

газета

дело

АВГУСТ, 2026 | № 7(169)

круглый стол |

Какие перспективы у иркутского рынка жилой недвижимости?

5



девелопмент |

Иван Готовский, ГК «Гордо»: «Ставим задачу сделать прорыв 2.0»

11



недвижимость |

Николай Кузаков, ГК «Горстрой»: «Приходится проявлять чудеса эквилибристики»

14

«Мы не можем жить без будущего»



Виктор Ильичев,
президент Союза строителей
Иркутской области

2

«Мы не можем жить без будущего»

Виктор Ильичев, президент Союза строителей Иркутской области, – об оптимизме, объединении девелоперов и развитии Иркутска

Строитель – это профессия оптимистов, считает потомственный строитель, основатель одной из крупнейших в регионе группы компаний «Вост-СибСтрой» Виктор Ильичев. Осенью 2025 года он был избран президентом Союза строителей Иркутской области. В своём первом большом интервью в новом статусе он рассказал Газете Дело, почему защищать интересы партнёров по бизнесу психологически сложнее, чем управлять собственной компанией, как отрасль выживает без федерального финансирования и почему стратегия объединения перспективнее, чем работа в одиночку.



Виктор Ильичев

Фото: А. Федоров

«СЕЙЧАС УЖЕ ПОНЯТНО, ЧТО ДЕЛАТЬ И КУДА ДВИГАТЬСЯ»

Виктор Геннадьевич, с октября прошлого года вы возглавляете Союз строителей Иркутской области. Насколько сильно отличается оптика руководителя отраслевого объединения и руководителя одной, даже очень крупной, компании?

– До избрания президентом Союза строителей у меня уже был опыт руководства Ассоциацией

Иркутская область обладает мощной строительной отраслью. Наверное, даже слишком мощной для одного региона. Значит, надо смотреть шире: за пределы города, области. Я уверен, что у иркутян есть отличная перспектива стать строителями «на экспорт»

застройщиков Иркутской области. Но строительная тематика в целом гораздо шире, и Союз строителей объединяет не только застройщиков, но и широкий круг подрядчиков, производителей строительных материалов, систему профессионального высшего и среднетехнического образования.

Что было для вас самым неожиданным на этом посту?

– Чисто психологический момент – понимание, что мне теперь надо защищать не только интересы своей компании, но и своих коллег,

партнёров и даже конкурентов, вникать в их ситуации, возможно, спорить по каким-то вопросам с администрацией города и региона. Было ощущение, что я нахожусь не в своей тарелке, и оно продолжалось несколько месяцев. Как оказалось, привыкнуть к тому, что надо, образно говоря, одновременно находиться и в офисе компании, и в офисе Союза строителей не так просто. Но сейчас мне уже понятно, что надо делать и куда двигаться.

Какие задачи вы ставите перед Союзом на обозримую перспективу?

– Мы разбили их на несколько этапов. Во-первых, Союз должен был стать более коммуникабельным в общении с другими структурами:

некоммерческими объединениями, администрациями Иркутска и Иркутского района, региональным правительством. Мы выступили с инициативой взаимодей-

ствия по различным вопросам, так как в любом деле, каким бы оно ни было, всегда важны объединение усилий и синергия. Мы должны друг друга слышать.

Во-вторых, мы изменили структуру управления Союзом, создав институт вице-президентов по разным направлениям. Например, вопросам подряда занимается Эдуард Мелконян, за строительные материалы отвечает Глеб Снимщиков, за продвижение госпрограмм – Денис Воронов, за систему образования – директор института архитектуры, строительства и дизайна

ИРНТУ Виталий Пешков. Генеральным директором Союза стала Мирослава Курмель. У неё есть как опыт управления в АЗИО, так и опыт работы в администрации, что помогает ей эффективно выстраивать коммуникации между бизнесом и властью.

Кстати, о взаимоотношениях бизнеса и власти. Сейчас меняется распределение полномочий между муниципалитетами и региональным уровнем власти. В том числе тех, которые касаются градополитики. У Союза строителей есть своя позиция по этому вопросу?

– Вывод, к которому мы пришли – и нас услышала власть: не надо рубить с плеча. Здесь важен вопрос эффективности. Подобный опыт передачи полномочий уже был в прошлом – тогда медицину забрали на региональный уровень. И это показало, что в таком решении есть не только плюсы, но и минусы.

На сегодняшний день все полномочия с муниципального на областной уровень передали в 17 регионах России – и, как показал наш анализ, не везде этот опыт оказался эффективным. Иркутская область в числе других субъектов пока находится в стадии принятия решения. Хорошо, что и минстрой области, и наше правительство слышат аргументы как Союза строителей, так и муниципалитетов.

«НЕ НАДО СИДЕТЬ ТОЛЬКО НА ОДНОМ МЕСТЕ»

Правительство Иркутской области объявило о заморозке всех строек и ремонтов по

госконтрактам на этот год. Находится ли Союз в диалоге с властью по этому вопросу? И какие возможности вы видите, чтобы смягчить эту проблему?

– Подобная ситуация наблюдается не только в Иркутской области – сокращение финансирования строительства, ремонта социальных объектов идёт сейчас по всей стране. И дальнейшие перспективы очень неопределённые. Но Союз вместе с правительством региона ищет выход из положения: по большинству объектов мы находимся в диалоге с властью, обсуждаем различные варианты решения проблемы. По некоторым стройкам сейчас появляются перспективы. Например, на завершение строительства школы на 1250 мест в Братске деньги выделил крупный бизнес. Сейчас перед подрядной организацией стоит задача сдать школу в июле 2027 года, чтобы 1 сентября там уже начались занятия.

Список других актуальных региональных соцобъектов, согласованный со всеми инстанциями, мы внесли в письма, которые губернатор Иркутской области Игорь Кобзев передал президенту России во время недавнего визита в Иркутск.

Но какие-то объекты всё-таки приходится консервировать. Это очень сложная ситуация для подрядчиков. Им сейчас важно уцелеть и сберечь основу – как говорится, «мясо потерял, но кости надо сохранить».

А какие решения видит само строительное сообщество?

– Задача любого бизнеса, в том числе строительного, – получать прибыль, поэтому подрядчики ищут заказы с гарантированной оплатой, причём не только в Иркутской области. Менее сложная ситуация с бюджетным финансированием сейчас в других регионах, в частности на Дальнем Востоке, развитие которого в приоритете у российского правительства.

Есть проекты со 100-процентным финансированием из федерального бюджета, связанные с министерством обороны, силовыми структурами. Есть заказы от госкорпораций: несмотря на то, что кризис и санкции повлияли на их инвестиционные программы, они продолжают строить.

Искать подряды нужно везде – в сегодняшней ситуации только такая стратегия поможет компаниям не просто выжить, но и развиваться.

То есть вы рекомендуете коллегам выходить за границы региона?

– Исторически так сложилось, что Иркутская область обладает мощной строительной отраслью. Наверное, даже слишком мощной для одного региона. Я уверен, что у иркутян есть отличная перспектива стать строителями «на экспорт». Яркий пример такой стратегии – турецкие строители. Они застраивают весь мир. Неужели мы не можем строить лучше, чем они? Можем! Значит, не надо сидеть на одном месте, надо смотреть шире: за пределы города, области. Тем более, что такой опыт у иркутских строительных компаний уже есть.

Непростое время переживают и девелоперы. На ваш взгляд, какие главные вызовы стоят перед застройщиками? Как они их преодолевают?

– Построить жилой комплекс сегодня не проблема. Вопрос в том, как продать построенное. Даже локация объекта здесь не всегда имеет определяющее значение. Борьба за дольщика сейчас настолько тонкая, что продуктологи и маркетингологи стали важнее самого застройщика.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+

газета

дело

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

Главный редактор: Деметьева Е.В.

Выпускающий редактор: Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №7 (169) Дата выхода в свет: 07.08.2026 г. Отпечатано в «Облформпечать – Международный департамент». Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18. Заказ №7. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г. Регистрационный номер ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несёт.

Им надо придумать такое жильё, такие фасады и такую инженерию, чтобы продукт был востребован не через год-два, а через 4-5 лет, потому что именно такой срок проходит от задумки до реализации проекта.

У серьёзных иркутских девелоперов сейчас в портфеле по 4-5 строительных площадок и столько же разрешений на строительство. Но они не стартуют с новыми проектами, потому что не знают, смогут ли продать столько квартир – иначе проектное финансирование съест прибыль, компания сработает либо в ноль, либо вообще в минус. Такие проекты, к сожалению, в Иркутске уже есть. Ситуация с предложением продолжит падать, в том числе и на рынке ИЖС. И из миллиона квадратных метров сданного загородного жилья в год мы рискуем уйти в цифру 500-600 тысяч «квадратов».

А как Союз строителей видит развитие в регионе рынка ИЖС? В каком направлении ему двигаться?

– ИЖС сегодня – это совершенно хаотичный рынок, напоминающий Россию 90-х: он не регламентирован и с массой проблем, связанных с отсутствием социальной инфраструктуры и инженерных сетей. В этом секторе жилищного строительства сегодня практически нет проектов, где бы крупный застройщик взял квартал для малоэтажной застройки и успешно его реализовал. Причина в том, что там нужно построить дороги, школу, детский сад, поликлинику – и если всё это вложить в стоимость дома, то она получится в пять раз выше, чем у дома через дорогу, где строит «дикая бригада». К тому же сейчас фактически обнулены программы, которые позволяют строить инженерную инфраструктуру с государственной поддержкой.

Решать проблему нужно законодательно, с привлечением банков, чтобы развитие ИЖС шло не стихийным образом, а цивилизованным путём. Чтобы у людей была возможность купить дом в организованном посёлке с привлечением средств по ипотечным программам. Тогда, на мой взгляд, за этим рынком – будущее, тем более что по статистике, опубликованной в 2026 году, 64% россиян предпочли бы жить в частном доме.

«МЫ ОСНОВАТЕЛЬНО ПОГРУЗИЛИСЬ В ТЕМУ ГАЗИФИКАЦИИ»

Серьёзный тормоз для развития строительства в Иркутске – дефицит тепловых мощностей. Союз участвует в решении этой проблемы?

– Мы основательно погрузились в тему газификации Иркутской области. Газ – это развитие, это более дешёвые тепло и электричество. Строители, безусловно, как никто, заинтересованы в газификации, поскольку от этого зависит их дальнейшая работа в ситуации, когда свободных мощностей у Иркутской ТЭЦ уже нет.

Дорогие друзья, коллеги, соратники, партнёры! Поздравляю вас с Днём строителя!

Иркутская область – это не просто регион на карте России. Исторически сложилось так, что именно здесь ковались уникальные кадры: от тех, кто возводил гидроэлектростанции на Ангаре до строителей БАМа. Наш опыт строительства в суровых сибирских условиях, работа с вечной мерзлотой, умение создавать инфраструктуру там, где её никогда не было, сделали иркутскую строительную школу одной из самых сильных в стране. Наши строители востребованы как в Иркутской области, так и на объектах по всей России – от Хабаровска до Крыма. По сути, наш регион экспортирует профессионализм, создавая будущее целой страны!

Я уверен: за нами будущее. Колоссальный опыт, который накоплен поколениями иркутских строителей, становится фундаментом для новых амбициозных проектов. Масштабное жилищное строительство, модернизация промышленных объектов, развитие транспортной инфраструктуры Сибири и Дальнего Востока – везде будут нужны наша смекалка, твёрдость характера и золотые руки.

Желаю всем причастным к нашему мирному делу крепкого здоровья, безопасной работы, интересных проектов и уверенности в завтрашнем дне. Пусть фундамент вашей жизни будет таким же прочным, как объекты, которые мы сдаём.

Виктор Ильичев, президент Союза строителей Иркутской области



Иркутские застройщики объединились, чтобы на площадке рядом с будущим кампусом возвести новые жилые кварталы

Фото предоставлено компанией

Перспективным решением видится строительство небольших газовых котельных, обслуживающих по одному-два квартала, – это более экономичный вариант, по сравнению с огромной ТЭЦ. Насколько мне известно, уже есть схема теплоснабжения Иркутска, где за основу взят этот вариант, и она находится на рассмотрении Минэ



Нам обязательно надо выстраивать синергию с властью, со смежными бизнесами, чтобы не только строить дома, но и создавать достойную среду. Тогда наш город будет ещё лучше, красивее и уютнее, и люди будут хотеть жить только здесь

нерго РФ. Пока речь идёт об использовании в качестве топлива газового конденсата, который является сопутствующим продуктом при добыче нефти.

Ещё одна большая ТЭЦ в Иркутске, о которой говорят столько лет, наверное, тоже появится – но я думаю, это вопрос не ближайших лет. Слишком велик объём инвестиций.

Кроме проблем с теплоснабжением, в Иркутске всегда была нехватка земли, обеспеченной и другой инфраструктурой. Эта ситуация сохраняется?

– У нас нет сегодня проблем с водой и канализацией благодаря реконструкции очистных сооружений правого берега. Это значительный шаг вперёд, рассчитанный на перспективу. Левобережные КОСы запроектированы, ждём федеральное финансирование на их строительство.

Кроме тепла, вопросы остаются по ливневой канализации и электроэнергии. Но строитель

ство «ливнёвки» в Иркутске настолько глобальный вопрос, что решать его придётся не один год, а может и десятилетие. Что касается электроснабжения, то это давняя голов

ная боль для застройщиков. Я убеждён, что нам нужна диверсификация поставщиков энергоресурсов. Кстати, именно поэтому обсуждается вопрос, чтобы газовые котельные, о которых я говорил ранее, вырабатывали не только тепло, но и электричество.

Ну и отдельная проблема – это стоимость технических присоединений. За последние годы она выросла в десятки раз. И это, видимо, не предел. Что с этим делать, пока не понятно.

«ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЕЖАТЬ ДОЛГО, БЕГИ В КОМАНДЕ»

Вы не раз говорили, о важности объединения застройщиков, что только так можно реализовывать по-настоящему большие проекты. Один из примеров такого объединения – освоение так называемого антенного поля...

– Антенное поле – это интересная локация. Мы оценили экономические и политические риски, изучили различную аналитику и приняли решение в августе этого года выйти на жилую застройку этого участка. Проект ведёт специализированный застройщик «Развитие», объединивший пять иркутских девелоперских компаний. Это команда сильных игроков, которые уважают точку зрения друг друга и умеют договариваться.

И, кстати, мы с удовольствием восприняли предложение, поступившее от кинокомпании Юрия Яшеникова, назвать новый городской бульвар в этом районе именем Леонида Гайдая, который жил в нашем городе. Его фильмы – на все времена, они были интересны и в 60-х годах, и 20 лет назад, и сегодня, но при этом не все горожане знают, что он наш земляк.

На ваш взгляд, насколько вообще перспективен подобный формат сотрудничества, когда на одном земельном участке объединяются несколько, по сути, конкурентов? Что даёт такое сотрудничество строительной отрасли?

– Опыт показал, что это очень жизнеспособный и действенный механизм. Да, есть застрой

щики, которые предпочитают работать самостоятельно. Это их выбор. Но, на мой взгляд, такая позиция сегодня не самая перспективная. Не зря же существует народная мудрость: если хочешь бежать быстро – беги один, если хочешь бежать долго – беги в команде. Все застройщики, которые объединились, чтобы развивать район антенного поля, хотят бежать долго.

В каких ещё направлениях Иркутск может развиваться за счёт такой консолидации девелоперов?

– Союз строителей сейчас занимается проектом развития Чертугеевского полуострова: готовим концепцию, ведем переговоры с властью и бизнесом. Если этого не сделать, там будет очередная неприглядная хаотичная индивидуальная застройка, город потеряет последнее красивое место для действительно хороших проектов.

Проект комплексного развития территории (КРТ) Знаменского предместья тоже будет реализован разными игроками – один застройщик не сможет комплексно освоить участок площадью более 600 гектаров в первую очередь с финансовой точки зрения. Кроме этого, там есть свободные участки, которые не относятся к КРТ и интересны застройщикам. Это придаст дополнительный импульс застройке территории. Думаю, лет через 15 там будет построен современный микрорайон, потому что в развитии этого района Иркутска заинтересованы и власть, и строительный бизнес, а главное – там есть инфраструктура.

Ещё одна перспективная градостроительная локация, которая рассматривается под проекты КРТ – полуостров Кирова. Он находится в месте слияния рек Ангары и Иркутта и де-факто относится к центру города. Очень много говорят о том, что там сложные почвы, много воды, но с современными технологиями это решаемо. В центре города должна быть цивилизованная застройка, а не болото.

Виктор Геннадьевич, а каким вы видите будущее строительной отрасли в целом?

– Несомненно, строители были, есть и будут. Это оптимистичная профессия, и люди, которые её выбирают – оптимисты априори. Мы не можем жить без будущего, мы его придумываем, начиная с того, какими должны быть наши проекты, и заканчивая тем, каким может быть город.

Мы делаем свою работу и сразу видим её результаты: дома, дороги, школы, детские сады, больницы. Приезжая в любой город, я в первую очередь вижу труд строителей. Недавно я был в Казани и понял, как далеко вперёд ушёл этот город в плане строительства. Иркутску точно есть куда развиваться. И нам обязательно надо выстраивать синергию с властью, со смежными бизнесами, чтобы не только строить дома, но и создавать достойную среду. Тогда наш город будет ещё лучше, красивее и уютнее, и люди будут хотеть жить только здесь.

Наталия Горбань

«Сплоченная команда профессионалов – главное наше достижение»

Максим Ильговский, СПС, – о том, что позволяет компании расти и двигаться к заветной цели

Компания «СтройПроектСервис» продолжает расти, несмотря ни на какие экономические сложности. Что помогает ей сохранять уверенность на рынке, какие цели и задачи ставит она сегодня перед собой, нам рассказал Максим Ильговский, финансовый директор компании.

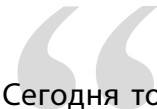


Максим Ильговский

НА РЫНКЕ ОСТАЮТСЯ САМЫЕ ОТВЕТСТВЕННЫЕ

«СтройПроектСервис» работает в одном из самых серьезных и ответственных сегментов строительной отрасли – промстрое. Что происходит в этом сегменте сегодня, на фоне серьезных экономических изменений?

– Мне сложно говорить за весь сегмент, но у наших заказчиков



Сегодня топтание на месте означает путь в никуда. Только двигаясь вперед, можно в сегодняшней сложной экономической ситуации достичь хороших результатов

объемы капитальных вложений не меняются. Заключенные контракты исполняются в полном объеме – и нами, и нашими контрагентами. Это с одной стороны.

С другой стороны, мы видим, что текущая ситуация действительно привела к перераспределению объемов работ на строительном рынке, но не так, как можно было бы ожидать. Логично предположить, что, когда количество заказов сокращается, конкуренция за оставшиеся растет. На деле, мы видим, что заявок на тендеры со стороны наших конкурентов стало меньше. Мы, конечно, работаем с крупными, сложными, дорогими объектами – в этом сегменте игровых в

принципе немного. Но и заказчики сейчас пересматривают требования к исполнителям – сейчас минимальная цена работ уже не рассматривается как самый важный критерий выбора. Важно, чтобы компания-генподрядчик смогла выполнить свои обязательства в полном объеме и с должным качеством. Поэтому организации, не имеющие должного опыта, необходимых специалистов и техники, с запятнанной репутацией до конкурсов сейчас стараются не допускать. Остаются строительные компании, которые реально оценивают свои возможности и силы, ответственно подходят к поставленным задачам и обладают всеми необходимыми ресурсами: и техническими, и материальными, и людскими.

ЦЕЛЬ ОСТАЛАСЬ ПРЕЖНЕЙ: ВОЙТИ В ТОП-10

Насколько уверенно чувствует себя компания на рынке и какие задачи ставит перед собой?

– Главная задача осталась по-прежнему амбициозной – войти в десятку крупнейших строительных компаний России. Это наш ориентир, наша заветная цель. А чтобы ее достичь, надо действительно иметь сплоченную команду. Много в этой жизни наживное: и технику можно купить, и материальные ресурсы приобрести. С кадрами несколько сложнее, но и их можно найти. А вот создать из отдельных специалистов единую команду профессионалов – сложно.

Но у нас это получилось. Об этом говорят наши достижения, которыми мы гордимся,

ежегодный прирост выручки по 50-60% в год, который «СтройПроектСервис» показывает на протяжении уже более 5 лет. В нашей команде каждый на

ходит на своем месте и все заинтересованы в достижении цели. И это, наверное, самое важное достижение компании, настоящий предмет для гордости.

КАЖДЫЙ НОВЫЙ ПРОЕКТ – ЭТО ДРАЙВЕР РОСТА

Вы постоянно и динамично растете. Появились ли новые объекты в вашем списке строек?

– Действительно, мы не стоим на месте. И несмотря на те объемы работ, которые мы на сегод-



ня выполняем – а они колоссальны, – у нас есть еще резервы для дальнейшего роста. Поэтому мы продолжаем сотрудничество с нашими многолетними партнерами и вместе с этим активно участвуем в тендерах, заинтересованы в новых заказчиках и новых объектах.

Ведь каждый новый проект, каждый новый партнер – это не только дополнительные стройобъемы и прибыль, но и новые требования: в части промышленной безопасности, в части оформления исполнительной документации, порядка ведения строительных работ. Они позволяют нам двигаться вперед. И это крайне важно, ведь сегодня топтание на месте означает путь в никуда. Только двигаясь вперед, можно в сегодняшней сложной экономической ситуации достичь хороших результатов.

К тому же сегодня в компании работает уже свыше 10 тысяч человек. И мы прекрасно осознаем свою ответственность и перед трудовым коллективом, и перед регионом, где мы работаем, да и в целом перед Россией. Она не ограничивается только уплатой налогов, мы понимаем, как важно выполнять социальные обязательства, сохранять рабочие места, достойную зарплату. Это еще один повод неустанно расти и развиваться.

Что бы вы пожелали всем строителям к их профессиональному празднику?

– Желаю, чтобы и сами строители – наши работники, наши земляки, наши коллеги по отрасли – и их родные были здоровы, благополучны и чувствовали твердую уверенность в завтрашнем дне. Ведь уверенный в будущем человек со всем иначе относится и к труду, и к окружающим, и к городу, где он живет, и к стране. Желаю, чтобы никто и ничто не могло испортить этот настрой.

Еще желаю коллегам сплоченности. Если мы будем выступать как единая команда, все у нас будет хорошо.

Коммерческий отдел: 8 (3952) 430-800
Офис: 8 (3952) 486-001
sps38.ru



Фотографии предоставлены компанией



«Работать и молиться»

Какие перспективы видит иркутский рынок жилого строительства

Рынок жилой недвижимости лихорадит всё сильнее. На недавнем форуме недвижимости «Движение» представители строительной отрасли получили совет: «работать и молиться». В чём сейчас находят опору иркутские девелоперы? Как реализуют текущие проекты и какие планы строят на будущее? Газета Дело провела круглый стол с участниками иркутского рынка жилой недвижимости, чтобы выяснить текущую ситуацию и узнать прогнозы. Мы записали наиболее интересные тезисы.

Об объемах ввода: «навеса» нет, но накручивать «квадраты» не стоит

В Иркутской области на сегодня нет такого огромного «навеса» нераспроданного жилья, какой наблюдается сейчас в ряде мегаполисов. Скажем, в Новосибирске, по данным аналитиков рынка недвижимости, запас нераспроданного жилья как в готовых домах, так и в строящихся при текущем объеме спроса – на 3,5 года вперед.

– В жилом строительстве есть такой показатель: отношение строительной готовности к распроданности жилья. Оптимально он должен составлять 70%. Сегодня в Иркутской области он чуть меньше: для проектов, которые предполагается сдавать в 2026 году – 67%. Это не критично, – отметил Евгений Ветров, заместитель министра строительства Иркутской области.

Хотя, если спрос будет снижаться, указывает он, то строительная отрасль начнет замедляться.

Евгений Михалёв, коммерческий директор «Инфрест Девелопмент», отметил, что их аналитика рынка новостроек областного центра свидетельствует о том, что ряд проектов уже сталкивается с недостаточной распроданностью квартир.

– А это означает рост ставки по проектному финансированию, что приводит как раз к росту себестоимости, – комментирует он.

Аркадий Астрахан сооснователь ГК «Вместе», отмечает, что вопрос об объемах ввода: снижать их или сохранять любой ценой – очень сложный. Строительная отрасль и Минстрой живут в разных парадигмах. КПИ государства – это увеличение ввода, увеличение выдачи разрешений на строительство, подготовка земельных участков для их реализации, взаимодействие с монополиями на предмет техприсоединений.

– Но если обратиться к экономической теории, то в отсутствии спроса (а мы сейчас наблюдаем

значительное его сжатие) надо снижать предложение, чтобы уравновесить рынок, чтобы не допустить перепроизводства и чтобы цена не скатилась ниже себестоимости. С этим многие девелоперы уже сталкиваются на финале проекта, почему и возникает необходимость корректировать продукт, почему стройки начинают растягивать, делить на очереди, – указал Аркадий.

На круглом столе прозвучало, что население Иркутска не растет, в отличие от мегаполисов вроде Новосибирска, Краснодара, поэтому накручивать объемы тем более не стоит. При нынешнем уровне спроса, текущих разрешений на строительство достаточно, чтобы обеспечить потребление на несколько лет вперед, сочли эксперты.

Об ипотечном развороте: бенефициаром стала «вторичка»

Выдача ипотеки в стране в первом полугодии увеличилась в полтора раза. Драйвером стали два фактора. Во-первых, восстановление рыночной ипотеки – по данным аналитиков «Дом.РФ», за первое полугодие 2026 года по рыночным программам было выдано 258,2 тыс. ипотечных кредитов на 797,7 млрд руб. Это в 2 раза больше, чем годом ранее по количеству и в 2,8 раза по объему. Во-вторых, сказалось увеличение спроса на семейную ипотеку – на 10% в штучном выражении, и на 14% – в рублевом.

Однако первичный рынок в Иркутской области этого роста, кажется, не ощутил. По данным Минстроя, количество выданных ипотек на новостройки снижается. Если в 2024 год в регионе было выдано 6,5 тысяч ипотечных кредитов на первичное жилье, то в 2025-м уже чуть более 5 тыс., а за первое полугодие 2026 года – всего 1,5 тыс.

– Уже понятно, что этот показатель в текущем году будет гораздо ниже прошлогоднего, несмотря на снижение ставки, которое мы наблюдаем.

Это следствие того, что объемы льготных программ стали снижаться с середины 2024 года, – отметил Евгений Ветров.

Руководитель ипотечного центра «Альфа-Банк» в Иркутске Ирина Маджара пояснила расхождение федерального и регионального трендов тем, что главным бенефициаром снижения ставок по рыночным программам стал рынок вторичного жилья. По ее данным, в Иркутской области на вторичное жильё за 5 месяцев 2026 года было выдано почти 6 тысяч ипотек по рыночной ставке.

– В основном востребованы квартиры стоимостью 5-8 млн рублей, – подчеркивает она. – Покупатели располагают первоначальным взносом 30-50%, включая материнский капитал. Остальное добирают ипотекой.

