЕЙ 5000+

100+ СТРОИТЕЛЬНЫХ НОВИНОК

3600 М² ВЫСТАВОЧНОЙ ПЛОЩАДИ

60+ СПИКЕРОВ

Место проведения: ВК «Сибэкспоцентр»

664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а

тел. 8(3952) 35-29-00 e-mail: info@sibexpo.ru

«Работа идет – это главное»

Николай Кузаков, «Горстрой», – о вызовах рынка, новых трендах и флагманских проектах компании

«Пусть о наших итогах свидетельствуют дела. Работа идет, это главное», – так говорит о результатах 2025 года генеральный директор компании «Горстрой» Николай Кузаков. В минувшем году девелопер продолжил формировать банк земли, работать над проектами в Иркутской области и за ее пределами, возводить флагманские проекты «RIVERANG»* и «Звёзды». Что позволяет компании сохранять стабильность? Почему в погоне за красивой картинкой нельзя забывать о качестве продукта? Чего ждут покупатели от современных новостроек? С какими вызовами столкнутся девелоперы в 2026-м? О ситуации на рынке, приоритетах, планах и главных принципах «Горстроя» – в нашем интервью.



ЖК «Звёзды». Застройщик: ООО СЗ «ГорСтрой». Проектные декларации на наш. дом.рф

«Идем по плану»

Николай, все мы видели, как быстро в 2025 году выросли башни в клубных домах «Звёзды». Это впечатляет! Как вы сами оцениваете продвижение стройки? Идете в графике?



– Всего за полгода три блок-секции выросли в полную высоту. Сейчас ведутся работы по заливке бетона парапетов кровли на второй блок-секции, а также по бетонированию монолитного железобетонного каркаса пятой блок-секции и автопарковки. Строительный темп на ЖК «Звёзды» держим ровно тот, что заложен в плане. Современные стандарты строительства предписывают возводить многоквартирный дом за срок не более 40 месяцев. И мы этого стандарта придерживаемся.

«Качество, комфорт, красота»

Как оцениваете продажи в ваших проектах ЖК «Звёзды» и «RIVERANG»? По данным ДОМ.РФ, например, в октябре 2025-го, на фоне ужесточения условий по семейной ипотеке, в стране вырос спрос на новостройки. Вы это ощутили?

– Динамика продаж – в соответствии с планом. Движение плавное. Покупка квартиры – это, как правило, тщательно обдуманное решение. Стихийный приток клиентов, даже если цена растет, вряд ли возможен. Только в одном случае: если это жилье в низком ценовом сегменте. Но это не наша история. Наш покупатель сегодня имеет полное представление о высоком уровне жизни.

А приоритеты клиентов как-то изменились? На что они сегодня смотрят? Цена, локация,

планировки, среда, надёжность застройщика – что является ключевым фактором выбора?

– Всё имеет значение: и локация, и планировки, и среда. Совокупность всех преимуществ помогает покупателю принять решение о покупке. Наша главная задача – все эти преимущества реализовать. Безусловным фактором успеха остается и репутация застройщика. Мы, к слову, своей очень дорожим. И продукт, который планируем выпускать на рынок, всегда тщательно прорабатываем.

Отличие премиальных проектов не только в архитектуре и отделке парадных, но и в последующей эксплуатации здания и сервисе для его резидентов. Вы планируете вести свои ЖК после сдачи в эксплуатацию? Как будете обеспечивать комфорт жильцов?

– Для нас важно, чтобы жители получили тот объем услуг, который заявлен. Люди при оценке жизни в комплексе незримо используют принцип трех К. Это качество, комфорт и красота. Наша цель – такое триединство создать. Если приоткрыть детали: планируем сотрудничать с профессионалами в области управления премиальной недвижимостью. У наших резидентов будут не только красивые интерьеры, но и в первую очередь высокий уровень сервиса. Мы будем заботиться о бытовых вопросах резидентов (химчистка, клининг), создадим пространства для организации досуга, возьмем на себя вопросы безопасности.

О перспективах: «В тренде – качественный продукт»

Какие тренды, на ваш взгляд, будут определять развитие рынка недвижимости в этом году?

– Главный тренд сегодняшнего дня, он же главный запрос от покупателей, – качественный продукт. Сегодня рынок насыщен проектами, в которых богатое разнообразие потребительских характеристик. Однако зачастую в погоне за многооб-

разием обесценивается качество продукта и сервиса, который его должен сопровождать. Мы против смещения приоритета с качества на картинку. Важно не размениваться. В этой приверженности базовым принципам видим нашу точку роста в 2026-м.

Рассчитываете ли вы на снижение ставки Центробанка и оживление ипотеки?

– Сегодняшняя ключевая ставка продолжает сдерживать экономическую активность в девелопменте. При этом повод для оптимизма все-таки есть: «ключ» снижается. Думаю, ипотечный рынок оживет, но, очевидно, переформируется. Есть вероятность перехода массовой ипотеки в программы адресного формата: для врачей, педагогов, участников СВО. Полагаю, сохранится и активность ипотечных программ территориального характера.

К каким сложностям, вызовам вы готовитесь? Например, повышение НДС, которое затрагивает всю цепочку поставок и работ в стройке, как скажется на отрасли?

– Безусловно, рынок перестроится. Цены подрастут – и не только из-за НДС. Это связано и с тем, что уровень оплаты труда в сфере стремится вверх, хорошие специалисты, которые умеют строить, очень дороги во всех смыслах, стоимость строительных материалов – тоже растет. А это важные составляющие строительства.

Главная задача каждого руководителя – обеспечивать экономическую эффективность в бизнесе. И это, кстати, решение уже социальных задач. За руководителем стоят его коллективы, люди, которым нужно платить конкурентную зарплату. От нашей доходной части пополняется в виде налогов государственный бюджет. А от этого, в числе прочего, зависит развитие территорий присутствия компании.

Как бы вы обозначили стратегию компании «Горстрой» на этот год?

– Мы продолжим развивать банк земли, будем разрабатывать новые инвестиционные проекты.

В целом план развития компании на 2026 год – умеренно консервативный. Мы определили точки роста и строго следуем тем принципам, которые лежат в основе нашей деятельности: работа в правовом поле, соблюдение градостроительной традиции, уважение к культуре, людям и традициям того места, где возводим свои объекты. Это, что называется, база. Нравственность в бизнесе – это немаловажное условие для формирования долгосрочных целей.

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ
Отдел продаж:
ул. Кожова, 14/3, 7 этаж
+7 (3952) 785-694



stars-irk.ru

ВАЖНО «Звездный бульвар» – в подарок городу

Своей миссией компания «Горстрой» называет преобразование архитектурного облика Иркутска. Но облик городов – это не только интересные конструктивные и фасадные решения, но и общественные пространства. Девелопер планирует создать комфортную среду как для резидентов ЖК «RIVERANG» и «Звёзды», так и для других горожан.

– Рядом со «Звёздами» появится «Звездный бульвар». Это общественное пространство – наш подарок городу, – рассказал Николай Кузаков. – Уверен, что бульвар станет местом притяжения иркутян и гостей города. На этой территории мы разместим арт-объекты, зоны отдыха. Также там будут магазины, кафе. Рядом с «Риверангом» мы, совместно с администрацией города, планируем благоустроить набережную Ангары, обустроить прилегающую территорию.

* Риверанг



ЖК «RIVERANG». Застройщик: ООО СЗ «Метра Строй». Проектные декларации на наш.дом.рф

S7 анонсировала амбициозный план увеличения пассажиропотока в Иркутской области до 3 млн человек

«Группа компаний S7» предложила значительно расширить объёмы работы в ближайшие годы, доведя пассажиропоток в аэропортах Иркутской области до 3 миллионов человек ежегодно, сообщил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

В 2025 году авиакомпания S7 перевезла через аэропорт Иркутска порядка 1,9 миллиона пассажиров, плюс дополнительный поток прошёл через аэропорт Братска. Суммарно общее число перевезённых пассажиров составило более двух миллионов человек.

Таким образом, реализация заявленных планов предполагает увеличение пассажиропотока более чем на 50%, приблизив итоговую цифру к трём миллионам человек в год.

Это станет возможным благодаря плану расширения географии полётов из аэропортов Иркутской области. Сегодня маршруты осуществляются из Иркутска и Братска, но предприятие рассматривает возможность запуска рейсов также из Усть-Кута и Усть-Илимска.

Правительство Иркутской области и ЗАО «Группа компаний S7» закрепили эти планы, подписав меморандум о сотрудничестве, цель которого — увеличение пассажиропотока из аэропортов региона, расширение географии маршрутов и улучшение транспортной доступности. Документ подписали губернатор Иркутской области Игорь Кобзев и генеральный директор группы компаний S7 Дмитрий Куделькин.

«Мы заинтересованы в дальнейшем развитии компании в нашем регионе. Со своей стороны окажем всю необходимую организационную и методическую помощь в рамках улучшения инфраструктуры.

Всегда рады поддержать инициативу и искать новые пути взаимодействия в интересах наших жителей», — подчеркнул Игорь Кобзев.

Дмитрий Куделькин отметил, что Иркутская область давно стала важным авиационным узлом для компании.

План S7 по росту пассажиропотока в Иркутской области выглядит достаточно амбициозно, учитывая общий спад рынка гражданской авиации в России.

Общий пассажиропоток отечественных авиакомпаний в 2025 году сократился на 2,7%, достигнув отметки в 108,5 млн человек. Однако аэропорт Иркутска продемонстрировал уверенный рост пассажирских перевозок на 2,7%, обеспечив обслуживание около 4 млн пассажиров, половина из которых приходится на авиакомпанию S7.



ВТБ: число зарплатных клиентов банка растёт

На сегодняшний день более 11 млн человек в России получают зарплату на карту ВТБ. Доля банка на рынке зарплатных проектов в стране превысила 20%*, и в ближайшие два года ВТБ планирует увеличить ее до 25%. В Иркутской области выплаты работодателя на карту банка получает каждый четвертый.