Застройщикам, считает эксперт, в этой ценовой категории конкурировать со «вторичкой» крайне сложно: во-первых, стройка сосредоточена только в Иркутске и Братске; во-вторых, вторичный рынок предлагает готовое решение – купил и заехал, без ожидания, без серьезного ремонта.

– Поэтому вторичный рынок заметно «покусает» эконом-класс, – резюмирует эксперт.

Дмитрий Литвинов, начальник управления ипотечного кредитования и развития сервисов Домклик Байкальского банка Сбербанка, отметил, что рост рыночной ипотеки – это возврат более здоровой модели, когда заёмщик принимает решение на основе реальной стоимости денег.

Любопытным следствием возвращения рыночных кредитов стало увеличение площади кредитруемых объектов недвижимости.

– Оно небольшое, процентов на 10. Но, на наш взгляд, это говорит о том, что люди более вдумчиво выбирают недвижимость, то есть покупают квартиры для собственного проживания. Это не инвестиции в квадратные метры, – пояснил Дмитрий.

Об инструментах покупки: девелопер сегодня – финансовый советник

При этом впервые за последние годы число выданных льготных кредитов оказалось меньше, чем рыночных – 238, 4 тыс. против 258,2 тыс. Участники круглого стола заявили о состоявшемся ипотечном развороте.

Екатерина Прядко, генеральный директор ГК «Грандстрой», подтвердила, что роль льготной ипотеки изменилась: если на старте она была доступна широкому кругу лиц и служила мощным драйвером роста всей отрасли, то сегодня это точечный инструмент поддержки для конкретной категории граждан.

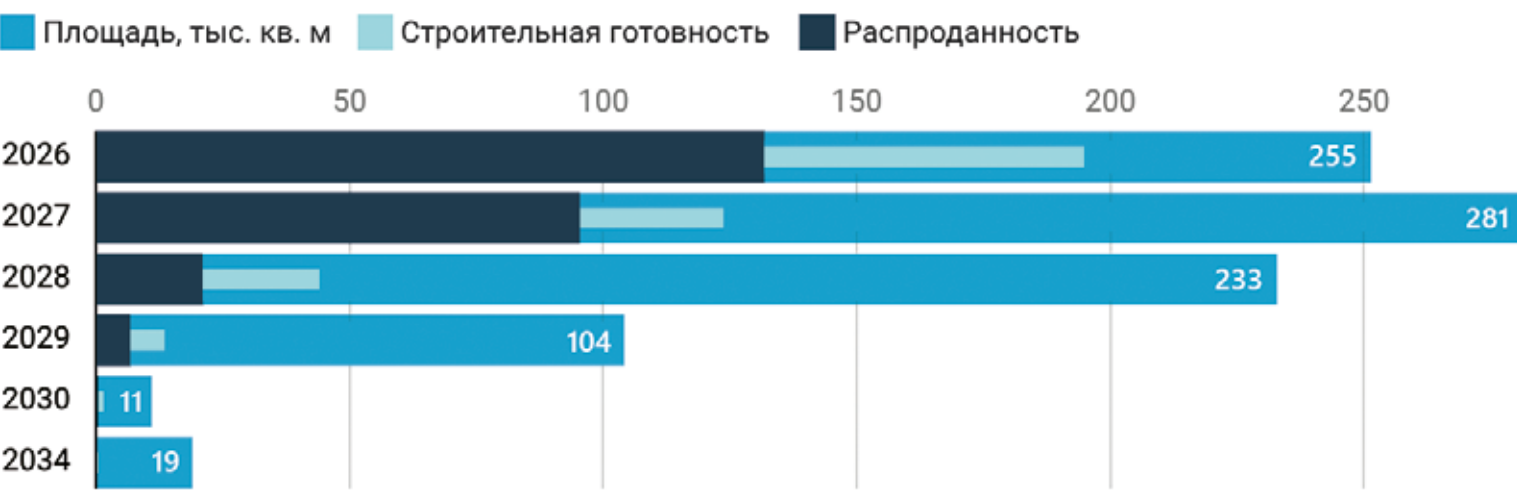
– По нашим данным, доля ипотечных сделок (не важно, семейная или рыночная) по разным проектам стабильно составляет 60-80%. Но структура спроса меняется прямо сейчас.

Ключевым трендом стал экспоненциальный рост популярности рассрочки: если ранее она составляла 1-2%, то теперь в некоторых проектах компании доходит до 20-23%.

– Люди выбирают между «заплатить сегодня» или «заплатить позднее». У них есть деньги на депозитах и денежном рынке. Сейчас идет переток этих капиталов, – пояснила она. – Мы вынуждены становиться финансовым институтом: проверять доходы, предлагать гибкие схемы оплаты, потому что именно так сейчас осуществляется продажа квартиры. Сегодня девелопер – хороший финансовый советник. Он должен придумать человеку возможность купить квартиру. В коммерческом отделе компании мы насчитали уже 72 (!) финансовых инструмента, чтобы помочь покупателю приобрести жильё.

Продолжение на стр. 6

Планы ввода жилья в Иркутской области



По данным наш.дом.рф

В ЦИФРАХ:

Ипотеку по рыночной ставке берут:

- на готовые квартиры – около **60%**
- на ИЖС – **16%**
- на новостройки – **13%**

По данным Дом.рф



Фото: И. Мерзляков

Продолжение. Начало на стр. 5

На рынке ИЖС львиную долю все еще занимает семейная ипотека, причем объём и количество выданных кредитов растёт. Но при этом падает количество продаж. Парадокс? По мнению Антона Кондратьева, генерального директора «ВСС Дом», он объясняется тем, что сокращается рынок мелких застройщиков, а спрос сдвигается в сторону крупных девелоперских проектов.

– Это отголоски принятого 186 ФЗ. Многие мелкие застройщики, строившие с малым чеком, но некачественно, сейчас встали. Люди уже не хотят покупать подобные дома, да и льготную ипотеку под них получить уже тяжело. Крупные девелоперы смогли поймать этот тренд, перестроиться, у них отлажена работа с банками, счетами эскроу, они подходят под семейную ипотеку, и именно они собирают спрос. Это развитие рынка, – поясняет он.

О вызовах: локальные сложности тоже давят на рынок

Помимо финансовых вызовов, девелоперам сегодня приходится бороться и с локальными трудностями, которые дополнительно давят на рынок.

– В Иркутске это прежде всего размеры рынка – он очень маленький, потенциал для роста здесь довольно ограничен, – отметил Денис Денисенко, руководитель инжиниринговой компании «Вост-

СибСтрой». – Кроме того, кадровый голод. Дефицит квалифицированных специалистов никуда не делся, а зарплатные ожидания соискателей, порой заставляют тревожиться за себестоимость проектов. Сложности с ресурсоснабжающими компаниями – еще один фактор давления на отрасль.

А в целом, если возвращаться к глобальным вызовам, сильнее вопросов финансирования тревожит, по словам эксперта, практически нулевой горизонт планирования.

– Сегодня довольно сложно решиться входить в какие-то проекты. Это требует дополнительных усилий, дополнительных резервов – и в целом снижает потенциал к развитию, – заметил Денис.

С ним согласился Евгений Савченко, руководитель ГК «1.618 девелопмент»:

– Главная трудность – больше нет четкого представления, что тебя ожидает завтра – что будет с ипотекой, что будет с ключевой ставкой.

Это, по его словам, осложняет моделирование, планирование, потому что любой жилой комплекс начинается за годы до начала строительства.

Для премиального сегмента один из главных вызовов сегодня – разница в капитализации жилья в Иркутске и в западной части России, особенно в столице.

– Покупатели признаются, что предпочитают рассмотреть приобретение дорогой недвижимости в Москве, которая со временем прибавит

в цене заметнее, чем в Иркутске. Но мы работаем от потребности – жить надо там, где твой бизнес. И если бизнес в Иркутске, то квартиру логичнее покупать в Иркутске», – пояснил Евгений Михалев.

Кроме системных процессов, на рынке недвижимости встречаются и «чёрные лебеди» – последним стал недавний бензиновый кризис. Застройщикам, подрядчикам пришлось буквально в ручном режиме контролировать поставки стройматериалов. Но вот на спрос этот фактор не оказал влияния.

Антон Кондратьев отметил, что интерес к загороду на фоне перебоев с топливом не снизился.

– Во-первых, мы строим в пригороде, в непосредственной близости от Иркутска. Во-вторых, на этом фоне все более популярными стали электрические автомобили. А частный дом как раз способствует тому, чтобы не было проблем с зарядкой. Твоя персональная «заправка» – это розетка в гараже. В городской застройке с этим сложнее, – пояснил он.

О перспективах: закладывать основу будущих проектов нужно уже сейчас

Несмотря на прогнозируемое замедление жилищного строительства, региональный

«Рынок не предполагает игру в минус»

Наталья Зверева, ГСК «Восток Центр Иркутск», об устойчивости девелопера и ипотечном развороте

Многие девелоперы под давлением высоких ставок проектного финансирования и ипотечного кредитования ушли в «усушку» своих проектов. И чтобы в сложившейся ситуации остаться на рынке, причём устойчивой компанией, важно поймать баланс: с одной стороны, ответить сниженному потребительскому спросу, а с другой – не потерять качество своего продукта. А это требует от строителей по-настоящему ювелирных действий, уверена заместитель руководителя ГСК «Восток Центр Иркутск» Наталья Зверева. Более подробно о рисках, с которыми в настоящее время столкнулась отрасль, – в нашем материале.



Фото: А. Федоров

«Готовый продукт всегда более надёжный»

Как подчеркнула Наталья Зверева, одним из основных рисков для строительной отрасли остаётся ключевая ставка. Она не даёт реализовывать объекты так, как они были задуманы изначально, иначе не срастается себестоимость.

Кроме того, высокая ставка создаёт перекос на рынке – проекты, строительство которых стартовало полтора года назад с максимальной ключевой ставкой 21%, на сегодняш-

ний день в глазах покупателя становятся менее привлекательными, чем те, которые выйдут на рынок при более низкой ставке.

– Надо понимать: там, где высокая ставка, там и высокая цена, и снизить её невозможно, потому что рынок не предполагает игру в минус. В итоге девелопер идёт на снижение объёмов строительства, «усушку» проектов, и в этой ситуации важно поймать правильный баланс, чтобы остаться в рынке, причём устойчивой компанией. Снижение объёмов строительства – это сокращение сотрудников, что непозволительно для

девелоперов, которые думают о своей команде и о своём развитии. Строить больше, чем нужно, уходить в «затоварку» тоже экономически нецелесообразно – это высокий процент, который девелопер платит банку в рамках проектного финансирования, это содержание объекта, это его моральное устаревание, – прокомментировала Наталья Зверева.

Одним из вариантов эффективной антикризисной стратегии, который позволяет девелоперской компании сохранять устойчивость, эксперты считают строительство квартир с отделкой, в которые можно сразу заезжать «с котом и тапочками» и жить.

– ГСК «Восток Центр Иркутск» этот тренд уловила давно и, начиная с 2015 года, планомерно определёнными объёмами заходила в этот формат. В настоящее время готовое жильё, в том числе – жилые комплексы в высокой стадии готовности, ещё более актуальны, поскольку люди понимают, что такой продукт всегда надежнее любого строящегося объекта, – рассказала Наталья.

«У базовой ипотеки есть второй слой»

Размышляя об ипотечном развороте и постепенном восстановлении объёмов кредитования, Наталья Зверева сделала акцент на том, что к любой аналитике нужно всегда подходить глубже, чем она заявлена.

– Безусловно, сейчас больше сделок, основанных на базовой ипотеке, но значительная их часть имеет под собой второй «слой» – субсидирование, которое перекадывается на плечи девелоперов. Сейчас у каждой компании внуши-

Минстрой считает необходимым закладывать основу для будущих проектов.

– Сегодня правительство Иркутской области совместно с муниципалитетами, Росреестром, федеральным центром работает над созданием земельного банка. В рамках проекта «Земля для стройки» выявляем, оформляем участки земли, которые можно будет вовлекать в оборот. Пока это бумажная работа, но, когда стабилизируется ситуация в экономике, в строительной отрасли, мы уже будем готовы к запуску новых проектов, – уверен Евгений Ветров.

Главным инструментом Минстрой региона сегодня видит механизм комплексного развития территорий, который уже показал хороший эффект в Иркутске.

– Это вовлечение застройщиков. Это решение государственных задач – проектирования и создание объектов соцкультбыта, расселения аварийного жилищного фонда – за счёт внебюджетных средств. И наиболее перспективной территорией в рамках этого механизма считается предместье Рабочее, – пояснил замминистра.

Наталья Зверева заметила, что в основе любых инструментов лежит социальная и даже моральная ответственность девелопера, который строит свои объекты, по сути, на сотню лет вперед. В Иркутске, по ее убеждению, большая часть компаний думает про будущее, а не только про какую-то одномоментную историю.

– Юридически комплексное развитие территории и то, что делаем мы на своих объектах, это не совсем одно и то же. Но мы понимаем, когда строится один дом, его можно построить качественно, но повлиять на окружающую среду в этом случае инструментов будет мало. Поэтому все наши объекты – это комплексные застройки, состоящие из определённого количества блок-секций. По факту на сегодняшний день границы территории в Октябрьском округе, которую мы развиваем в районе квартала «Стрижи Сити», уже примерно в три раза больше, чем собственно наш земельный участок. И это имеет значение, потому что суть не только в монетизации проекта, но и в развитии, – подчеркнула она. – Когда ты смотришь на то, что ты делаешь, шире взятых на себя обязательств, ты видишь гораздо больше.

Екатерина Вострикова

тельный объём финансовых инструментов, которые помогают подстраиваться под каждого отдельного клиента. Причём девелоперы зачастую выступают для своих покупателей даже в роли психоаналитиков, потому что из-за неопределённости люди сейчас ищут не только финансовые инструменты, но и моральную возможность вступить в долгосрочные ипотечные обязательства, – пояснила Наталья.

Если раньше срок принятия решения о покупке недвижимости составлял 2-3 недели, то потом он растянулся на 3 месяца, еще позже – на 9 месяцев, а теперь он может занимать полтора-два и даже три года. Причём это не единичные случаи, а массовое явление.

– То есть мы должны построить такой продукт, который будет интересен и финансово устойчив сейчас, но для покупателей, которые придут к нам потом, когда появятся подходящие финансовые инструменты, – резюмировала Наталья.

Тем не менее в компании «Восток Центр Иркутск» ипотека, как и раньше, занимает порядка 80-85%. Причём в жилом комплексе «Квартал Стрижи» её объём всегда максимально высокий, а драйвером выступает семейная ипотека. А в ЖК «Стрижи Сити» преобладает продажа недвижимости полностью за счет собственных средств, а также с использованием базовой ипотеки.

Наталья Горбань



ООО СЗ «СТРИЖИ СИТИ». Проектные декларации на наш дом.рф

“
Строительная отрасль
демонстрирует
устойчивость



Евгений Ветров,
заместитель министра
строительства Иркутской области:

– В 2026 году региональная строительная отрасль, несмотря на отставание от плановых показателей, все же демонстрирует устойчивость: ввод МКД в регионе ожидается на уровне прошлого года, а показатели ИЖС вернулись к «органическим» цифрам 2023 года.

Мы неоднократно указывали, что тот прирост ИЖС, который мы получили в 2024-2025 годах, был связан с массовой регистрацией жилого фонда ранее построенного. К этому людей подталкивало введение дифференцированных тарифов. Сейчас мы возвращаемся к чистым цифрам ввода.

По итогам первого полугодия 2026 года ввод ИЖС составил, по данным Росстата, 453 тыс. м². А к концу года, по словам замминистра строительства Приангарья, регион планирует ввести примерно 900 тыс. «квадратов» индивидуального жилья.

Ввод многоквартирного жилья за первые шесть месяцев составил уже 138 000 м² жилья. Региональные строители работают в графике, без переноса сроков. Так что по итогам 2026 года мы ожидаем ввода объемов, сопоставимых с прошлыми годами.

В общей сложности в Иркутской области в этом году должно быть построено и сдано около 1 млн м² жилья. Однако плановые показатели, ранее установленные федеральным центром для области, значительно выше этих цифр. Но Минстрой России понимает, что экономическая ситуация изменилась, и эти показатели в сегодняшних реалиях практически недостижимы. Поэтому мы сегодня работаем над пересмотром плановых цифр в сторону снижения.

При этом девелоперы продолжают получать разрешения на строительство и начинают новые объекты. В 2026 году стартовали проекты общей площадью 192 000 м². Это обеспечит ввод жилья в 2028-2030 годах.

В целом в регионе сегодня действует 59 разрешений на жилое строительство общей площадью 783 тысячи квадратных метров.



«Сегодня девелопер – хороший финансовый советник»

Екатерина Прядко, «Грандстрой», – о новой реальности рынка недвижимости

«Мне не нравится лозунг «жить здесь и сейчас». Кредо девелопера «здесь и завтра». Любое развитие требует длинных горизонтов планирования. Выживают те, кто умеет смотреть на 5-10 лет вперёд, особенно сейчас, когда в экономике происходят структурные изменения», – говорит Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой». О том, как меняется психология покупателя, почему девелопер сегодня превращается в финансового советника, кто и почему покупает новостройки в Иркутске из-за рубежа, – в нашем материале.

«Инвестиционный цикл увеличивается»

Иркутские девелоперы подтверждают выдачу разрешений на строительство (РНС) на объём около 192 тыс. кв. м. Но ключевой вопрос заключается не только в объёме строительства, но и во времени реализации.

– Статотчёты по вводу, несмотря на кризис, показывают хорошие результаты, потому что девелоперский бизнес очень инертный, у него длинный цикл реализации. Основной вопрос – когда именно эти площади введут?, – указывает эксперт. – Нужно ли сегодня строить сразу 40 тысяч «квадратов» в одной локации, если реально продать удастся лишь 10 тысяч? Всё будет дробиться, проекты растянутся во времени. Если раньше проект реализовывался за 3 года, сегодня этот срок растягивается до 5 лет, а некоторые объекты могут строиться все 10 из-за стагнации экономики.

«Репутация важна как никогда»

Еще одна проблема – разрыв между планом и реальностью. Когда экономическая модель не сходится к моменту ввода объекта, а дофинансирование в банке получить невозможно, начинается так называемая «усушка» или «утряска» проекта.

– В конце стройки останутся озеленение, фасадные работы, окна, отделка. И, учитывая рост цен, к этому моменту реальная стоимость завершающего этапа может превышать запланированную, – объясняет Екатерина Прядко. – А где брать деньги, если ты уже потратил всё на конструктив? Именно здесь начинаются компромиссы: сокращают количество деревьев, упрощают фасады, используют более дешёвые материалы.

Это самая печальная история: при покупке квартиры у людей была одна картинка, а реальная ситуация оказалась совсем другой. Екатерина Прядко уверена: сегодня как никогда важен бренд компании, её репутация и введённые проекты. Покупатели выбирают не просто квартиру, а уверенность в том, что застройщик выполнит свои обязательства.

Именно такая прозрачность становится ключевым фактором доверия на фоне общего кризиса отрасли.

«Капитализация растёт»

Как чувствуют себя проекты компании? По словам Екатерины Прядко, ситуация стабильная и даже лучше ожиданий.

– С «Союз Приорити МАКС» всё хорошо. Мы думаем сейчас не о том, как быстрее продать, а, скорее, как не перепродать проект более, чем нужно по плану, – признает эксперт.

Проект «Бродский» развивается в соответствии со своей концепцией.

– Это принципиально другой объект. Он небольшой – всего две блок-секции, и в целом по нему всё идёт отлично, а все заявленные планы по благоустройству территории вокруг комплекса остаются в силе. Но он не подходит под быстрые продажи, его уникальность в том, что он увеличивает капитализацию всей локации, – подчёркивает Екатерина.

Именно поэтому рядом с первой очередью запускается вторая, чтобы у покупателя был более широкий выбор лотов: квартир разных площадей.

Девелопер поделилась планами по дальнейшему развитию инфраструктуры района:

– Мы сейчас прорабатываем вопрос создания научного парка «Академгородок – город науки». Такой подход позволяет превратить обычный жилой комплекс в центр притяжения и повысить ценность каждого проекта для покупателей.



Фото: А. Федоров

«Конкуренция между городами усиливается»

Несмотря на временное охлаждение потребительского спроса, компания фиксирует рост интереса к иркутским новостройкам со стороны зарубежных покупателей, под который компания разработала инструменты для онлайн-сделок.

– Люди живут в Китае или Турции, но покупают квартиры для своих родителей, детей-студентов или инвестируют в активы. Иностранцы очень активно берут наши проекты, например, «Союз Приорити МАКС», – рассказывает Екатерина. – Для этой аудитории требуется отдельный подход. Нужна особая коммерческая реклама и цифровые инструменты, чтобы всё можно было подписать онлайн.

Екатерина также отмечает интерес покупателей из других регионов – жители Улан-Удэ с удовольствием покупают новостройки в Иркутске.

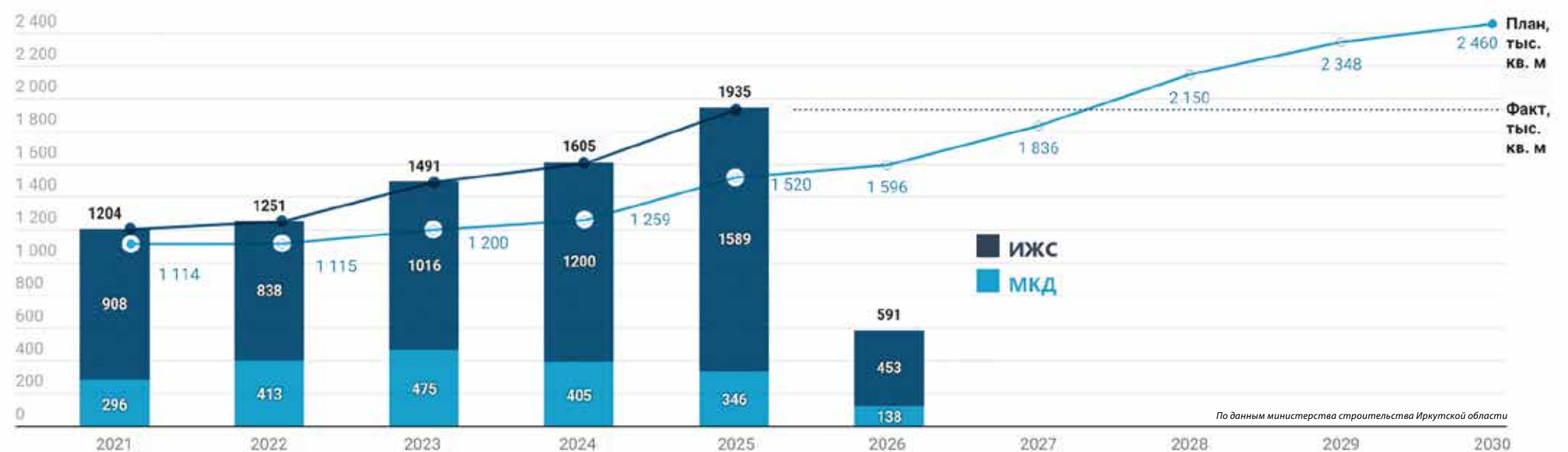
— Это подтверждает тезис, что конкуренция между городами усиливается, — считает она. — Об этом нужно думать на уровне правительства — регион должен уметь привлекать людей. Мы как девелопер прилагаем все усилия, чтобы Иркутск мог достойно участвовать в этой гонке.



ГРАНДСТРОЙ

ООО СЗ «Грандстрой Девелопмент», ООО СЗ «ГСИ». Проектные декларации на наш.дом.рф.

Ввод жилья в Иркутской области (тыс. кв. м)



Как в кризис не забыть о развитии Иркутска?

Когда экономика в кризисе, спрос снижается, а компании борются за выживание – время ли думать о том, как сделать город лучше, краше, удобнее? Что об этом думают иркутские девелоперы?

Екатерина Прядко, «Грандстрой»:

– У нас даже вопроса не возникает, надо или нет развивать город? Да, сегодняшняя турбулентность накладывает ограничения. Но мы и сегодня, работая со своими проектами, в том числе готовим и те продукты, которые будем реализовывать через 10 лет. И думаем не про квартируграфию – ее в рамках конструктива можно будет поменять. А о том, как создать среду. Это самое важное. Потому что ее как раз менять очень сложно.

Аркадий Астрахан, «Вместе»:

– Эволюция устроена таким образом, что выживают те, кто умеет эффективно адаптироваться к среде, обустроить ее под себя и жить в симбиозе. Поэтому, я считаю, и наша стратегия это предполагает, что мы должны развивать глубокие стратегические партнёрства, в том числе и с городом, и с администрациями тех территорий, где мы работаем, и с регионом, и с коллегами по цеху. Эти связи обеспечивают не только успех отдельно взятой компании, но и развитие города, среды в целом.

Наталья Зверева, «Восток Центр Иркутск»:

– В 2017-2018 году мы взяли вектор на развитие города. И сойти с него у нас нет ни шанса, ни желания, потому что видно, как за эти годы Иркутск вырос – в проектах, в архитектуре. Появились настолько красивые дома, что смотришь и думаешь: «Как же классно в них играют смыслы, как много работы команда этого проекта провела!» Развернуться назад мы уже не можем, какие бы внешние условия ни были.

Евгений Савченко «1.618 девелопмент»:

– А кто, если не мы, не девелоперы, будет развивать города? Да у нас свой круг задач: строить хорошее жилье. Задача администрации планировать и строить социальные объекты, дороги. Нужен симбиоз. Но процесс не остановить, он будет продолжаться, мы будем строить и будем развивать.

Дмитрий Литвинов, Домклик:

– Важная часть потенциала развития города – это уверенность в нем, в его будущем, его перспективах. И мы действительно видим, что наши девелоперы верят в Иркутск – здесь живут, здесь строят. А мы всегда готовы поддерживать наших партнёров.

Ирина Маджара, Альфа-Банк:

– Мы не строим, мы финансируем. Но финансируем не просто бетон и не кредитный договор на 15 листов. Мы, на самом деле, финансируем будущее: чтобы в окнах домов загорался свет, чтобы создавались семьи, рождались дети. И это тоже про развитие. А люди хотят жить в комфортных условиях, в красивой среде. Поэтому задача девелопера – придумать эту среду и реализовать. А наша – поддерживать финансово.

Денис Денисенко, «ВостСибСтрой»:

– Трудностей у девелоперов много всегда – это сама по себе непростая деятельность. Но жизнь, развитие на паузу не поставишь. Наши питерские партнёры, приезжая, говорят, что у нас интересный город – много разнообразных, классных проектов. Нет такой однообразной типовой застройки, как в крупных городах, где строительство идет целым кварталами. И это следствие того, что иркутский рынок небольшой, мы все работаем со своими проектами в ручном режиме: вынашиваем, вытачиваем. И это здорово.

Евгений Михалёв, «Инфрест Девелопмент»:

– Времена не выбирают, в них просто живут, просто работают с тем, что есть. Поэтому жаловаться, что все плохо, наверное, не стоит. Нужно работать и развивать город. Вопрос как – и это скорее вопрос планирования и расстановки приоритетов. И девелоперов, и архитекторов.