По итогам 2025 года портфель зарплатных клиентов-физлиц ВТБ вырос на 1,6 млн до 11,1 млн человек. Этот результат стал рекордным для банка. Количество корпора-

тивных клиентов в рамках зарплатного проекта в целом по стране увеличилось на 28% до 440 тысяч.

«Перезапуск зарплатного проекта в прошлом году позво-

лил нам преодолеть очередной рубеж в 11 млн клиентов. ЗП ВТБ стал отдельным брендом на рынке. Мы не просто перепакетовали продукт, мы пересобрали программу лояльности, добавили игровые и стимулирующие механики. Уже сегодня каждый пятый россиянин получает зарплату в ВТБ», — комментирует член правления ВТБ Дмитрий Брейтенбишер.

В Иркутской области число получателей выплат от работодателя за год увеличилось на 36 тысяч человек и превысило 290 тысяч. Среди новых корпоративных клиентов банка — коммерческие организации, сотрудники образовательных и бюджетных учреждений.

Общее число активных розничных клиентов ВТБ в Иркутской области по итогам 2025 года превысило 560 тысяч человек, услугами банка пользуется каждый второй экономически активный житель региона, а каждый четвертый — получает на карту банка заработную плату.

* расчеты ВТБ на основе данных Frank RG

Благодаря поддержке РУСАЛа в Шелехове реализовали 3 социально важных проекта

Каждый из проектов начинался с идеи. Работники Иркутского алюминиевого завода обсудили свои предложения с коллективами образовательных учреждений. А потом вместе подготовили документы и заявили для участия в программе «Есть решение!»



Фото предоставлено компанией

По итогам регионального конкурса инициативных проектов, в школе №2 Шелехова приобрели световые фигуры в школе №6 сделали красивый, уютный актовый зал, приобрели одежду для сцены и декорации. А в школе №5 была благоустроена территория — на пришкольном участке появились новые удобные дорожки и уличная мебель.

РУСАЛ оказал спонсорскую поддержку в размере 10% от необходимой суммы проектов. Основную сумму проект-победитель получил в виде гранта из регионального и местного бюджетов.

— Совместная работа с администрацией Шелеховского района, руководителями и коллективами школ создает для детей современные и красивые пространства для учебы, — Екатерина Видасева, депутат думы Шелехова, сотрудница ИркАЗа.

Системная поддержка образования важна для будущего детей Шелехова. РУСАЛ с основания компании Олегом Дерипаской показывает пример ответственной социальной политики и продолжает развитие Шелеховского района.



АВРОРА
event-агентство

Организуем мероприятия высокого уровня
в Иркутске и Иркутской области для

- ★ компаний-лидеров ★
- ★ для региональных и федеральных брендов ★
- ★ бизнеса, города, региона ★

+7 902 513 63 13



avrorairkutsk.ru



t.me/avrora_event

Приехали!

Что ждет иркутский региональный авторынок в 2026 году

Прогнозы экспертов авторынка России на этот год не слишком радужные: рост цен, стагнация спроса и сокращение линейки китайских брендов. Иркутская область в целом следует этим трендам, однако региональные автодилеры видят и поводы для оптимизма. Насколько могут подорожать машины в Иркутске, выиграют ли покупатели от локализации зарубежных марок и как влияет на региональный рынок японский автопром, они рассказали Газете Дело.



Фото из архива компании

АВТОРЫНОК ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ В ФАКТАХ И ЦИФРАХ:

Продажи новых авто в Иркутской области, по данным, предоставленным автодилерами, в 2024 году составили **10784 штук**, а в 2025 году – **7404 штуки**. Падение составило **31%**.

По данным «Дрома», среди сотни популярных моделей доля автомобилей с пробегом стоимостью до **1 млн руб.** в Приангарье составляет **75%**, от **1 млн до 2 млн руб.** – **21%**.

Доля «свежих» авто до 5 лет, по данным «Дрома», на вторичном рынке Иркутской области составляет **4%**, доля машин в возрасте 6–10 лет – **10%**, 11–15 лет – **19%**, 16–20 лет – **18%**, 21–25 лет – **23%**, 26–30 лет – **16%**.

Упали ниже рынка

Продажи автомобилей в Иркутской области по итогам 2025 года сократились сильнее, чем в среднем по России. Так, по данным «Автостат Инфо», в целом по стране за 12 месяцев прошлого года было зарегистрировано примерно на 16% меньше новых автомобилей, чем за весь 2024-й. Приангарье же отметилось снижением на 19%. Региональные автодилеры и вовсе говорят о падении рынка новых авто почти на 30%. Даже сегмент поддержанных машин в регионе продемонстрировал отрицательную динамику (–4%), хотя в российских масштабах он вырос на 3,3%.

Эксперты указывают, что рынок новых автомобилей сжался из-за роста цен, в том числе из-за усиления налоговой нагрузки на импорт, высокой ключевой ставки ЦБ, а кроме того, скасался эффект высокой базы в 2024-м. Дорогие кредиты даже в большей степени ударили по покупателям б/у машин, поскольку на первичном рынке автопроизводители предлагали программы субсидирования, которые могли нивелировать высокие ставки, а вот на вторичном, понятно, такого подарка от продавцов не было.

Прогнозы на 2026 год региональные игроки строят осторожно, так как много факторов по-прежнему играют не в пользу покупки нового автомобиля. Ключевая ставка Центробанка РФ, новые ставки утильсбора (напомним, они будут расти еще несколько лет на 10–20% ежегодно в зависимости от категории транспорта) – всё это выходит в копеечку обычному покупателю. А ужесточение банковских требований к заемщикам усложняет доступ к автокредитам.

– Даже если снизится ставка ЦБ, стоимость автомобилей возрастет в среднем от 5% до 20%, – полагает Андрей Лелюк, руководитель отдела продаж «Чанган Центр Россо».

На динамику цен и спроса, по мнению экспертов, также будут оказывать влияние курсы доллара и юаня. А еще новые регуляторные инициативы федеральных властей – например, в программу льготного автокредитования Минпромторга России на 2026 год не попали «Москвич 3» и Tenet

T4, поскольку им не хватило баллов локализации.

Параллельный импорт уступит свою долю

Впрочем, китайские автопроизводители, по словам Андрея Лелюка, быстро ориентируются в ситуации и могут предоставить более лояльные условия для покупки. Это может упростить вход в сделку для тех, кто все-таки планировал приобрести авто.

– Даже сейчас многие дилеры с подачи брендов предлагают программы рассрочки, субсидированные ставки, мотивируют полезными подарками вроде комплекта зимней резины, антикоррозийной обработки и т. п. Поэтому тем, кто планирует покупку, стоит следить за акциями, – отмечает он.

Как полагает Эдуард Борисов, директор по развитию ГК «Агат-Авто» в пользу автодилеров играет и сокращение параллельного импорта – тут «официалам» на руку окажется увеличение утильсбора для мощных автомобилей.

– В 2025 году на нашем рынке активно присутствовал параллельный импорт новых авто, 85% которого занимали не китайские бренды. Это примерно 1000 автомобилей или 13,5% рынка Иркутской области. Сокращение этого сегмента позволит официальным дилерам занять эту долю рынка и продать на 5–6% больше новых автомобилей, – считает Эдуард Борисов.

Ожидания сыграют в пользу спроса

Подстегнуть спрос на новые авто, по его мнению, могут и ожидания роста курса доллара, и дальнейшее снижение учетной ставки ЦБ РФ.

– Да, условия банков ужесточаются, но мы все равно увидим увеличение притока клиентов, для которых условия кредитования станут более приемлемы в сравнении с 2025 годом, – прогнозирует Эдуард Борисов.

В целом, отмечают автодилеры, автомобили будут дорожать, но парк стареет, поэтому необ-

ходимость его обновления будет двигать рынок вперед. Так что, по их прогнозам на 2026 год, продажи автомобилей будут на уровне, близком к 2025-му без существенного роста, но и без резких падений.



– Оживление возможно при снижении ключевой ставки центрального банка – на сегодняшний день для массового покупателя важна не цена автомобиля как таковая, а итоговый ежемесячный платеж и переплата за пользование банковскими продуктами. А также при условии сохранения стабильного курса и активных программах поддержки от производителей, – говорит Дмитрий Саблин, руководитель отдела продаж JLR ЛЦ-Иркутск.

Консолидация рынка неизбежна

В 2026 году, как ожидают эксперты, с российского рынка уйдет часть китайских брендов, не выдержав требований к уровню локализации производства. В основном это будут небольшие марки с ограниченным сервисом и малыми объемами продаж.

– Консолидация неизбежна. На автомобильном рынке останутся только бренды с большой долей рынка, высоким уровнем локализации и сильной дилерской сетью. В безопасности себя будут чувствовать крупные концерны с дифференцированным ассортиментом для удовлетворения потребностей различных сегментов потребителей, – считает Дмитрий Саблин.

Эдуард Борисов напоминает, что около 75% рынка новых авто в Иркутской области занимают 5 крупных китайских производителей, которые в основном уже запустили свое производство в России. И они останутся на рынке, хотя доля каждого из них может варьироваться.

– Из представленных в Иркутской области китайских брендов могут уйти Kaiyi, Wey, Xcite, Soueast – полагает эксперт.

При этом автодилеры настаивают: самочувствие той или иной марки в конкретном регионе зависит не только от «силы бренда» и политики производителя, но и от профессионализма мест-

ных партнеров, их способности сопровождать покупателя на всем протяжении эксплуатации автомобиля и от доверия клиентов.

Локализация пойдет на пользу всем

Но уход брендов отнюдь не означает сужение ассортимента. Как указывает Андрей Лелюк, у дилеров будут представлены и новые производители, и новые модели, в том числе за счет захода премиальных брендов и расширения локализации.