Антон Кондратьев, «ВСС Дом»:

– Мы развиваем, а фактически создаем с нуля среду за городом. Несколько лет назад мы видели, как продукт вырос в Иркутске – теперь этот процесс перемещается в загородные поселки: планировка улиц, общественные пространства, эстетика и продуманность застройки. А поскольку все наши проекты очень крупные, рассчитанные на работу вдолгую, то и развитие мы тоже планируем на годы вперед. Иначе невозможно.

Иркутские девелоперы готовы к любым сценариям

Евгений Савченко, «1.618 девелопмент», – о принципах ведения бизнеса в нестабильные времена

«Несмотря на экономические трудности и специфические проблемы Иркутска – неразвитую инфраструктуру, нехватку ресурсов – строительный рынок города демонстрирует устойчивость благодаря сильным девелоперам и их опыту адаптации к меняющимся условиям. И я уверен на 100%, что мы способны выстоять в любые турбулентные времена», – оптимистично заявил генеральный директор ООО «1.618 девелопмент» Евгений Савченко. Основные тезисы его выступления – в нашем материале.



Фото: А. Федоров

«За спадом неизбежно следует подъём»

Комментируя положение дел в экономике, Евгений Савченко отметил, что это – отличная возможность для подготовки к будущему, поскольку специфика строительного бизнеса заключается в его цикличности: за спадом неизбежно следует подъём.

– Моя позиция в этой ситуации простая: можно унывать и говорить о том, что всё будет плохо, а можно внимательно анализировать и оптимизировать процессы внутри компании, выстраивать систему коммуникаций, подбора подрядчиков, выбора материалов и так далее. Турбулентность – это не проблема, а динамическая задача: ты анализируешь текущие показатели и адаптируешь движение под изменившиеся условия.

По мнению Евгения, пришло время, когда девелопер должен снова погрузиться в эту историю и в ручном управлении заниматься не только стройкой, но и поиском новых клиентов.

«Все объекты демонстрируют устойчивые продажи»

Успех этой стратегии, по словам Евгения, демонстрирует динамика продаж проектов, которые компания реализует в разных

районах города. Семейный жилой комплекс бизнес-класса «Зенит» девелопер возводит во Втором Иркутске, в районе улицы Баррикад строит ЖК комфорт-класса «Лотос», ЖК бизнес-класса «Аквамарин» находится в центральной части Октябрьского округа – по мнению девелопера, самом насыщенном районе Иркутска с точки зрения застройки.

– У каждого объекта своя динамика, свой покупатель, но, несмотря на различия сегментов и локаций, все три объекта демонстрируют устойчивые продажи и высокое покрытие по проектному финансированию, – прокомментировал Евгений Савченко.

При этом он подчеркнул, что в сегменте жилья дороже 10 млн рублей государственные меры поддержки практически не влияют на решение о покупке – здесь важнее готовность застройщика идти навстречу клиенту через рассрочку и субсидирование.

«Современный клиент выбирает меньшую площадь»

Евгений Савченко также отметил, что клиент становится более осознанным и прагматичным.

– Люди чаще «перекладывают» средства с депозитов в недвижимость. При этом предпочитают приобретать жильё в высокой стадии готовности – так меньше рисков. В частности, мы видим устойчивый спрос в жилом комплексе «Зенит» именно потому, что там проект был близок к завершению и сейчас получил разрешение на ввод.

Интересный сдвиг, по наблюдению девелопера, произошёл и в предпочтениях: люди выбирают меньшую площадь. Если раньше делали выбор в пользу 36 квадратных метров вместо 31, то сегодня – наоборот. Изменилось и отношение к планировкам: раньше в приоритете были спальни, а сейчас – просторные гостиные.

«2028-й станет временем запуска подготовленных проектов»

Подводя итог, Евгений Савченко сделал акцент на том, что, по прогнозам аналитиков, рыночная коррекция должна завершиться в 2027 году.

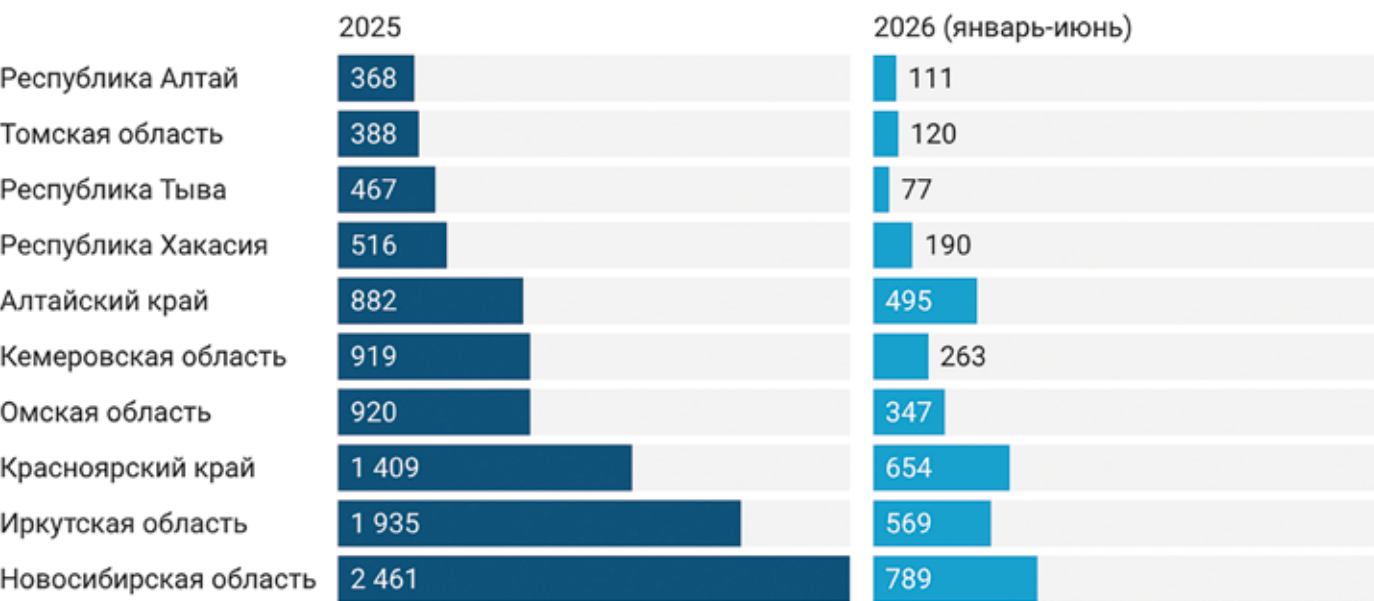
– В этой связи текущая стратегия девелоперов строится не на попытках уменьшить масштаб деятельности, а на создании фундамента для будущего подъёма. В частности, наша компания фокусируется на расширении земельных активов и проработке новых площадок. Если смотреть на динамику, то после фазы стабилизации 2028-й станет временем запуска подготовленных проектов.

Наталья Горбань



АО СЗ «ДОНСТРОЙ», ООО СЗ «ЗЕТ ХАУС», ООО СЗ «Метрополис». Проектные декларации на наш.дом.рф

Объемы строительства в СФО (тыс. кв. м)



По данным наш.дом.рф

«Не просто построить комплекс, а создать экосистему»

Евгений Михалев, «Инфрест Девелопмент» о вызовах премиального сегмента

Аналитики рынка недвижимости утверждают, что сегодня на нем относительно неплохо чувствуют себя два противоположных сегмента. Один – эконом-класс, где обороты пока поддерживает семейная ипотека, а цены позволяют покрыть всю или большую часть стоимости лимитом в 6 млн рублей. Второй – премиум, который ориентирован на состоятельных покупателей. Евгений Михалёв, коммерческий директор «Инфрест Девелопмент», согласен с этой оценкой, отмечая однако, что перед премиальным сегментом стоят свои вызовы – как внешние, так и внутренние.

Стратегия продаж – консервативная

Состоятельная аудитория практически не зависит от кредитных средств, признал Евгений Михалев. Но при этом динамика продаж в премиальном сегменте отличается от средней по рынку – в этом особенность таких объектов. Решения, заложенные в проект на стадии строительства, могут быть не всем очевидны, их важно увидеть в действии.

– Поэтому при запуске «ВЕКТОР премиум-квартал» мы сразу закладывали консервативную модель, согласно которой не менее 30% сделок будут приходиться на этап после ввода объекта в эксплуатацию. Когда покупатели увидят, что все обещания

Состоятельные покупатели, как правило, покупают квартиру как долгосрочный актив, поэтому обращают внимание на капитализацию недвижимости со временем

девелопера выполнены, что объект действительно соответствует заявленному премиальному уровню, спрос станет активнее. Эта модель защищена финансово, в том числе одобрена банком, который предоставляет проектное проектирование, поэтому мы чувствуем себя стабильно, – рассказал Евгений.

Рассрочка – ключевой инструмент

Несмотря на то, что премиальный рынок недвижимости в меньшей степени зависит от заемных средств, кредитных ставок, сделки и на нем проходят зачастую с привлечением различных финансовых инструментов.

– Безусловно, часть наших покупателей обладает значительным капиталом и для них основной сценарий – прямая покупка за собственные средства, без привлечения кредитных продуктов. Такие клиенты закрывают сделки одновременно.

Но есть и те, кто находится на стадии финансового становления либо выводит средства на покупку из других активов – для них ключевым инструментом становится рассрочка платежа, – отметил коммерческий директор «Инфрест Девелопмент». – Они активно запрашивают этот формат, и мы идем навстречу.

По замечанию эксперта, нередко график платежей по рассрочкам привязывается к индивидуальным финансовым циклам покупателей – например, к получению годовых бонусов, завершению срока депозитов или погашению паев закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ).



Фото: А. Федоров

Мотивируют локация, архитектура, капитализация

Состоятельные покупатели, как правило, покупают квартиру как долгосрочный актив – это не быстрая спекуляция «купил на котловане, перепродал перед вводом». Безусловно, они обращают внимание на капитализацию недвижимости со временем – тут Иркутск, по замечанию Евгения Михалева, к сожалению, проигрывает Москве или Санкт-Петербургу, и с этим фактором приходится работать особо.

Вместе с тем премиальное жильё – это еще и вопрос статуса.

– Поэтому целевая аудитория обращает внимание на локацию, на архитектуру – дом должен привлекать внимание, на однородность соседского сообщества. Среди наших покупателей есть те, кто меняет жильё, купленное 10-15 лет назад, когда оно считалось лучшим на рынке. И сейчас тоже хотят топового предложения, – перечислил мотивы покупателей эксперт. – Мы в свою очередь стараемся удивить технологическими компонентами – у нас, например, предусмотрен бесключевой доступ в квартиры, умные лифты, которые сами спускаются в лобби или парковку без нажатия кнопки и знают, на какой этаж везти пассажира, интеграция сервисов в одно приложение.

Фокус смещается на экономию времени

Но главное, сейчас фокус внимания смещается от площади и планировок жилья к экономии самого ценного ресурса – времени. Растет запрос на среду, позволяющую жить, работать и отдыхать в одном месте, но при этом не смешивая эти сферы жизни.

– Поэтому для нас главные вызовы сосредоточены не столько на внешнем контуре (хотя мы тоже зависим от макроэкономической ситуации), сколько на внутреннем – не просто построить жилой комплекс, а сформировать экосистему, соединить в едином пространстве и качество материалов, и технологичность, и высокий уровень сервиса. Именно на сервисе мы делаем главный акцент, потому что он становится основным конкурентным преимуществом и основой лояльности покупателей, – резюмировал Евгений.

ВЕКТОР
премиум-квартал

Отдел продаж:
г. Иркутск, ул. Седова, 65а/4
тел. 99-88-99



ООО СЗ «Вектор Квартал». Проектные декларации на наш дом.рф

Из квартиры – в собственный дом

Антон Кондратьев, «ВСС Дом», – о ключевых трендах в секторе ИЖС

По данным Центробанка, в 2026 году индивидуальное жилищное строительство стало одним из главных драйверов ипотечного рынка: за первые пять месяцев на строительство и покупку частных домов было выдано более чем 226 млрд кредитных средств. Это примерно в 1,7 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Чувствуется ли этот взрывной рост на иркутском рынке ИЖС и какие тренды для него характерны, рассказал руководитель компании «ВСС Дом» Антон Кондратьев.



Фото: А. Федоров

Уникальная логистика и рост насмотренности

Как рассказал Антон Кондратьев, который работает на рынке загородной недвижимости более десяти лет, тренд на жизнь в пригороде Иркутска и количество запросов в сегменте ИЖС, действительно, растут.

– Мы это видим по тому, как растёт интерес к нашему новому проекту пригородного района Ново-Ямской. У нас нет статистики прошлого года, так как старт продаж был в мае 2026-го, но из 140 лотов первой очереди проекта на сегодняшний момент реализовано 98. И это очень хороший показатель.

По мнению эксперта, ключевой момент для переезда людей в пригород – логистическая доступность:

– Я всегда говорю, что далеко не в каждом городе России есть возможность жить за городом и меньше чем за час добираться до центра. Иркутск в этом плане практически исключение.

Ещё один фактор – рост насмотренности. Даже у человека, который никуда особо не ездит, она повышается за счёт социальных сетей, отметил Антон Кондратьев.

– Причём наша целевая аудитория – это женщины, потому что 70 процентов решений о покупке загородного дома принимают именно они.

А в объёме продаж в среднем 85% составляет семейная ипотека, – подчеркнул он.

Стандарты бизнес-класса и жильё для жизни

По словам Антона, в ИЖС нарастает тренд на демократизацию комфорта – стандарты городской недвижимости бизнес-класса применяют к загородным посёлкам.

– Мы этот тренд поймали ещё на проекте посёлка «Горизонт», где впервые начали внедрять фишки, характерные для «бизнеса», а сейчас внедряем их в проект комфорт-класса «Ново-Ямской», – прокомментировал Антон Кондратьев.

К примеру, цена участка с домом площадью 100 квадратных метров в Ново-Ямском варьируется в пределах 10-12 млн рублей – это стоимость хорошей двухкомнатной квартиры в Октябрьском районе Иркутска, а качество жизни при этом совершенно другое. И это, по мнению Антона, является важным аргументом для человека, который планирует переехать за город.

– Для нашего сегмента характерен минимальный инвестиционный спрос, потому что мы продаём жильё для жизни. Поэтому всегда рассказываем клиенту, как изменится качество его жизни или его семьи, когда он сделает этот шаг, – рассказал эксперт.

Стремление к организованности и опытная команда

Антон Кондратьев сделал акцент на том, что клиенты сейчас проявляют особый интерес к организованным загородным посёлкам. Причём это характерно не только для горожан, но и для жителей неорганизованного частного сектора.

– Организованный загородный посёлок – это ведь не только асфальтированные дороги, благоустройство и единая архитектура. Это ещё и понятный план застройки, и чёткое понимание, какой продукт и какого качества клиент получит в конкретный момент, что отсутствует в принципе в хаотичном СНТ, – пояснил Антон.

Важно и то, что компания «ВСС Дом» работает по договору комплексного развития территории с корпорацией ДОМ.РФ и все градостроительные решения согласованы как с федеральной структурой, так и с администрацией муниципального образования.

Кроме этого, Антон особо отметил, что в загородных проектах особое значение имеет не только то, по каким правилам он реализуется, но и то кто его делает.

– Поэтому для меня очень важна команда, которую я десять лет собирал по крупицам, и репутация, наработанная в компании «ВостСибСтрой». Это помогает нам сейчас в успешной реализации проекта Ново-Ямской, в долгосрочном формировании комфортной среды за городом и в подготовке к запуску нового мультиформатного пригородного района «Сибирский» на 15 км Байкальского тракта, – резюмировал девелопер.

+7 (908) 772-77-72

Ново-Ямской
пригородный район



Не строить там, где нет спроса

Аркадий Астрахан, ГК «Вместе», – о том, как работать при сокращении господдержки

Аркадий Астрахан, сооснователь группы компаний «Вместе», признает, что строительная отрасль сегодня держится на льготной ипотеке. Однако этот инструмент постепенно сворачивается. А значит, девелоперам предстоит жесткая конкуренция за оставшихся потребителей. «Не строить там, где нет спроса» – его рецепт устойчивости. На круглом столе, посвященном рынку недвижимости, он поделился своим видением на происходящее в отрасли.

«Финансовые костыли срезают – и это положит отрасль на бочок»

Строительная отрасль переживает кризис. И если бы не поддержка государства, он был бы куда более глубоким и трагичным, считает Аркадий Астрахан. Сегодня практически в любом проекте 80-85% сделок проходят с привлечением льготных ипотечных программ.

– Арктическая, дальневосточная и семейная ипотека – это всё инструменты поддержки не только граждан, но и девелопмента, – уверен он. – Однако эти финансовые костыли постепенно срезаются.

И их грядущая отмена может, по выражению Аркадия, «положить отрасль на бочок». Государство это тоже понимает, и в том числе поэтому, полагает Аркадий, отложило ужесточение правил семейной ипотеки с 1 июля на осень. По мнению эксперта, этот шаг – поиск компромисса между желанием не обрушить стройку и необходимостью не перегружать федеральный бюджет.

– Если бы изменение правил не перенесли, рынок уже просел бы процентов на 30. Еще недавно в Иркутске по договорам долевого участия продавалось 500-550 квартир в месяц. Сегодня – 300. Если срезать ещё на треть, это будет 200. А с учётом того, что количество проектов в городе уве-

личилось, этот спрос будет размазан тонким слоем по рынку, а значит, ни у кого не будет необходимого покрытия проектного финансирования, и ставка финансирования окажется высокой, от маржи останутся крохи, – полагает Аркадий Астрахан.

«Все стараются пережить период турбулентности и конкурента»

Выходом из этой ситуации может быть сокращение предложения на рынке, однако не все девелоперы готовы к этому шагу. Поэтому конкуренция за сжимающийся спрос обостряется.

– Все бегут, пытаются обогнать паровоз: кто успеет первым выстроить процессы лучше и эффективнее, чтобы пережить период турбулентности и конкурента, – рисует ситуацию Аркадий.

ГК «Вместе» для своих проектов старается выбирать территории, где долго не строилось новое жильё и есть устойчивый спрос, и аккуратно походит к объемам строительства. Два долгосрочных проекта в рамках комплексного развития территории (КРТ) компания ведет в Братске, где ранее уже построила современный ЖК. Сейчас девелопер готовит градостроительную документацию и собирает исходно-разрешительную документацию для получения РНС по следующему проекту.



Фото: А. Федоров

– Но заходить в стройку именно сейчас мы опасаемся: высокая ключевая ставка и срезание господдержки – серьезные риски. Тем более, что малые города – это сложный рынок, – замечает девелопер.

В Братске ГК «Вместе» столкнулась с тем, что значительная часть горожан не связывают своё будущее с этим городом. И потому не торопятся менять старое жильё на новое.

– Большинство живет как в вахтовом поселке, считая, что это временно, и терпит любые условия в ожидании

«светлой жизни» когда-нибудь потом в Краснодаре, Новосибирске или Питере. Проблема в том, что транзитный этап затягивается – у кого на 15, у кого на 40 лет, – констатирует Аркадий. – Мы стараемся убедить, что жить комфортно надо здесь и сейчас.

«КРТ упрощает вход на рынок»

Недавно компания начала новый проект в сегменте «комфорт плюс» – ЖК «Ирис» – в районе Синюшиной

горы, на выезде из Иркутска в сторону Шелехова.

– Здесь давно не строилось хорошего жилья, мы увидели неудовлетворенный спрос и собираем его. – говорит Аркадий Астрахан. – Рассчитываем, что его точно хватит на первую очередь. А вторую и третью будем запускать по мере распродажи текущих лотов.

Проект реализуется также в рамках КРТ. Этот инструмент Аркадий считает вполне рабочим.

– КРТ упрощает вход на рынок для компаний без административного ресурса, даёт понятные условия игры. Ты что-то должен государству, но получаешь право на реализацию своей идеи. В случае «Ириса» мы выделяем участок под детский сад. В выигрыше все: муниципалитет получает социальную инфраструктуру, мы – возможность строить, а жители будущего ЖК – детский сад рядом с домом, – отмечает эксперт.

Наталья Понамарева

ВМЕСТЕ

группа компаний



Застройщик ООО СЗ ВМЕСТЕ. Проектные декларации на наш.дом.рф

«Апартаменты – это продукт, который родился в кризис»

Денис Денисенко, «Эндемик», – об инвестициях в апарт-отели

Рынки лихорадит: депозиты теряют доходность, биржа обновляет трёхгодовые минимумы. В этой ситуации классический «бетон» снова кажется спасательным кругом. Денис Денисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой», девелопера апарт-отеля «Эндемик», привлекательным инвестиционным инструментом называет сервисные апартаменты. О новом для Иркутска формате недвижимости он рассказал Газете Дело.



Фото: А. Федоров

Рынок не резиновый

Рынок апартаментов – это узкая ниша в сегменте инвестиционной недвижимости. В Иркутске она только зарождается, говорит эксперт.

– Продукт сложный, но интересный – на стыке туризма, девелопмента и инвестиций, – рассказал Денис Денисенко. – Как показывает наша практика, большая часть покупателей – 55% – это предприниматели, которые выводят часть средств из основного бизнеса в надёжный инструмент с целью диверсификации. Это сложная целевая аудитория. Если у человека возникает потребность в жилье – требуется первое жильё или нужно улучшить

условия, – он начинает задумываться о покупке. А здесь такой потребности не возникает, мало кто целенаправленно ищет объект для инвестиций. Бывают спонтанные покупки, когда по привлекательной цене объект подвернулся. Иногда средства «вморожены» в объекты с непонятной перспективой, и, прежде чем инвестировать в апарт-отель, эти средства приходится размораживать.

Еще две группы инвесторов в апарт-отели в Иркутске – это топ-менеджеры крупных корпораций и рантье.

– Мотив топ-менеджеров – формирование подушки безопасности. Графики платежей у них

привязаны к крупным выплатам, – отметил Денис Денисенко. – Бонусы, премии, тринадцатые зарплаты – эти деньги они «паркуją» в ликвидный актив в удачной локации. Оставшиеся 15% – это профессионалы рынка недвижимости, люди, которые раньше сами сдавали квартиры посуточно, и вместо пассивного дохода это стало их работой. Основной мотив таких инвесторов – при сопоставимой доходности самому не требуется быть 24/7 вовлеченным в управление.

Три кита устойчивости

Люди, имеющие опыт работы с инвестиционными инструментами, обязательно задают вопрос о рисках.

– Продукт родился в кризис, то есть с самого начала он проектировался так, чтобы быть устойчивым.

Система апартаментов в стране стартовала в двадцатом году, во время ковида, – рассказал Денис, – и загрузка там доходила до 85-90% в отличие от гостиниц, для которых 60% считается отличным показателем.

Преимущество апарт-отелей в большем количестве сценариев использования, пояснил эксперт. Например, семьи с детьми выбирают апартаменты в хорошей локации, потому что там есть кухня и можно не тратиться на ресторан. В целом устойчивости загрузки апарт-отели добиваются, работая с тремя типами гостей.

– Туристический поток – это высокий чек в сезон, – объяснил Денис Денисенко. – Деловая активность города позволяет заполнять номера в будни и в межсезонье. При этом стабильную базовую загрузку дает среднесрочная и долгосрочная аренда. Грамотная работа с тремя этими составляющими и есть гарантия стабильного дохода для инвестора. Это не значит, что форс-мажоры исключены. Но у инвестора в апарт-отели есть важное преимущество: его деньги зафиксиро-

В ЦИФРАХ:

До ввода в эксплуатацию апарт-отеля «Эндемик» остался один год. Из **156 номеров** продано две трети, на экспозиции **55 номеров**

рованы в конкретном объекте недвижимости с выпиской из Росреестра о праве собственности.

По оценкам Дениса Денисенко, емкость рынка апарт-отелей в Иркутске – тысяча-полторы номеров. Сейчас в городе реализуется пять проектов, и это не предел. Если их станет больше, апартаменты начнут оттягивать спрос у классических гостиниц, чей номерной фонд устаревает.

Наталья Понамарева

ЭНДЕМИК

концепт-отель

8 (3952) 93-00-60



Застройщик ООО СЗ «4 ЗВЕЗДЫ». Проектные декларации на наш.дом.рф

ГОРДО
ДЕВЕЛОПМЕНТ

«Ставим задачу
сделать
прорыв 2.0»

Иван Готовский,
«Гордо девелопмент», –
о том, как строители
создают образ будущего.



«Ставим задачу сделать прорыв 2.0»

Иван Готовский, «Гордо девелопмент», – о том, как строители создают образ будущего

«Мы вышли на рынок, предложив Иркутску новый уровень архитектурных решений, дворов, парадных, сервисного наполнения. Сегодня это стало новой нормой. А мы теперь ставим задачу сделать прорыв 2.0», – говорит основатель, генеральный директор Группы компаний «Гордо» Иван Готовский. Мы поговорили с ним о том, как формируется девелоперское видение, можно ли сочетать объемы и качество, чем полезен опыт работы в других регионах и кто в конечном итоге формирует образ города.



Иван Готовский

Фото предоставлено компанией

«Мне всегда нравилось видеть результат своей работы»

Иван Сергеевич, вы строитель во втором поколении. Это повлияло на выбор профессии?

– Всё детство я провёл среди архитекторов, постоянно слышал разговоры о создании среды, о развитии, о красоте форм. Естественно, это не могло не оставить следа. Когда я определялся с выбором профессии, у меня было два варианта: лётчик или строитель. Но в Иркутске лётчиков не учили, а уехать в другой город не было возможности – поэтому я выбрал строительство.

Мне всегда нравилось видеть собственными глазами результаты своей деятельности, и строительство для этого подходит как нельзя лучше. Сегодня я смотрю на наши жилые комплексы, и это ещё больше мотивирует. А тогда, в самом начале, это было просто желание создать что-то, что улучшало бы родной город.

У вас за плечами опыт муниципальной службы: вы занимали должность заместителя мэра – главы комитета по градостроительной политике Иркутска. Это повлияло на ваше видение строительства в городе?

– Я бы ответил шире: вопрос в том, как вообще формируется девелоперское видение.

В 2000-е я пришел в строительную компанию, где нас обучали проектному управлению – методу, нацеленному на достижение результата. Это стало фундаментом всего дальнейшего развития.

Следующей ступенью был семейный бизнес, проектно-архитектурное бюро. Проектировщик – это тот, кто создает среду, он понимает, как создается комфортное пространство, что и почему нравится людям, что такое красиво, что такое удобно. Это все я постигал на практике. Главное – я освоил экономику стройки: себестоимость, финансы, грамотное управление ресурсами.

С такой базой я пришел в муниципалитет. И уже этот опыт дал взгляд сверху – системный, масштабный. В мэрии ты видишь, как работает весь механизм города, а не отдельная стройплощадка. И темп совершенно другой: по сравнению с муниципальной службой иркутский бизнес живет очень размеренно. Городское управление – это скорость, это плотность событий и разнообразие задач.