– Например, сейчас на российский рынок выводят авто производителя Lixiang. Бренд Avatr планирует локализацию своих моделей. Также планируется вывод нового суббренда Deeral, который, как и Avatr, входит в концерн Changan, – перечисляет эксперт.

Дмитрий Саблин тоже считает, что количество локализованных моделей китайских марок будет расширяться, потому что это один из немногих способов сдерживать рост цен.

– Локализация не сделает автомобили дешевыми, но позволит избежать резких скачков стоимости и найти новых клиентов среди государственных органов и бюджетных учреждений, – поясняет он.

Эдуард Борисов и вовсе убежден, что многим автомобильным маркам из Китая локализация пойдет на пользу.

– Требования российского законодательства и устоявшиеся производственные нормативы позволят повысить качество сборки, долговечность автомобилей и повысить их адаптацию к российским условиям эксплуатации, – поясняет он.

Впрочем, Игорь Олейников, аналитик автомобильного сайта «Дром», говорит, что оценить влияние локализации на поддержание спроса сегодня невозможно.

– По нашим оценкам, импорт попавших под утильсбор автомобилей сократится минимум в два раза, но спрос на локализованные машины в два раза не увеличится. Скорее всего, лишь на несколько процентов. Часть покупателей просто предпочтут потратить накопленные средства на что-то другое или на покупку авто из б/у сегмента, ввезенного в Россию ранее, – объясняет он.

Что происходит с ценами на топливо?

Ситуация глазами эксперта сети АЗС БРК

Один из актуальных вопросов сегодня: почему цены на топливо то растут, то ненадолго снижаются? И чего ждать в 2026 году? Об этом рассказывает руководитель сети АЗС БРК Вероника Шородок.

Как менялась стоимость топлива в прошлом году?

На рынке топливных услуг сеть АЗС БРК работает без малого 25 лет. Наша сеть раскинулась на три региона – это Иркутская область, республика Бурятия и Забайкальский край. И нужно сказать, что любое повышение цен сказывается не только на жизни наших клиентов, но и на нашей компании.

В конце 2025 года мы действительно увидели небольшое снижение цен. Причины просты: зимой люди меньше ездят, спрос немного падает. К тому же заводы-производители закончили плановые ремонты – топлива стало больше. Кроме того, государство вовремя вмешалось: временно ограничило экспорт бензина и скорректировало поддержку нефтепереработчиков. Всё это вместе сдержало рост цен и даже дало возможность снизить стоимость нефтепродуктов. Чего не скажешь про предыдущие месяцы.

В декабре 2025 года, по данным Росстата, средняя цена на бензин в России оказалась на уровне 64,7 рубля за литр. Бензин Аи-92 стоил в среднем 61,45 рубля за литр, Аи-95 – 66,76 рубля за литр и дизтопливо – 75,76 рубля за литр.

Таким образом, средняя по стране цена бензина за 2025 год выросла на 10,2%, Аи-92 подорожал на 10,64%, Аи-95 – на 10,03%, дизтопливо – на 7,07%. При том, что инфляция за январь-ноябрь 2025-го по данным ЦБ составила 6,6%. Как видим, розничные цены на АЗС за год росли существенно быстрее инфляции.

Как вообще складывается цена на литр бензина?

Есть единая площадка для торгов, где все АЗС в нашей стране закупают топливо. Это Санкт-Петербургская товарно-сырьевая биржа. Именно на этой площадке производители – вертикально



Вероника Шородок, директор БРК

Фото С.Кантарчан

интегрированные компании (ВИНК) такие, как ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «НК „Роснефть“», торгуют топливом. Именно здесь формируется цена на нефтепродукты с учетом спроса и предложения. Спрос – это тот объем нефтепродуктов, который необходим жителям и предприятиям нашей страны. Предложение – этот объем топлива, который выставляют на продажу ВИНК.

На биржу топливо выставляется по цене заводов-изготовителей, которая складывается из цепочки: добыча нефти – переработка на заводе – перевозка – заправка. На каждом этапе добавляются расходы. Больше всего на оптовую стои-

мость топлива влияет налоговая нагрузка: налоги и акцизы занимают почти половину итоговой цены. Ещё около 10-15% – это логистика: чем дальше от завода находится заправка, тем дороже доставка. Сама АЗС добавляет к цене лишь 3-5 рублей за литр – этого хватает на зарплату сотрудников, аренду, налоги и обслуживание АЗС.

Санкт-Петербургская товарно-сырьевая биржа является основным регулятором цен. Оптовая цена зависит от того, сколько топлива ВИНК выставляют на торги. Котировки биржи – своего рода «термометр» рынка, по ним видно, как меняется цена на топливо: дорожает оно или цена снижается. Когда спрос превышает выставлен-

ные объемы топлива, цена на торгах растет – и это является основной причиной повышения оптовой стоимости нефтепродуктов, что в конечном итоге отражается на розничных ценах в регионах, которые видят клиенты на стелах наших АЗС.

Что помогает сдерживать цены?

Прежде всего гибкость госрегулирования. Демпферный механизм (поддержка заводов от государства), контроль экспорта и биржевые торги позволяют балансировать рынок. Кроме того, сети АЗС, как наша, стараются не завывать наценки: для нас важнее долгосрочное доверие клиентов, чем кратковременная прибыль.

Со своей стороны мы всегда стараемся информировать наших клиентов о том, что происходит на бирже. Следите за новостями, заходите к нам на сайт. Мы стараемся отвечать на любое обращение клиентов к нам по этому вопросу.

Что ждёт нас в 2026 году?

Конечно же, нас коснется повышение НДС до 22%, которое добавит стоимость к розничной цене. На динамику также повлияют стабильность работы НПЗ и возможные плановые и внеплановые ремонты, способные временно сокращать предложение. Считаем, что сохранятся и традиционные сезонные изменения цен на топливо. Например, в зимние месяцы, как правило, снижается цена на бензин, при этом растет стоимость дизельного топлива, а в летние месяцы, наоборот, мы наблюдаем снижение стоимости дизтоплива и рост цен на бензин.

Давать точные прогнозы в текущих условиях – весьма рискованное занятие. Ситуация остаётся высокочувствительной к внешним факторам, и любая из переменных, которая влияет на производство и реализацию топлива, способна скорректировать траекторию цен.

Toyota, Honda и Nissan – самые популярные марки для автокредитов в Иркутской области, Забайкалье, Бурятии и Якутии

По итогам 2025 года в регионах Байкальского банка объём выданных Сбером средств на покупку нового авто или транспорта с пробегом достиг 6,1 млрд рублей. 28% кредитов было оформлено на покупку новых машин, 72% – автомобилей с пробегом. С помощью финансовой поддержки Сбера в прошедшем году активно покупали автомобили Toyota – 30% от всех купленных машин, Honda – 15%, Nissan – 8%. Также популярны были машины китайских брендов Haval, Chery и Geely – в сумме их доля составила 18%.

По сравнению с прошлым годом увеличился объём заёмных средств в расчете на одну сделку: если в 2024 средняя сумма автокредита составляла чуть больше 950 тысяч рублей, то в 2025 достигла 1 миллиона 380 тысяч рублей.

В Иркутской области и Забайкальском крае личный транспорт чаще всего приобретали мужчины старше 50 лет. В то время как в Якутии и Бурятии основными покупателями нового авто стали мужчины от 36 до 40 лет. При этом среди женской аудитории во всех регионах Байкальского банка в 2025 году чаще всего новый транспорт приобретали автолюбительницы старше 50 лет.

Получить поддержку банка и оформить автокредит можно в отделениях Сбера, а также, всего в несколько кликов, в приложении СберБанк Онлайн в разделе «Кредиты». Для получения кредита необязателен первоначальный взнос или оформление каско, а при погашении нет никаких скрытых комиссий и платежей. Кроме того, воспользоваться финансовым инструментом можно и в дилерских центрах большинства автопроизводителей – на покупку новых авто распространяются субсидированные программы по ставке от 0,01%, а также льготные программы господдержки.



Фото с сайта freepik.com

Эксперты не ожидают резкого подорожания машин с пробегом

В 2026 году эксперты не ожидают резкого подорожания б/у машин, поскольку большую их часть составляют авто с пробегом по России – ввезенные до всех таможенных изменений или вообще выпущенные внутри страны, – а значит новые ставки утильсбора не будут оказывать давления на их стоимость. К тому же старение автопарка тоже сдержит рост цен.



Объем рынка подержанных авто в России примерно в пять раз превышает первичный рынок. По данным Ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД), в 2025 году в стране купили 8,47 млн автомобилей, из которых более 7 млн (83%) были с пробегом. И при этом он оказался куда более стабильным, чем сегмент новых авто, показав небольшой рост по стране, а в Иркутской области пусть и сократился, но гораздо меньше дилерских продаж.

В Иркутской области сегмент авто с пробегом всегда был велик за счет импорта. Однако, согласно статистике «Дрома», доля достаточно «свежих» авто до 5 лет на вторичном рынке области составляет лишь 4%, доля машин в возрасте 6–10 лет – 10%, все остальное – гораздо старше, иными словами, тоже было импортировано давно. А значит, резкого роста цен ждать и у нас не стоит. «Вторичка», конечно, подорожает вслед за общим рынком, но не так, как новые авто.

Поэтому, полагают эксперты, часть спроса с первичного рынка может сместиться на вторичный. Хотя ситуация будет зависеть от экономических факторов и платежеспособности людей.

При этом эксперты ожидают, что изменится марочная структура рынка, в частности существенно сократится импорт автомобилей старше трёх лет и мощностью более 160 л.с. – такие машины будут привозить преимущественно под индивидуальные запросы клиентов. Зато ниша малолитражных «японок» сохранит свои позиции.