Расхожее мнение, что в России законы не дают работать, – неправда. В стране нормальное зако-

нодательное поле – было бы желание. Те правила землепользования и застройки, которые мы в 2016 году придумали и начали разрабатывать, до сих пор остаются основой регулирования строительства в Иркутске. Благодаря им у нас, в отличие от многих похожих городов, нет больших скандалов с точечной застройкой. Это предмет моей гордости.

Все это потом легло в основу уже девелоперской деятельности.

И ещё одно. Я иркутянин в третьем поколении. Я знаю этот город, чувствую его пульс, понимаю наши особенности, наш характер. Пожалуй, это мешает работе в других регионах: слишком большая разница – и в психологии, и в поведении, и в культурных кодах. Но здесь это преимущество.

«Оптимизм для руководителя – профессиональная необходимость»

Говорят, девелопмент – это бизнес оптимистов. Вы оптимист?

– Руководитель не имеет права быть пессимистом. Иначе как он вдохновит команду? Рассказывает, что завтра всё будет плохо, – и кто пойдёт за ним? Наша работа – это всегда про то, чтобы сегодня сделать чуть лучше, чем вчера, завтра чуть больше, чем сегодня, постоянно превосходя свои возможности. Если это движение не поддерживать – процесс останавливается, останавливается эволюция, развитие, жизнь.

Так что оптимизм для руководителя – профессиональная необходимость. Но мне повезло: по натуре я тоже оптимист. Так что и по должности, и по духу у меня полный баланс.

Вы стратег или тактик?

– Тактика вообще не мой конёк. Мой взгляд – стратегический. Я вижу свою компанию через 10–15 лет, понимаю, на каких принципах она строится. А для тактической реализации я собираю команду профессионалов. Но при этом я очень внимателен к деталям финальных концепций. Почему это должно выглядеть именно так? Почему это будет работать? Я много путешествую по городам и странам и всегда подсматриваю те мелочи, которые в повседневной жизни упрощают действия людей. Мне интересно досконально прорабатывать каждую деталь наших проектов.

Можете привести пример?

– Мы одними из первых в Иркутске начали проектировать пространство без ступенек: дворы, входные группы. На федеральном уровне такая задача ставилась в интересах людей с особенностями здоровья, а мы подумали шире: это же про комфорт для всех. Представьте мамочку с коляской: вот она видит ступеньку, поднимает коляску, напрягается. А ведь можно спроектировать так, чтобы ступенек вообще не было.

Другой пример, который стал нашей фишкой, – дублирующие кнопки в лифте внизу панели. Детям нравится тыкать в кнопки, но до верхних они не допрыгивают. И мы сделали дополнительный ряд на уровне детского роста.

Это мелочь? Да. Но таких мелочей – десятки, сотни. В каждом проекте мы ищем, как сделать чуть лучше, чуть удобнее, чуть красивее, чем у конкурентов.

«С проектом «Сибиряков» мы рискнули – и угадали»

Вы одни из первых в городе начали строить жилые бизнес-классы – ЖК «Сибиряков». Что навело вас на мысль, что Иркутск созрел для такого формата?

– В тот момент – примерно середина 2010-х – иркутский рынок новостроек был затоварен массовой безликой застройкой по периметру участка в 5-9 этажей. Считалось, что фасады неважны, что на дворах можно экономить, а подъезд – это просто место, чтобы попасть в квартиру, неважно, что он серенький, куцый. Главное – низкая цена. Но во второй половине десятых годов благосостояние общества подросло, и эта застройка начала надоедать. Нужна была новая точка роста.

В голову пришла идея: надо не просто удовлетворять текущий спрос на жилье, а формировать потребность для тех, у кого и так всё хорошо. Для Иркутска это был эксперимент. И нам хватило смелости попробовать.

Перед «Сибиряковым» у нас было два комплекса в комфорт-классе, на которых мы протестировали эту гипотезу. Опыт оказался удачным. И тогда мы решили: бизнес-класс – это не про квадратные метры. Это прежде всего про продукт, про сценарий жизни, про статус. Мы рискнули – и угадали.

Чем вы вдохновлялись, планируя этот ЖК, какова история названия?

– Это был наш первый опыт с поиском чего-то русского. Бренд родился достаточно поздно, мы уже выбрали другое название – оплатили продвижение, разработали наружную рекламу, буклеты и презентации, потратили немалый бюджет. И тут появилась эта история – Сибиряков, человек, который связал Сибирь с миром, задав высокую планку служения своему делу, городу и его людям.

Он был патриотом – во время революции остался ни с чем не потому, что не смог вывести активы, а потому, что все они были не в деньгах, а в заводах, фабриках, здесь, в России. Он хотел жить в своей стране и развивать ее.

История попала в самое сердце, в самую суть нашего понимания бизнеса. Мы отказались от предыдущих наработок, списали потраченный бюджет и стартовали заново под брендом «Сибиряков». И сейчас понимаем, что это было правильно.

«Мы всегда должны делать больше, чем обещали»

Не так давно компания провела ребрендинг, появилось название «Гордо». Что стояло за этими переменами?

– Мы вышли на рынок в 2018 году без корпоративного бренда. Казалось, зачем он нам, мы будем развивать бренды самих жилых комплексов. Но, когда комплексов стало много, мы поняли, что тратим колоссальное время и деньги на раскрутку каждой новой площадки с нуля. И решили переходить под зонтичный бренд, формировать имя застройщика-девелопера.

Решение приняли в 2023 году, 2024 потратили на то, чтобы сформулировать: кто мы, что и как мы делаем. И только потом родилось название – «Гордо». С 2025 года мы работаем под этим брендом, и все наши ЖК заходят под него.

«Мы не просто запускаем комплекс – мы создаем живой организм»

Вы называете себя компанией полного формата. Что это значит на практике?

– Это означает, что мы всё придумываем и всё делаем сами – от первой идеи до момента, когда

человек заселяется в квартиру. И мы этим гордимся, хотя изначально решение было вынужденным.

Почему?

Рынок подрядных работ и услуг в Иркутске развит неравномерно – что-то подрядчики делают очень хорошо, что-то не особенно. Чтобы гарантировать неизменное качество, мы создавали собственные производственные подразделения. Так сложился замкнутый контур: от проектирования до эксплуатации здания.

Внутри этого контура сегодня работает проектный институт, своя управляющая компания «Огни Иркутска», своя техника, складские помещения, собственный технический заказчик и строительный контроль. Отдельные подразделения занимаются каменной кладкой, гидроизоляцией. И, конечно, у нас собственное производство железобетонных изделий. Мы не выводим эти подразделения на открытый рынок, они нужны нам, чтобы обеспечивать качество, сервис, помогать нам следовать нашей стратегии развития.

Это вопрос экономики или контроля?

– И то, и другое. Я считаю, фраза: «Быстро, качественно, недорого – выберите любые два» – для слабаков. Должны быть все три. Всегда. Быстро, качественно и недорого. И именно благодаря тому, что мы собрали все подразделения в одной группе компаний, мы можем себе это позволить.

Для меня один из самых показательных моментов, когда новички коллектива, которых мы знакомим с нашими объектами, говорят: «Ваши комплексы, сданные несколько лет назад, выглядят ухоженными и красивыми, как новые».

«Объем и качество можно и нужно выдавать вместе»

По итогам 2025 года «Гордо девелопмент», как следует из рейтинга Единого реестра застройщиков, вошел в топ-3 иркутских застройщиков по объему введенных площадей. На ваш взгляд, объем и качество не взаимоисключают друг друга?

– Конечно нет. Объем и качество можно и нужно выдавать вместе.

Мы с самого начала определили для себя стандарты для каждого класса жилья, начиная с «эконома».

Сегодня мы работаем в трёх сегментах: комфорт, комфорт-плюс и бизнес. «Верба» – наш новый проект в сегменте бизнес-плюс. Мы хотим сделать его лучше всего, что строили раньше, но при этом сохранить разумную цену. В прошлом году завершили шесть объектов: пять жилых комплексов и офисное здание. Если считать все регионы, где работает «Гордо девелопмент» то в прошлом году мы вошли в топ-100 застройщиков России по объемам ввода. Для нас это очень престижно и важно – это была одна из стратегических целей, которые мы ставили на пятилетней стратегической сессии.

Цели мы тогда наметили амбициозные. Из открытых показателей: войти в топ-100 застрой-



Фото предоставлено компанией

щиков по России, присутствовать в пяти регионах, выйти на выручку 15 миллиардов рублей в год. Первый пункт мы выполнили. Работаем в трех регионах, но внимательно изучаем возможности выхода на новые рынки. С выручкой пока не дотягиваем – кризис вносит свои коррективы, не буду лукавить. Но мы точно достигнем этих цифр.

«Кризис показал: точки роста бывают разными»

Получается, вы федеральный застройщик? Где еще реализуете проекты?

– В прошлом году мы ввели в эксплуатацию первый проект за пределами Иркутской области – «Амур-Сити» в Благовещенске. Он оказался очень успешным, получил хорошие отзывы, много раз становился победителем конкурсных номинаций по Амурской области. Опираясь на этот опыт, мы в этом году стартовали с новым проектом в Благовещенске – ЖК «Ленинград». Он станет одним из крупнейших объектов в городе: 5 гектаров, 100 тысяч квадратных метров, бизнес-класс. Будем реализовывать его около семи лет.

Также с июня этого года мы вывели в активную фазу коттеджный посёлок в Новой Риге, Московская область.

В каком направлении намерены развиваться дальше?

– Раньше мы фокусировались на востоке – там есть интересные ниши и нет жесткой конкуренции. Но кризис показал, что нельзя мыслить шаблонно: точки роста бывают разными. Поэтому сегодня мы рассматриваем и малые, и крупные города на востоке и на западе: Томск, Барнаул, Хабаровск, Владивосток. Есть несколько проработок в Москве, которые хотим реализовать в ближайшие годы. Но основной площадкой для нас всё-таки остаётся Иркутск.

В текущей экономической ситуации в чем вы видите главный вызов?

Один из главных – проседание сегмента, который ориентировался на запрос среднего класса. В Иркутске – это «комфорт плюс» и «бизнес».

Ведь что мы видели последние несколько лет до кризиса? Государство стимулировало – и сейчас продолжает стимулировать – приобретение недорогого жилья через льготную ипотеку – семейную, дальневосточную, арктическую. А средний класс – это покупатель, ориентированный на более комфортные и дорогие квартиры. Льготные ипотечные программы в этом сегменте не работают, а двузначная рыночная ставка неподъемна!

Но это не значит, что запрос на «комфорт плюс» и «бизнес» пропал. Он просто сегодня не реализуется в полной мере – накапливается отложенный спрос. Если завтра в стране ситуация станет более оптимистичной, этот спрос выплеснется на рынок. Мы должны быть к этому готовы. Основной вопрос – когда?

С другой стороны, стимулирование всегда работает одним и тем же способом: оно, по сути, занимает спрос у будущего. Мы стимулировали людей – и вместо 10 человек сегодня квартиры купили 15. Значит, завтра спрос сократится на эти пять человек. Это значит, что в обозримом будущем спрос на жилье может сократиться.

И как компания реагирует?

«Гордо девелопмент» адаптируется под сегодняшний активный спрос, связанный прежде всего с двумя форматами: стандарт и комфорт. Но мы не собираемся уходить ни из Иркутска, ни из сегментов с высокой себестоимостью. Как были компанией с полным портфелем предложения, так и останемся. Просто соотношение форматов изменится. Если раньше у нас доминировали «комфорт плюс» и «бизнес» то сегодня из-за текущих экономических условий «стандарта» станет больше. Но мы готовы при изменении конъюнктуры вновь пересмотреть портфель.

«Есть желание выйти с чем-то новым»

Какие планы у «Гордо девелопмент» в Иркутске?

– Мы продолжаем развиваться. Земельный банк постоянно пополняется, новые проекты мы подбираем так, чтобы они превосходили всё, что мы делали раньше. Мы хотим предлагать иркутянам лучшее, большее и, главное, – другое. Потому что рынок снова стал одинаковым.

В 2018-м мы предложили новый уровень дворов и архитектуры, потом – парадные, бизнес-класс. Рынок адаптировался, и наше преимущество закончилось. Сейчас мы думаем: как сделать прорыв 2.0. Хотется сделать что-то новенькое, выйти на рынок с уникальными зданиями.

Опыт других регионов помогает?

– Помогает – посмотреть, вдохновиться, адаптировать, попробовать. Например, в Благовещенске, если город разрешит, мы будем строить отель выше 100 метров.

Скажу больше: я из каждой поездки привожу новый опыт. Это уже профессиональная деформация: кто-то в отпуске смотрит на картины, на пейзажи, а я – как плитка положена, где какая дверь, окно, кирпич. Из этих деталей, помноженных на понимание того, что хочется сделать, и рождается образ будущего.

Екатерина Дементьева

ГОРДО

ДЕВЕЛОПМЕНТ

7 (3952) 45-55-45

домверба.рф

видео интервью



«Взяли лучшее из прошлого и сделали удобным для современной жизни»

Новый проект «Гордо девелопмент» ЖК «Верба», по словам Ивана Готовского, это продолжение поисков точки опоры в культурной идентичности. В Иркутске, в сердце Сибири, где от нейминга ждешь скорее отсылки к шаманам, к тайге, к Востоку – вдруг пахнуло Среднерусской равниной.



Проектные декларации по объектам – см. на сайте наш.дом.рф. АО СЗ ФСК Жилстрой, АО СЗ «СТРУКТУРА-ДЕВЕЛОПМЕНТ», АО СЗ ФСК «ФЛАГМАН»

– Мы спросили себя: что такое русское, российское, национальное? Например, каков русский стиль в архитектуре? И, к своему удивлению, поняли: это нигде не формализовано. Пожалуй, кроме конструктивизма и деревянного зодчества, все стили, приемы строительства – привнесённые.