Вместе с тем в РОАД предполагают, что на «вторичке» будет расти спрос на более «молодые» авто, 2020-2024 годов выпуска, в том числе китайских брендов, которые сейчас находятся у первых владельцев. Те, кому не хватит денег на новую машину, будут присматривать аналоги в сегменте подержанных. И вот такие авто могут подорожать заметнее остального рынка б/у.

Бизнес как образ жизни

«ВІОинженерия»: от личной истории к успешному медицинскому проекту

Дмитрий и Екатерина Щурик, основатели клиники превентивной медицины «ВІОинженерия» и ресторана «Едальня», отмечают, что на выбор бизнеса, которым они занимаются, во многом повлиял стиль их жизни. «Это то, что нам очень близко: мы занимаемся спортом, придерживаемся здорового образа жизни, и уверены, что в любом возрасте можно наслаждаться каждым днём, если поддерживать свой организм с помощью современной превентивной медицины», – говорят они. Газете Дело супруги рассказали о целях и миссии клиники, о концепте ресторана и о том, что объединяет два проекта.

Дело, основанное на личном опыте

Интенсивное развитие превентивной медицины в нашей стране началось после 2020 года. Иркутск достаточно оперативно откликнулся на этот тренд, в частности, четыре года назад в городе открылась многопрофильная клиника современной превентивной медицины «ВІОинженерия». Её основатели Дмитрий и Екатерина Щурик отмечают, что основная цель проекта заключалась в том, чтобы с помощью современных технологий лечить людей, и помочь им раскрыть потенциал своего организма для здорового долголетия.

Дмитрий:



– Превенция – это то, что нам очень близко: мы так живём, поддерживая физическую активность и рациональный подход к здоровью. Поэтому дело, которым мы занимаемся, это и бизнес, и стиль нашей жизни. И наш личный опыт, конечно, помогает успешно его развивать и продвигать на рынке медицинских услуг.

Екатерина:



– У нас с мужем, как и у многих, есть определённые проблемы со здоровьем, стандартная медицина для их коррекции предлагала только очень ограниченные возможности. Поэтому пришлось многое самостоятельно изучать, разбираться в препаратах, в их формах и как они влияют на качество жизни. Собственный опыт заботы о здоровье подсказал идею нашего бренда – «ВІОинженерия» – ведь всё, что происходит в нашем организме это биохимия.

Дмитрий:

– К сожалению, определение «превентивная медицина» иногда вызывает какое-то недоверие, не все

понимают, о чем идёт речь. Но всё довольно просто – превенция – это профилактика, и превентивная медицина – это комплексный подход, при котором врач с помощью стандартных анализов и обследований оценивает все аспекты здоровья, чтобы не просто снять симптомы, а найти и устранить истинные причины возможных болезней, предотвратить развитие заболеваний и получить долгосрочный результат. Кроме того, особое отличие превенции – абсолютно персонализированный подход к человеку. Когда к нам приходит пациент с какой-то конкретной жалобой, наши специалисты помимо решения этой проблемы в моменте, будут досконально разбираться, почему это происходит, искать причину проблемы. Важную роль здесь играет индивидуальный подход: человеку назначаются конкретные лабораторные анализы, а при необходимости – УЗИ-диагностика, или обследование узких специалистов. Я считаю, что именно в этом подходе заключается разница между клиникой превентивной медицины и обычной поликлиникой.

Ключ к долголетию от «ВІОинженерии»

Комплексный подход к здоровью пациентов в клинике обеспечивают такие направления, как терапия, неврология,



Фото из архива компании



Фото из архива компании

кардиология, эндокринология, гастроэнтерология, диетология дерматология, трихология, косметология.

Екатерина:

– Особое внимание мы уделяем женской гинекологии, в том числе, эстетической гинекологии. Мы помогаем нашим пациенткам решить многие возрастные проблемы, которые могут значительно снижать качество их жизни. Об этих проблемах в принципе не принято говорить в обществе, да и сами женщины их стесняются.

В частности, наши специалисты благодаря современным комплексным методам, помогают преодолеть предменопаузальный и менопаузальный синдром, в том числе, подбирая для каждой пациентки индивидуальную заменяющую гормонотерапию.

Современные мужчины тоже понимают, что хотят жить качественно, потому что если не будет энергии и ресурсов у организма, то уровень их жизни, в том числе финансовый, не будет соответствовать их запросам. Поэтому среди наших пациентов с каждым годом всё больше мужчин, которые осознанно следят за своим здоровьем.

Дмитрий:

– Помимо качественных медицинских услуг, мы уделяем большое внимание сервису пациентов, в первую очередь, чтобы у нас они не чувствовали себя как в больнице. В клинике нет очередей, очень доброжелательный персонал, спокойная атмосфера, которая располагает к релаксу, отдыху. Клиника работает в формате «только для взрослых», чтобы родители не отвлекались на своих детей, а в фокусе доктора был только пациент. Нам очень важно, чтобы человек чувствовал себя здесь максимально

комфортно и ушёл счастливым и довольным.

Екатерина:

– Мы были практически первыми среди частных клиник Иркутска, кто ввёл часовой приём пациента. Это важно, особенно при первичном приёме: за 15 минут, как в поликлинике, врач не может собрать глубокий анамнез, хотя бы потому, что не каждый человек за такое время способен открыться и рассказать незнакомому человеку о своих проблемах. При этом первичный приём у кардиолога проходит даже 1 час 15 минут, потому что он ещё делает ЭКГ. А час у эндокринолога включает биоимпедансный анализ тела.

У нас очень выверенные чек-апы, в которые входят действительно информативные и нужные анализы и исследования, а также консультации двух специалистов на выбор. Например, вы знаете, что у вас есть проблема по неврологии, и можете выбрать невролога и эндокринолога, или гастроэнтеролога. А если вы вообще не знаете, к кому из специалистов обратиться, то вам поможет терапевт – ориентируясь на результаты ваших анализов.

Дмитрий:

– В нашей клинике пациент никогда не услышит фразу: «Ну, а что вы хотели? Это возраст!» Мы убеждены, что заниматься собой можно и нужно в любом возрасте, причём, чем раньше вы начнёте заботиться о себе и своём здоровье, тем дольше будете комфортно жить. И в «ВІОинженерии» всё нацелено на то, чтобы сделать жизнь пациентов долгой и активной.

Многофункциональная медицинская клиника превентивной «anti-age» медицины «ВІОинженерия»
Александра Невского, 15
+7 (3952) 485-315
bioingenieria.ru



«Едальня»: про еду в твоей тарелке

После открытия клиники превентивной медицины «ВІОинженерия» у Дмитрия и Екатерины появилась идея проекта ресторана «Едальня»

Как рассказала Екатерина, задумка заключалась в том, чтобы сделать ресторан с основным концептом «Еда на каждый день» и возможностью выбора блюд разного формата - как ЗОЖ, так и обычных.

– В «Едальне» представлено широкое меню – на самые разные вкусы и предпочтения, которое прекрасно дополняет барная карта. Каждое блюдо готовится с такой же заботой и вниманием, как дома, для себя. Поэтому гости всегда уходят от нас сытыми, с хорошими впечатлениями от вкусной еды и ещё – атмосферы спокойствия, которая отличает наш ресторан, – отметила Екатерина.

– С января мы запустили новое меню, в котором максимально расширили предложение по горячим блюдам, а также вывели в отдельную категорию такую популярную позицию, как бифштексы: сейчас гостям предлагается четыре

разных вида этого блюда. Наш шеф творит гастрономические чудеса, и мы его максимально в этом поддерживаем, – добавил Дмитрий.

Он так же особо подчеркнул, что несмотря на экономическую ситуацию, которая требует оптимизации расходов, ресторан придерживается принципов высокого качества.

– Я – главный адепт этого тренда и качество входящего продукта у нас остаётся очень высоким. В том числе и потому, что мы сами здесь едим. Кстати, у нас есть поставщики, которые покупают в ресторане еду домой, потому что знают, из каких продуктов она приготовлена. А в будущем у нас есть идея открыть своё небольшое овощное хозяйство. Нам важно, чтобы к нам возвращались – за гастрономическим удовольствием, хорошим настроением, и мы всё для этого делаем.



Фото из архива компании

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

Ресторан «Едальня» развивается не только как гастрономический проект, но и как площадка для разнообразных мероприятий. Два-три раза в месяц здесь проходят тематические вечера: музыкальное лото, квизы, костюмированные и кино-пати, посвящённые какому-то кинофильму или популярному событию, которые проводит сам Дмитрий. Как отмечает Екатерина, гостям очень нравится этот формат, они ждут новые события и с удовольствием в них участвуют.

Ресторан ЕДАЛЬНЯ
Александра Невского, 15
+7 (3952) 705-333
Полное меню: edalnia.pro



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Баланс города и природы

Пять фишек ЖК «Лесная резиденция»

ЖК «Лесная резиденция» строится на левом берегу Ангары, рядом с микрорайоном Первомайский. Комплекс ориентирован в первую очередь на семейных покупателей, которые ценят расположение в экологически чистом районе и одновременно доступность городской инфраструктуры. В декабре прошлого года сразу 30 семей купили квартиры в «Лесной резиденции». Полностью оценить все преимущества счастливые новоселы смогут в 1-м квартале 2028 года, когда состоится сдача первой очереди ЖК. А пока о фишках проекта газете «Дело» рассказала Анна Хаванская, представитель застройщика «ДАР ГРУПП».



Анна Хаванская

1. ПЛЮСЫ ГОРОДА И ЗАГОРОДА В ОДНОМ ЖК

Жилой комплекс «Лесная резиденция» возводится рядом с лесным массивом, и из окон квартир откроется умиротворяющий вид на зеленое море. Дополняют картину свежий чистый воздух, пение птиц и тишина, свойственная загородной жизни.

– Уровень инфраструктуры при этом остается абсолютно городским – все необходимое для жизни находится рядом, – подчеркивает Анна Хаванская.

Прилегающая территория грамотно продумана с учетом того, что в комплексе растут дети и отдыхает старшее поколение. Рядом спортивная и детская площадки, два детских сада, школа, поликлиника. Ближайшая остановка общественного транспорта в двух минутах ходьбы от дома.

До крупного торгового комплекса «Сильвермолл» – 7 минут на машине, до железнодорожного вокзала – 16, до центра города – около 25, до аэропорта – в пределах 40. Полностью доступен весь Свердловский район города с его многочисленными вузами, спортивными объектами и парками.

Именно за такое сочетание преимуществ городской жизни с загородным «вайбом» комплекс получил название «Лесная резиденция». С одной стороны, – это расположение в тихом уютном месте, вдали от повседневной суеты. С другой – привычный уровень комфорта, не требующий компромиссов.

2. ЖИЗНЬ В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ

Над внешним видом и внутренней планировкой ЖК работал архитектор Александр Янов – автор знаковых для Иркутска проектов. Основной концепции «Лесной резиденции» стала биофильность – актуальный тренд в дизайне, основанный на неразрывной связи человека и природы.

– Например, фасады домов «Лесной резиденции» повторяют натуральную палитру леса: спокойные природные оттенки, текстуры камня и дерева, много света и воздуха. Все для того, чтобы новостройка гармонично вписалась в окружающую среду, – подчеркивает Анна Хаванская.

В авторском стиле оформлены и входные группы, и места общего пользования. Подъезды призваны стать продолжением жилого пространства, местом, где можно перекинуться парой слов с соседями, с комфортом дождаться курьера или встретить доставку.

Еще одна деталь: парковка с удобной навигацией в общем стиле ЖК. Разметка в форме листа под каждое машиноместо как символ того, что даже асфальт и транспорт могут быть частью экосистемы.

Следить за состоянием и порядком на территории комплекса будет ООО «Управляющая компания Новые кварталы».

3. ПЛАНИРОВКИ ДЛЯ ЖИЗНИ

Застройщик – компания «ДАР ГРУПП» – видит «Лесную резиденцию» семейным пространством. Семья может быть как большой, так и пока маленькой, совсем молодой или со стажем – ЖК для всех станет местом, где можно пустить корни, основать или продолжить род. Квартирография ЖК подходит под любую из этих целей: здесь есть и 1-комнатные квартиры для молодежи и 3-комнатные для семей с детьми или старшими родственниками.

Всего в «Лесной резиденции» доступно 23 варианта планировки: площадью от 30 до 75 кв. м, с большими балконами и лоджиями с панорамным остеклением. Все комнаты – правильной формы. Это облегчает расстановку мебели, зонирование пространства и дает возможность обустроить квартиру максимально удобно для жизни.

Для ряда квартир доступна свободная планировка – владелец сам решит, ставить межкомнатную перегородку, чтобы получить две отдельные комнаты, или отказаться от нее, например, в пользу просторной мастер-спальни или уютной кухни-гостиной.

В квартирах от 58 кв. м предусмотрено по два отдельных санузла – необходимое условие для современной квартиры, где живет семья. Площадь каждого также позволяет разместить все необходимое и при желании обустроить хозяйственный блок со стиральной и сушильной машинами.



Просторные квартиры, удобные планировки, продуманная инфраструктура, качественное исполнение и цены от 4,4 млн рублей

4. ЗАЩИТА ОТ ЛИШНЕГО ШУМА

Всего в ЖК будет несколько блок-секций, сейчас возведено три этажа первой очереди строительства – 12- и 17-этажной блок-секций. Запланировано строительство последующих очередей. Выдача первых ключей запланирована на конец 2027 года. При этом на каждом этаже расположится не более 4–5 квартир, чтобы сохранить необходимую приватность и спокойствие жителей.

– Важный нюанс: квартиры в «Лесной резиденции» в большинстве случаев покупают для себя, а не с целью сдачи в аренду. Согласитесь, когда рядом живут собственники, значительно проще сформировать соседское сообщество, совместно принимать решения по улучшению территории ЖК. Это совсем другое отношение и к общедомовому имуществу, и жилью, и к взаимоотношениям, – замечает Анна Хаванская.

Со своей стороны застройщик приложил усилия к тому, чтобы жизнь в «Лесной резиденции» была комфортной.

Чтобы показать свою заботу о покупателях, подчеркнуть, насколько продуман проект, компания обеспечила квартиры улучшенной шумоизоляцией. Ведь какими бы хорошими ни были отношения с соседями, мало кому хочется оставаться в курсе их жизни в стенах собственного жилья.

В целом в строительстве применяются только качественные материалы, современные технологии возведения и энергоэффективные решения.

5. В ИПОТЕКУ И НЕ ТОЛЬКО

Квартиры даже большой площади в ЖК «Лесная резиденция» по стоимости подходят под лимиты семейной ипотеки в 6 млн рублей.

– Хит декабрьских продаж – квартира площадью 45 кв. м в формате «евродвушка» с большим балконом и видом на лес. Сейчас ее стоимость начинается от 4,4 млн рублей. Востребованны и большие квартиры площадью 58-75 кв. м стоимостью от 7,8 млн рублей, – указывает Анна.

Покупателям доступны разные способы приобретения квартиры в «Лесной резиденции». Помимо уже упомянутой семейной ипотеки, застройщик предлагает рассрочку, субсидирование ставки по ипотеке либо комбинацию разных способов. Авторы проекта открыты к диалогу с покупателями, чтобы вместе найти оптимальный вариант и сделать реальностью мечту о собственном жилье с видом на лес.

Тел. отдела продаж: +7 (3952) 43-80-80



«Суаре»: искусство и гастрономия в едином пространстве

«Мы стремимся создать лучший рецепт счастья для каждого нашего гостя», – говорят партнёры нового культурного проекта «Суаре», который реализуется в Иркутске на стыке театрального искусства и гастрономии. В чём заключается оригинальность концепции «театр + ресторан» и как создаётся особая атмосфера необычного пространства, нашему изданию рассказали художественный руководитель, балетмейстер и режиссёр-постановщик «Суаре» Людмила Цветкова и ресторатор Дмитрий Калиновский.



Фото из архива компании



Фото из архива компании

«Театр+ресторан – удобная и эстетически красивая история»

«Суаре» – проект для Иркутска достаточно новый, и потому, что начал работать два месяца назад, и по своей концепции. Это не просто камерный театр и такой же небольшой ресторан, которые «живут» сами по себе под одним брендом. Как отмечают Людмила Цветкова и Дмитрий Калиновский, «Суаре» представляет единое пространство с общей атмосферой, где искусство и гастрономия играют равнозначные роли.



Людмила Цветкова:
– Формат «театр плюс ресторан» можно назвать местом встречи творческих идей, эмоциональных переживаний и приятных гастрономических открытий. Он даёт зрителю прекрасную возможность, находясь в одном пространстве, «прожить» театральную историю, гармонично дополнив её в концептуальном ресторане.

Мы встречаем гостей за час до начала, и это время можно приятно провести за беседой и чашкой кофе, почитать программку, узнать интересную информацию о спектакле, сделать фотографии в красивом зале. А после окончания спектакля его можно обсудить за вкусным ужином. Это очень удобно и эстетически красиво.



Дмитрий Калиновский:
– Для нашей команды проект «Суаре» – это супер-кейс, потому что он не про ресторан в широком смысле слова. Он – про красивое событие, связанное с театром, а Иркутску, на мой взгляд, очень не хватает таких интересных ивентов: с одной стороны, кинотеатры потеряли былую популярность, а театральная жизнь в какой-то степени не отвечает запросам современного зрителя, который ищет неординарные события. С другой стороны, просто ресторан тоже не так интере-

сен гостям. А к нам они приходят за эстетическими впечатлениями и при этом получают гастрономическое удовольствие от кухни и безупречного сервиса. Я считаю, что это уникальный формат.

«Наше пространство придаёт особую атмосферу каждому событию»

Как отмечают Людмила и Дмитрий, время, проведённое в «Суаре» – по-настоящему красивое событие в жизни, которое складывается здесь из ряда важных моментов: от комфортного зрительного зала до музыки, которая звучит в антракте.

Людмила:

– Во-первых, каждая постановка у нас – авторская, для которой полностью собирается драматургия, актёры, музыка, костюмы, хореография. И это не просто балет в чистом виде: мы работаем в интересном формате пластических спектаклей – на пуантах, в туфлях, босиком, плюс используем слово, жест, другие выразительные элементы. Во-вторых, наш зритель становится как бы частью происходящего, потому что находится очень близко к сцене, видит актёров не через оркестровую яму, а на расстоянии вытянутой руки, слышит не только стук пуантов по сцене, а даже дыхание артиста. А это всегда – особые впечатления, ощущения, эмоции.

Важный фактор, что в труппе театра заняты как молодые актёры, так и «с именем», например, заслуженная артистка России Мария Стрельченко, лауреат губернаторской премии Юрий Щерботкин, которые сотрудничают со мной уже много лет. Сейчас им интересно реализовывать свой творческий потенциал на сцене «Суаре» в авторских камерных спектаклях, воплощать интересные актёрские образы, связанные не только с балетом.

Дмитрий:

Особую атмосферу каждому вечеру придаёт и наше пространство: интерьерное оформление, стильные фрески, белые скатерти, белый рояль, живая музыка, приглушённое освещение. Мы постоянно ищем что-то новое, участвуем, в том числе, в

репертуарной политике: обязательно обсуждаем обратную связь на спектакли и даже в какой-то степени их продюсируем. В том числе, подключая к событию персонал ресторана. Например, на премьере спектакля о Чарли Чаплине, команда сервиса будет работать в концептуальной связке с театральной постановкой – в котелках, бабочках, также в меню будет специальное предложение – театрализованное, с отсылками от кухни и бара к жизни Чаплина. Соответственно, образ будет подобран и музыкальное сопровождение из произведений, популярных в то время.

Кроме того, хочу отметить, что у проекта «Суаре» большой туристический потенциал. К ближайшему зимнему сезону – в феврале-марте – мы готовим спектакль про декабристов. Это должно стать заметным событием, и, я думаю, тренд на такие спектакли с локальной тематикой будет развиваться. Это может стать хорошим ответом на традиционный вопрос туриста, что делать в Иркутске. Ресторан эту историю, конечно, поддержит – мы будем добавлять в меню местные специалитеты, в том числе блюда с омулем, другими локальными продуктами, так как мы умеем – профессионально, аккуратно, дружелюбно, и гость города сможет открыть для себя Иркутск и с гастрономической стороны.

Мы хотим, чтобы каждый человек всегда был уверен, что приходя к нам, он сможет отвлечься от будничных дел и даже почувствовать себя счастливым, поэтому стремимся создать лучший рецепт счастья, которое можно испытать в нашем пространстве.

«Интересующийся зритель нас обязательно найдёт и останется»

Свою особую специфику «Суаре» придаёт и необычное расположение. Несмотря на локацию в самом центре города, рядом с музыкальным театром, пространство при этом находится в удалении от основных улиц. И по мнению Людмилы и Дмитрия, для проекта в этом есть определённые плюсы.

Дмитрий:

– С точки зрения ресторана, «Суаре» в некотором смысле – спики-

Людмила Цветкова: «Мы набираем силу и репертуар»

– «Суаре» только набирает силу и репертуар. Тем не менее, в феврале у театра заявлено 22 спектакля и 2 гранд ужина. У нас состоится две премьеры: пластические спектакли «Мата Хари», «Я – Чаплин». Ещё одна премьера запланирована на весну – это будет иркутская история декабриста Ивана Александровича Анненкова и его жены-француженки Полины Гельб.

В репертуаре также есть спектакли «Стальная орхидея», поставленный по мотивам любовных писем Ремарка к Марлен Дитрих, и «Суламифь» по библейскому сюжету о царе Соломоне. Постановка создана на стыке двух жанров – шоу с яркими костюмами, оригинальной музыкой, сочетанием различных танцевальных стилей: балетом, степом, восточной хореографией – и пластического спектакля с напряжённой драматургией. Это очень интересный формат, о котором положительно отзывается и молодая публика, и искушённые зрители старшего поколения.

«Суаре» – это ещё и хорошая стартовая площадка для учащих балетного отделения иркутского театрального училища. В феврале на нашей сцене они покажут спектакль «Катерина» по мотивам пьесы Николая Островского «Гроза». Идея очень необычная: в спектакле заняты один молодой человек и шесть девушек – как шесть ипостасей Катерины. Несмотря на то, что это студенческая работа, она получилась зрелой и уже зарекомендовала себя на площадках нашего города, а также получила хорошие отзывы на фестивале «Шаг».

Кроме этого наша сцена открыта для ангажементов и сотрудничества с другими театрами, творческими объединениями.

зи-проект, так как работает в основном на вечерний сервис, когда в театре идут спектакли. При этом мы открыты и для других событий: например, сервисного обслуживания бизнес-мероприятий, корпоративов, закрытых ужинов. У нас есть такие запросы, потому что в Иркутске очень немного подобных креативных пространств. И в этом случае наша некая кулуарность, приватность, удалённость от первой линии приобретает значение суперфактора.

Людмила:

– Да, мы действительно находимся в достаточно эксклюзивном месте, без ярких вывесок и афиш. Но наша публика постепенно «образуется», интересующийся зритель нас обязательно найдёт и останется: что-то своё здесь найдут и те, кто тяготеет к серьёзной драматургии, и те, кто предпочитает более лёгкие жанры. Как показывает жизнь, всё это рядом, и может сочетаться в одном спектакле, как, например, «Я – Чаплин», где герой может и улыбаться, и чудить, и тут же переживать серьёзную драму.

КСТАТИ

Как рассказал Дмитрий Калиновский, сервисная команда «Суаре» готова выступить как продюсеры любого бизнес-мероприятия или организаторы закрытого ужина для частного заказчика.

– Мы можем сделать любое меню с любым брендингом и индивидуальной графикой, благодаря очень сильной команде и на кухне, и в зале, и в баре. Ещё одно направление нашей работы – проведение заказных тематических ужинов или других гастрономических событий: в частности, мы планируем приглашать сюда известных шефов. Есть особенное помещение и для мероприятий камерного формата, например, дня рождения с небольшим количеством гостей (6-8 человек).

Иркутск,
Коммунаров, 16
8 999 055 7000
soiree-art.ru



Налоги и отчетность в феврале 2026 года: основные изменения

Отчитайтесь по налогу на прибыль за январь 2026 года по скорректированной форме. Если вы крупнейший налогоплательщик, учтите дополнения к порядку заполнения декларации по налогу на имущество за 2025 год. Используйте новый бланк при сдаче декларации по НДСИ за январь 2026 года.

- Декларация по налогу на прибыль
- Декларация по налогу на имущество
- Декларация по НДСИ

Декларация по налогу на прибыль

Если вы уплачиваете ежемесячные авансовые платежи исходя из фактической прибыли, то не позднее 25 февраля 2026 года подайте декларацию за январь по обновленной форме. Среди изменений, например, такие:

- из приложения 4 к листу 02 убрали строки 135, 136, 151 и 161;
- в листе 02 скорректировали страницы со штрихкодами 00218054 и 00218061. Также исключили строки 130, 170, 171.

Учтите, что порядок заполнения декларации и формат подачи уточнили.

Декларация по налогу на имущество

При подаче отчета за 2025 год крупнейшие налогоплательщики должны придерживаться уточненного порядка заполнения декларации.

Изменили правило заполнения поля «Налоговый орган по месту нахождения объекта налогообложения (код)». В нем можно указать код любой территориальной налоговой по месту нахождения недвижимости (в пределах субъекта РФ), базу по которой считают по среднегодовой стоимости. Правило работает, если этот регион для налогового периода не установил нормативы отчислений от налога в местные бюджеты.


Декларацию по налогу на имущество подают не позднее 25 февраля 2026 года.

Декларация по НДСИ


Декларацию за январь надо подать не позднее 25 февраля 2026 года. ФНС рекомендовала сделать это по новой форме.

В декларацию внесли, например, такие изменения:

- из раздела 5 исключили строку 080 «Доля содержания химически чистого драгоценного металла в добытом полезном ископаемом»;
- в раздел 2 добавили строку 035 «Величина НДСИ доп этап (в миллионах рублей)»;
- из раздела 8 убрали строки 170 «Предельная величина (Пванкор)» и 235 «Предельная величина (Пванкор)»;
- заменили штрихкоды.



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



Фестивалю Olkhon Ice Fest – быть!

Международный фестиваль ледовой скульптуры Olkhon Ice Fest* на Байкале состоится в феврале.

«В конце декабря было объявлено о сложностях в организации события. В результате получил огромную обратную связь от людей, от бизнеса о важности и значимости Olkhon Ice Fest. Принято решения провести событие собственными силами», – сообщил создатель и идейный вдохновитель мероприятия Семен Майор.

В этом году мероприятие пройдет в новом формате. В центре площадки разместят масштабную арт-инсталляцию, для создания которой используют 30 кубометров льда. Над композицией будут трудиться четыре скульптора.

«Уже полюбившиеся многим работы в технике ледопластики расположатся вдоль скал. Согрейтесь и выпить чай можно будет в кафе, возле которого будут фотозоны и выставка фотографий с фестиваля 2025 года», – анонсировал Майор.

В темное время суток работы будут подсвечены.

Фестиваль откроется 14 февраля – вход на выставку свободный. Массовые мероприятия не запланированы: организаторы решили сохранить спокойную атмосферу.

Olkhon Ice Fest проводится с 2020 года. В 2025 году фестиваль посетили 37 тысяч человек, более 60% из них – это гости из регионов России. В начале этого года организаторы решили не проводить фестиваль из-за финансовых сложностей, однако затем изменили решение.

* Олхон Айс Фест



Фото предоставлено организаторами Olkhon Ice Fest.

Представители энергохолдинга Эн+ вручили ИРНИТУ ключи от нового автобуса

Подарок был приурочен к 95-летию вуза – давнего стратегического партнера компании. Накануне Дня студента, автобус торжественно презентовали большой университетской семье – студентам, преподавателям и сотрудникам университета.



Вместимость автобуса – 30 посадочных мест. Этот практичный и значимый подарок стал символом надежного партнерства между Эн+ и ИРНИТУ. Энергохолдинг и вуз связывает давнее сотрудничество, общие проекты и актуальные инициативы. А в структурах компании работают 3 тыс. выпускников Политеха.

– Мы благодарны холдингу Эн+ за этот современный, теплый, комфортабельный автобус. Компания продолжает следовать принципам поддержки образования, которые были заложены ее основателем Олегом Дерипаской. На этом автобусе будут ездить на практику и стажировку студенты, которые обучаются на направлении «Энергетика». Подготовка таких специалистов очень важна, ведь энергетика в Иркутской области – одна из ключевых отраслей. Кроме того, автобус пригодится нашим молодым учёным для поездок на научные конференции, а также творческим и спортивным коллективам, поскольку студенты политеха принимают активное участие в различных мероприятиях, – ректор ИРНИТУ Михаил Корняков.

Также в этот день в ИРНИТУ при поддержке компаний-партнеров торжественно открыли новое общественное пространство. Эн+ участвует и в этой инициативе: это стало логичным продолжением благоустройства брендированной аудитории проекта Академия ИТ, который реализуется на базе политеха, и еще одним подарком вузу на 95-летие.

В корпусе «В» провели капитальный ремонт: покрасили стены, смонтировали дополнительное освещение и оборудовали общественное пространство. Там студенты смогут поработать над проектами в перерывах между парами, подготовиться к занятиям, провести небольшую репетицию или просто отдохнуть.

Этот совместный проект в очередной раз демонстрирует поддержку, которую оказывает вузу крупный бизнес, показывает вклад Эн+ в развитие университета и заинтересованность в подготовке востребованных высококлассных специалистов.

В ИНК совмещают работу с учебой более 800 сотрудников

В Иркутской нефтяной компании (ИНК) параллельно с профессиональной деятельностью получают высшее или дополнительное образование 830 сотрудников.

Сотрудники осваивают программы первого либо второго высшего образования, бизнес-образования (МБА), аспирантуры и повышения квалификации, что способствует росту кадрового потенциала компании.

Кроме того, в ИНК действует комплексная программа подготовки молодых кадров, охватывающая школы, вузы и ссузы-партнеры. Для школьников действуют профориентационные проекты «ИНК Класс» и «Академия ИНК». Студенты партнерских учебных заведений участвуют в корпоративных группах, программе «ВУЗ-ИНК» и стажировках. Для молодых специалистов предусмотрены адаптационные курсы и программа наставничества.

В рамках студенческих программ ИНК за последние два года приняли участие 1126 человек. Прошли стажировку 106 студентов, 297 были зачислены в корпоративные группы по программе «ВУЗ-ИНК», а 723 студента прошли производственную практику как в офисах, так и на вахтовых объектах.

Компания в 2025 году расширила образовательное партнерство, став работодателем-партнером топливно-энергетического кластера федерального проекта «Профессионалитет». Базовой организацией кластера выбран Иркутский колледж автомобильного транспорта и дорожного строительства (ИКАТИДС), в структуру которого входит Усть-Кутский промышленный техникум. При поддержке компании с 1 сентября 2026 года в техникуме будут запущены новые практико-ориентированные программы. ИНК окажет содействие в оснащении лабораторий современным оборудованием и обеспечит студентов производственными стажировками. В настоящее время ведется подготовка управленческих команд, закупка оборудования и создание новых учебных зон.



Выживать или расти?

Как бизнесу и регионам пройти через «налоговый шторм»

По мнению предпринимателей, которых Газета Дело опрашивала в декабре, главным вызовом 2026 года для бизнеса станет фронтальный рост обязательных платежей – налогов, сборов, страховых взносов – на фоне сжимающегося спроса. Экономисты, в свою очередь, отмечают, что это создает долгосрочные риски для развития экономики в целом и для региональных бюджетов в частности. Насколько серьезны будут последствия для Иркутской области, возможны ли точки роста в этой ситуации и что может поддержать позитивную динамику – читайте в нашем материале.



Эскиз межвузовского кампуса в Иркутске

С сайта irskobl.ru



Максимальный рост налоговой массы происходит, когда количество бизнесов растет. Но сейчас это будет сжато

Сергей Макшанов,
бизнес-эксперт, управляющий
ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»

Вера в светлое будущее на минимуме

В начале 2026 года Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук (ИНП РАН) опубликовал очередной сводный Индекс промышленного оптимизма, построенный на оценках предприятиями положения дел в январе. Как отмечают исследователи, его показатели вернулись почти к худшим значениям со времен ковидного кризиса 2020 года. Меньше «веры в светлое будущее» отечественный бизнес в этом веке демонстрировал только во время пандемии и в разгар кризиса 2008 года.

– Отечественная промышленность «пребывает в пессимизме» уже 14 месяцев подряд в результате «политики охлаждения» российского регулятора, – поясняют авторы индекса.

Пессимистичный взгляд предпринимателей на ситуацию понимают и разделяют эксперты. Ведущие экономисты указывают на то, что бизнес оказался зажат между возросшим налоговым

бременем, снижающимся спросом и дорогими кредитами.

– Рост корпоративного налогообложения, произошедший в 2025 году, позволил сбалансировать бюджет в условиях жестких ограничений и профинансировать значительную часть национальных проектов. Однако дальнейший рост уровня налоговой нагрузки на бизнес может быть контрпродуктивным, – отмечает Александр Широв, директор ИНП РАН.

Макроэкономисты указывают, что рост налогов и прочих платежей на фоне высокой ставки приведет к сворачиванию инвестиций (так как сокращение объема собственных средств и дороговизна кредитов оставляют компаниям все меньше возможностей для вложений в развитие) и падению ВВП.

– В логике развития экономического кризиса спад инвестиционной активности приведет к еще большему снижению выпуска, за чем последует сокращение занятости и потребительского спроса, рост просроченной задолженности населения и бизнеса. В худшем сценарии – кризис неплатежей, говорится в последнем квартальном прогнозе ИНП РАН.

Противостоять такому развитию событий может быстрое смягчение денежно-кредитной политики в первой половине 2026 года при сохранении темпов инфляции выше цели (сейчас целевой показатель ЦБ 4,0-5,0% – ред.) и восстановлении экспортной выручки на фоне умеренного ослабления рубля. Улучшение условий кредитования и снижение привлекательности сбережений должно стимулировать оживление потребительского спроса. А восстановление экспортных доходов позволит поддержать бюджетные расходы, государственное потребление и инвестиции за счет бюджетных источников.

– С точки зрения последовательности восстановления экономического роста сначала должен восстановиться потребительский, а только потом инвестиционный спрос, – подчеркивают экономисты Института народнохозяйственного прогнозирования.

Картина меняется от региона к региону

– Россия сейчас, к сожалению, между стартовавшей рецессией и снижением [экономики]. Если не будет откручен болт, где уже, в общем-то, резьбу почти сорвали, поедет вниз. Не скажу, что это смертельно, но это осложняет условия ведения бизнеса: серьёзные ресурсы придётся отвлекать не на рост, а на то, чтобы его выжить, – замечает Сергей Макшанов, бизнес-эксперт, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про».

Причем ужесточение налогов и сборов, по мнению Сергея Макшанова, не приведёт к концу полугодия к качественному росту налогов.

– Потому что мы понимаем: максимальный рост налоговой массы происходит тогда, когда количество бизнесов растёт, когда бизнесы развиваются, увеличивают выпуск, количество операций в единицу времени увеличивается. Но теперь это всё, безусловно, будет сжато, – поясняет он.

Тем не менее, по его словам, хорошие новости есть. По данным «АРБ Про», большинство российских компаний – прибыльные, 33% из них не используют банковское финансирование. А опрос 1700 первых лиц российских компаний показал, что подавляющее большинство предприятий собирается расти – с разной динамикой, но все же.

По словам Сергея Макшанова, картина меняется от региона к региону, от города к городу, от отрасли к отрасли. Но в любых отраслях и любых регионах есть растущие компании.

– Продолжат в целом расти ИТ, логистика, медицина, туризм, пищевая отрасль, производство удобрений и комбикормов, элитная и офисная недвижимость, химия. Неплохо будут себя чувствовать компании, сконцентрированные на B2B спросе, а также компании с системой управления, нацеленной на регулярные трансформации. Они могут получить спрос, высвобождающийся при уходе с рынка конкурентов, и возможность поглощения подешевевших активов, – полагает бизнес-эксперт. – Много цифр и очагов роста мы показываем на ежегодной конференции «Базовые Стратегии», всегда приезжаем в Иркутск в феврале.

Налоги перетекают в федеральный бюджет

Повышение налогов ставит серьезные вызовы перед регионами.

– Самый собираемый налог – стопроцентно прозрачный НДС – весь уходит в федеральный бюджет. Если у нас повышается НДС, то перед бизнесом встает выбор: либо заложить эти потери в цену (а рост цен может сказаться негативно на объемах продаж), либо принять их хотя бы частично на свою прибыль. В этом случае уменьшится база по налогу на прибыль компаний. Соответственно сумма этого налога, который уходит большей частью в региональный бюджет, станет меньше, – напоминает доктор экономических наук Надежда Грошева, директор Байкальской международной бизнес-школы ИГУ.

Она указывает, что в бюджете на 2026 год уже основным источником доходов стал НДФЛ, а не налог на прибыль. Разбалансировка бюджета в свою очередь чревата неплатежами по госконтрактам. А это – серьезная проблема, наряду с неплатежами крупных компаний своим подрядчикам.

– У заказчика нет денег – заказчик не заплатил за выполненные работы. Но если акты о приеме



При высоком качестве образования и возможном создании кампуса мы можем привлечь иностранных студентов, которые, приезжая в регион, привозят с собой деньги на образование

Надежда Грошева,
доктор экономических наук,
директор Байкальской между-
народной бизнес-школы ИГУ

работ подписаны, у компании по закону возникает обязанность уплаты НДС и налога на прибыль. А из чего платить, если денег нет? Взять оборотный кредит под текущую ставку бизнес не может – слишком высокий процент, у компаний нет такой рентабельности. Возникает риск банкротства подрядчиков, субподрядчиков и далее по цепочке, – говорит Надежда Грошева.

Она напоминает, что у области есть опыт вексельных схем, с помощью которых в середине 1990-х решались проблемы хронических неплатежей. Но это не лучший выход.

– Эта схема негативно отражается на всей цепочке расчетов, кроме эмитента, потому что вопрос ликвидности таких векселей встанет достаточно остро. Несомненно, вексель может быть приобретен дебитором эмитента, но в любом случае вся нагрузка от транзакции ложится на контрагента. Потому что получатель сможет реализовать вексель только с дисконтом, – поясняет она.

Решение есть, но нужно поработать

Вариант решения проблемы на областном уровне, по мнению эксперта, – выпуск региональных облигаций для физических лиц. Помимо пополнения бюджета, это может помочь аккумулировать средства населения, которые будут высвобождаться с депозитов по мере снижения ключевой ставки. А заодно сократить зависимость и региона, и компаний-подрядчиков от банковских кредитов.

Региону также следует активнее взаимодействовать с крупными компаниями: на сегодня многие из них, работая в регионе, зарегистрированы за пределами области и налог на прибыль платят не в Приангарье.

– Области нужно применять все возможные рычаги и заставлять все вертикально-интегрированные компании, которые работают в Иркутской области становиться налоговыми резидентами региона, – считает эксперт.

Свой вариант, по словам директора Байкальской бизнес-школы ИГУ, предложили депутаты Заксобрания Иркутской области: привлекать областные гарантийные фонды или фонды кредитования.

– Такие фонды могут стать посредниками между контрагентами бюджета (например, строителями) и кредитными организациями,

помогая компаниям получить кредит под кассовый разрыв, вызванный неплатежами, по льготной ставке. Компания получает возможность протянуть до того момента, как с ней рассчитается бюджет, банк не теряет ничего, потому что деньги прогарантированы, а область сохраняет региональные компании, — поясняет Надежда Грошева.

Важна активность всех заинтересованных сторон

Точки роста в области тоже есть. Например, создание кластеров малого бизнеса вокруг крупных компаний. Перспективен туризм. Но это должен быть туризм с высокой добавленной стоимостью — образовательный или медицинский, полагает Надежда Грошева.

— Например, при высоком качестве образования и возможном создании кампуса мы можем привлечь иностранных студентов, которые, приезжая в регион, привозят с собой деньги на образование, здесь питаются, покупают товары и услуги. К тому же несмотря на то, что вузы — федеральные структуры, они региональные налогоплательщики, — комментирует она.

Но тут есть проблема — квотирование коммерческого набора на ряд специальностей. С ней надо выходить на федеральный уровень и добиваться «защищенного» коммерческого набора для иностранцев.

— Логика «стране не нужны экономисты и юристы» не должна распространяться на зарубежных специалистов — пусть они в своей стране решают, кем быть, — уверена Надежда Грошева.

Сергей Макшанов, со своей стороны, считает, что на экономике Иркутской области позитивно отразится привлечение в регион новых игроков, для которых созданы привлекательные условия. Особенно если это производства высоких переделов.

— С точки зрения территориального развития позитивно должно сказаться получение отдельными территориями или локациями экономически привлекательных статусов (ОЭЗ, СЭЗ, ТОСЭР и пр). Причем лучше, если таких территорий будет несколько, а также если при привлечении резидентов будет жестко реализовываться кластерный принцип. Возможности точно есть, но нужна высокая активность всех заинтересованных сил, — резюмирует эксперт.

Егор Демидов

Бизнес без гарантий?

Почему банки отказывают компаниям и что будет с рынком

Экономическая нестабильность осложнила доступ бизнеса к банковским гарантиям. Особенно непросто оказалось малому и среднему бизнесу, которым зачастую либо предлагают полностью обеспечить заявку залогом, либо вовсе отказывают в банковской гарантии. Впрочем, представители банковского сектора заявили Газете Дело, что ситуация находится под контролем.

Согласно аналитикам площадки «Теледок», коэффициент одобрения заявок на получение банковских гарантий резко упал за год с 39% до 26%. Подобные ограничения серьезно усложняют ведение бизнеса, создавая проблемы в заключении контрактов по государственным закупкам.

Финансовые организации называют причинами изменения в макроэкономической ситуации, ужесточение подходов к оценке рисков отдельными банками, пересмотр лимитов кредитования и особое внимание к финансовому положению заемщиков.

— Банковские гарантии — это обязательства банка отвечать перед третьей стороной по обязательствам клиента. Если они не исполняются, гарантия превращается в кредит, который клиент должен вернуть. Возможно, некоторые банки столкнулись с трудностями возврата выданных ранее гарантий, что и привело к росту отказов, — поясняет Денис Жарков, заместитель директора Дальневосточного банка в Иркутске.

Доступность гарантий сохраняется

Впрочем, представители банковского сектора утверждают, что ситуация находится под контролем и работа по этому направлению продолжается.

— Программы выдачи банковских гарантий не сокращаются, лимиты сохраняются, — говорит Юрий Розенблюм, глава подразделения малого и среднего бизнеса Примсоцбанка в Иркутске. — Более того, в начале года мы традиционно изучаем возможности улучшений наших действующих продуктовых предложений, чтобы сделать их удобнее и доступнее для представителей малого и среднего бизнеса. В 4 квартале 2025 года мы выдали рекордное количество банковских

гарантий за последние годы — это свидетельствует о стабильном спросе и нашей готовности поддерживать клиентов даже в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры.

Представитель Дальневосточного банка также подтверждает, что процесс рассмотрения заявок идет своим чередом:

— Финансовое положение каждого заявителя проверяется тщательно, но гарантии выдаются, — отмечает Денис Жарков. — Например, буквально на прошлой неделе одобрили заявку клиента из сферы коммунальных услуг на получение отсрочки платежа поставщику угля. Гарантии в рамках закона № 44-ФЗ и № 223-ФЗ предоставляются отдельно по упрощенной процедуре.

Сжатия рынка не будет

Что касается прогнозов, то банкиры уверены: гарантии по-прежнему останутся важным инструментом поддержки малого и среднего бизнеса.

— Возможно, решения будут более избирательными, — говорит Юрий Розенблюм. — Однако компании с прозрачной финансовой моделью, четкими контрактными обязательствами и умеренной долговой нагрузкой по-прежнему смогут получать гарантии. Существенного «сжатия» рынка мы не прогнозируем.

Денис Жарков добавляет, что банки могут чаще запрашивать дополнительные формы залога и повышать комиссии.

— Чаще всего необходимость в банковских гарантиях возникает при заключении подрядных договоров, особенно в строительстве. Таким образом, выдачи гарантий со стороны банков зависят от состояния отрасли, в которой работает клиент, себестоимости выполняемых работ и своевременности расчетов по ним, — отмечает Денис Жарков.

Альтернатива есть!

Что делать, если получение банковской гарантии стало по разным причинам проблематичным? Эксперты советуют обратить внимание на альтернативные варианты: комбинированные решения с привлечением кредитных линий, обеспечение обязательств посредством залогов или депозитных вкладов, выполнение контрактов поэтапно с понижением объема необходимой гарантии, привлечение ресурсов региональных и федеральных программ поддержки малого и среднего бизнеса.

Юрий Розенблюм подчёркивает, что банк стремится учитывать особенности каждой компании.

— Наша задача — помочь бизнесу выполнять контрактные обязательства и не сбавлять темпы развития. Для этого мы подбираем наиболее подходящие финансовые инструменты, исходя из конкретных задач и обстоятельств.

По словам Дениса Жаркова, особое значение имеет маржинальность контрактов, по которым оформляется банковская гарантия.

— Сейчас это один из самых дешёвых способов привлечения аванса от заказчиков, — поясняет он. — Учитывая прогнозы по дальнейшему снижению ключевой ставки, мы можем предложить бизнесу целый спектр альтернативных решений: кредитование на выполнение контрактов, факторинг (уступку) задолженности по уже выполненным услугам, а также кредитные продукты на приобретение основных средств необходимых для работ. Ставка по данным продуктам устанавливается плавающая и зависит от ключевой ставки ЦБ РФ.

CLEVENT 13 ФЕВРАЛЯ

БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ 2026

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ для собственников и руководителей компаний

СМОТРИТЕ ВЕБИНАР: «РАЗВОРОТ К РАСТУЩИМ РЫНКАМ И »ЖИВЫМ» КЛИЕНТАМ

Сергей Макшанов и Роман Копосов Ведущие

Событие, которое нельзя пропустить собственникам и CEO. Эксперты поделятся реальными инструментами и решениями для сохранения и роста бизнеса даже на падающем рынке.

ФОКУС КОНФЕРЕНЦИИ В ЭТОМ ГОДУ: ЭКОНОМИКА МИРА И РОССИИ

Оценка динамики различных рынков, прогнозы на 2026-2030. Возможности и угрозы.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Как сохранить прибыль и найти возможности для её роста. Кейсы и практики.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА

Проверенные решения и кейсы предпринимателей из разных отраслей

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

Как адаптироваться к новым условиям. Практика и разбор конкретных кейсов

clevent.ru

8 800 600 6280

14 ФЕВРАЛЯ

Роман КОПОСОВ

практикум

ОТ ИНФОРМАЦИИ К ДЕЙСТВИЮ:

практические навыки стратегического анализа

- Руководитель направления «Стратегическое планирование» в АРБ Про, заместитель директора АРБ Про
- Заместитель директора АРБ Про
- Руководитель проекта Infoocean ежегодно проводит 10-12 проектов по разработке стратегий для компаний различных отраслей, от стартапов до лидеров рынка.

НА ПРОГРАММЕ ЗА ОДИН ДЕНЬ УЧАСТНИКИ:

- Получат алгоритм, как провести анализ рынка для разработки стратегии своей компании, где найти данные, и что делать, если данных не хватает или совсем нет
- Изучат примеры анализа нескольких рынков, в т.ч. для производственных и для сервисных компаний, из 5-6 разных отраслей, с «заземлением» на ситуации участников
- Научатся, как посчитать свой рынок, и применять анализ рынка для принятия стратегических решений в своём бизнесе
- Поймут, как ориентироваться в рынке, выбирать «самое вкусное», предсказывать тренды, находить рост даже на падающих рынках
- Получат инструменты для выбора будущей стратегии из нескольких альтернатив
- Составят перечень источников информации для своего рынка, будут знать их достоинства и ограничения
- Поймут, как поддерживать в актуальном состоянии свое знание рынка и трендов, тратя на аналитику не более 1 часа в месяц
- Бонус: научатся составлять промты для ChatGPT и GROK для поиска нужной информации по рынку (практические советы от Романа Копосова)

clevent.ru

8 800 600 6280

12+

ВЕКТОР
премиум-квартал

ПРЕМИУМ В ДЕТАЛЯХ

панорамные окна

внутрипольные
конвекторы

квартиры
с мастер-спальнями

250 умных камер

SMART-лифты

персональный
сервис 24/7

99-88-99

векторпремиум.рф



наведите
камеру