И тогда мы направили поиск в названия. «Сибиряков» рассказывал историю о русском предпринимателе. «Верба» – это слово весеннее, говорящее о новом начале, новом этапе. Это нам подходит: для нас ЖК «Верба» – новый этап развития компании и продукта.

ЖК камерный, всего 79 квартир, девять этажей, при этом – четыре лифта, чтобы никто никогда не ждал. Полная обеспеченность парковками. Квартиры увеличенной площади – согласно статусу.

Комплекс расположен в историческом центре – неподалеку от 130 квартала, на перекрестке улиц Мадьяр и Седова. Наша задача была сложной: взять всё лучшее из прошлого и сделать его удобным для современной жизни, передав при этом дух Иркутска. Внешне – аристократичность, изысканность, премиальные атрибуты. Внутри – технологичность, эргономика, современные сценарии жизни.

«Сегодня приходится проявлять чудеса эквилибристики»

Николай Кузаков, ГК «Горстрой», – о вызовах на рынке девелопмента

Ситуация в жилом строительстве требует от девелоперов выдержки, гибкости и быстрой реакции на меняющиеся обстоятельства. Но это не повод снижать планку и отказываться от развития, считает Николай Кузаков, гендиректор ГК «ГОРСТРОЙ». Как компания справляется с вызовами времени, какие планы строит и как не потерять веру в будущее, он рассказал нашему изданию.



Что, на ваш взгляд, сейчас является главным вызовом для девелоперов и для рынка жилищного строительства в целом?
– Перемены. Частые и во всех сферах. Не радует такое «изобилие», но миру не свойственно спрашивать нас о готовности к изменениям – будь то экономика, социальная сфера, политический

контекст. Зачастую непросто соответствовать той финансовой модели проекта, которая была создана на этапе проработки. Девелоперам приходится проявлять чудеса эквилибристики, чтобы завершить начатое, не снижая уровня, начать новое, сохраняя адекватную для рынка жилья цену.

А какая ситуация в сегменте премиальной недвижимости?
– Мы наблюдаем удорожание по ряду позиций – материалов, оборудования – в несколько раз. Тревожно? Безусловно. Но природа вызова в этом и заключается.

Наши флагманские проекты «Звёзды» и «Риверанг» – очень яркие и амбициозные. И такими останутся. Мы выполняем все, что обещаем резидентам. Если какие-то компании уходят с рынка, находим равноценную замену. Расширяем линейку технологических решений, пробуем новые форматы и инструменты. Гибко подходим к выстраиванию отношений с подрядчиками, партнерами. Расширяем возможности наших клиентов, предлагая им очень гибкие программы приобретения жилья.

На каком этапе находятся проекты компании?
– Материалы закупает, люди работают. На «Звёздах» залили чашу бассейна и зону фитнеса, возводим в башнях межквартирные перегородки. Вплотную подошли к обустройству лобби – дизайнер уже приступил к работе. В «Риверанге» установили лифты, ведем фасадные работы, начали остекление стилобата, делаем отделку квартир в формате White box.

Одновременно мы стремимся повысить свою открытость, чтобы снять все опасения, которые сегодня возникают у людей, выбирающих квартиру. Для этого обустраиваем «пути клиента» на наших строительных площадках. Не просто картинку показываем, а раскрываем процесс строительства, показываем технологии «в разрезе».

Каковы планы компании на обозримое будущее?
– Придерживаемся сценария «делай, что должно, а дальше жизнь покажет». Сейчас важно держать темп. На это и нацелены.

Большое и важное событие для нашего коллектива – начало строительства новой очереди ЖК «Скандинавия». Наши клиенты ее ждали. Сейчас готовим строительную площадку, мобилизуем людские ресурсы, ведем проектирование. Это будет жилой комплекс комфорт-класса с атрибутами «бизнеса» на первой береговой линии Ангары. Что касается локации, то ее, пожалуй, можно считать уже нашим фирменным стилем. У компании «Горстрой» колоссальный опыт строительства на участках с резкими перепадами рельефа. Методика работы в таких условиях обкатана на «Риверанге». К проектированию и строительству подпорной стены мы привлекали компании с опытом работы на объектах федерального значения, вроде мостов, метро, чтобы обеспечить уровень укрепления.

Сейчас, когда компаниям очень сложно, как не забывать про то, что девелопер строит не только свой объект – но и часть города?

– Думать о развитии собственного города важно и нужно независимо от обстоятельств. Это априори показатель культуры. Объем затрат можно снизить, что-то разделить на этапы, но исключать проекты, направленные на развитие города, нельзя. Иначе наши дети будут видеть не развитие пространств, а деградацию. А потом, не имея правильной поведенческой модели, и вовсе исключат из перечня своих жизненных задач сначала заботу о том месте, где живут, а потом и, не ровен час, о людях.

Проекты «Горстроя» не просто жилые дома. Мы превращаем заброшенные пустыри в красивые территории. Наш «Риверанг» – украшение береговой линии, а подпорная стена, которая держит склон, – не просто мощное сооружение, но и арт-объект. Архитектура «Звёзд» тоже украсит город. А Звездный бульвар рядом с ЖК – с местами отдыха, арт-объектами, красивым озеленением – станет настоящим событием.

В преддверии Дня строителя что хотите пожелать коллегам по цеху?
– Главное, не терять веры в будущее!

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ

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



В Усолье-Сибирском Эн+ приступила к заливке первого бетона на новой тепловой электростанции

29 июля на площадке строительства новой тепловой электростанции в Усолье-Сибирском началась заливка первого бетона. Этап является ключевым при возведении главного корпуса новой генерации. Для его выполнения строителям потребуется 80 тысяч кубометров бетона. Такого объема хватило бы для строительства микрорайона из нескольких десятков многоквартирных домов или автомобильной дороги протяженностью 34 км.

После завершения всех работ и монтажа оборудования в Иркутской области впервые за последние 50 лет будет запущена совершенно новая современная станция. Проектная мощность энергообъекта 690 мегаватт, что сопоставимо с действующей Ново-Иркутской ТЭЦ. Мероприятия ведутся в рамках программы «Конкурентного отбора мощности новых генерирующих объектов» (КОМ НГО).

По словам руководителя проекта Дирекции по новому строительству Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Александра Мешкова, количество привлекаемого персонала и объем используемых ресурсов постоянно увеличивается.

«Сейчас на площадке работает свыше 500 специалистов и 66 единиц техники. Ожидается выход подрядных организаций для монтажа дымовой трубы, высота которой составит 180 метров. На пике здесь будет трудиться до 2,5 тысяч человек. Все инертные материалы: песок,

щебень бетон – местного производства» – подчеркнул Александр Мешков.

В настоящее время на площадке в круглосуточном режиме ведется устройство буронабивных свай. После бетонирования, над ними будут располагаться котлы, электрофильтры и турбогенераторы. Глубина погружения составляет 25 метров. Всего необходимо установить порядка 6 тысяч свай. Более 40% данной работы выполнено.

Ранее строители вынесли проходящие по территории коммуникации, включая линии электропередачи, участок водовода и сети гидрозолоудаления действующей ТЭЦ-11.

Строительство новой ТЭС – важный этап для энергетики юга Сибири. Проект позволит сократить прогнозируемый дефицит электроэнергии, повысить надежность энергоснабжения, создать условия для дальнейшего промышленного и экономического роста.



РУСАЛ и компания Grand Line заключили соглашение о разработке алюминиевых решений для ИЖС

Один из ведущих российских производителей строительных материалов для ИЖС запускает новое перспективное направление по выпуску алюминиевой продукции, что позволит удовлетворить растущий спрос на алюминиевые решения в этом сегменте.

Соглашение РУСАЛа и Grand Line предусматривает разработку, производство и продвижение алюминиевых ограждений для индивидуального жилищного строительства. В рамках соглашения специалисты дирекции РУСАЛа по развитию потребления алюминия совместно с производителем разработали новый продукт для строительного рынка – систему модульных алюминиевых ограждений. Grand Line начинает выпуск систем алюминиевых ограждений и планирует поставлять их в десятки регионов присутствия компании.

«Если в многоквартирном домостроении алюминиевые решения и их преимущества хорошо известны, то в сегменте ИЖС их внедрение только начинается. Это другой сегмент строительства, и мы очень рады, что один из лидеров по производству материалов для кровли, фасадов и заборов оказался открыт к инновациям и решил освоить выпуск системы модульных алюминиевых ограждений», – отметил директор РУСАЛа по развитию потребления алюминия Евгений Васильев.

Алюминиевые ограждения благодаря антикоррозийным свойствам этого металла имеют более длительный срок службы и сохраняют эстетичный внешний вид без дополнительных затрат на обслуживание. Кроме того, они отличаются современным дизайном и гармонично вписываются в современные архитектурные решения. Благодаря небольшому весу алюминиевые ограждения просты в транспортировке и монтаже.

«Принципиально новый продукт позволит предложить нашей огромной клиентской базе решение, обладающее уникальными потребительскими и эксплуатационными характеристиками. Мы видим большие перспективы у алюминиевых систем ограждений и оцениваем их потенциальную долю в премиальном сегменте ИЖС на уровне 10–15% в горизонте нескольких лет. Наш продукт является долговечной и эстетичной альтернативой традиционным материалам и, уверен, займет достойное место на рынке решений для загородного домостроения», – рассказал руководитель отдела маркетинга Grand Line Сергей Наместников.

В Иркутске начали строить новый корпус для кадетского корпуса имени Скорородова

В Иркутске началось строительство дополнительного спортивно-просветительского корпуса для кадетского корпуса имени П.А. Скорородова, сообщили в правительстве Иркутской области.

Подрядчик приступил к разработке котлована на площадке будущего двухэтажного здания площадью более 4,2 тыс. кв. метров. Проект реализуется в рамках нацпроекта «Молодёжь и дети» и предусматривает соединение нового корпуса тёплым переходом с существующим учебным зданием.

«Проект важный для системы образования нашего региона, на него выделено 486,6 млн рублей из бюджетов разных уровней. Подрядчик взял хороший темп, завершить строительство ему необходимо в конце 2027 года», – ска-

зал зампред правительства региона Александр Галкин.

В новом здании разместятся универсальный спортивный зал с трибунами на 120 зрителей, актовый зал на 200 мест, административные помещения, раздевалки, медицинский блок и другие необходимые помещения. Также будут установлены лифт и вертикальный подъёмник для маломобильных групп населения. Зампред правительства Приангарья Наталья Дикусарова отметила, что новый корпус позволит сделать дополнительное образование кадетов более комфортным.

В Иркутске строят три дома на 402 квартиры для переселения из аварийного жилья

В Иркутске на улице Ярославского возводят три дома с семью блок-секциями на 402 квартиры для переселения граждан из аварийного жилья. Финансирование проекта в размере 2,1 млрд рублей предусмотрено из федерального, областного и местного бюджетов, а готовность объектов в настоящее время достигла 52%.

«Строительные работы мы планируем завершить в конце текущего года, оформление всех необходимых документов и передача ключей гражданам состоятся уже в начале 2027 года. Отмечу, что в шаговой доступности здесь находится самая большая школа города Иркутска, которую открыли в апреле», – сообщил заместитель председателя правительства Иркутской области Александр Галкин.

В 134 квартиры переедут граждане, чьи дома признаны аварийными до 1 января 2017 года, что позволит практически завершить эту программу в Иркутске. В остальные квартиры заселятся жители из домов, признанных аварийными после этой даты, что станет началом реализации новой программы, в рамках которой до 2028 года необходимо расселить 27,86 тыс. кв. метров (707 квартир), где проживают около 1,85 тыс. человек.

ИЭСК с начала 2026 года подключила к сетям более 7,5 тысяч объектов

Иркутская электросетевая компания (ИЭСК) с начала 2026 года выполнила работы по технологическому присоединению для 7 500 потребителей. В их числе новые жилые дома, социально значимые объекты, предприятия малого и среднего бизнеса, а также граждане, увеличившие имеющуюся мощность.

Топ-10 населённых пунктов и муниципальных образований по количеству подключений:

Иркутск – 960;

Маркова – 787;

Хомутово – 676;

Урик – 634;

Шелеховский район – 536;

Ольхонский район – 414;

Грановщина – 365;

Ушаковское МО – 267;

Карлук – 239;

Мамоны – 224.

Компания продолжает держать высокий темп подключений, заданный в начале 2025 года, при этом особое внимание уделяется заявкам от учреждений социальной сферы.



Почему загородные поселки должен строить девелопер?

Порой складывается впечатление, что жилье за городом строят все кому не лень – и владельцы земли, желающие заработать, и строители, набившие руку на подрядах, и архитекторы. Почему загородные поселки все же должны строить профессиональные девелоперы? Об этом рассказывает руководитель компании «ВСС Дом» Антон Кондратьев, девелопер пригородного района «Ново-Ямской».

Смотрим на территорию «сверху»

Когда загородными поселками занимаются владельцы земли, строители, архитекторы, они, как правило, создают дома, полагаясь на личные представления о малоэтажке. Но другие люди живут другими сценариями, у них другие потребности и приоритеты. В итоге дома, построенные «под себя», могут годами стоять в продаже.

Разумеется, и инвестор, и строитель, и архитектор, и продавец нужны при создании загородного проекта. Но над ними должен быть девелопер – тот, кто смотрит на территорию другим взглядом – сверху, комплексно. Тот, кто мыслит потребностями покупателей: «Люди здесь будут жить примерно такие и вот так, «боли» и запросы у них – такие, денег в кармане – столько-то». Тот, кто будет не просто строить дома на продажу, а создавать продукт – продуманный, востребованный и ликвидный сегодня и в будущем.

Строим сначала в Excel

Девелоперская функция сочетает архитектуру, экономику, инфраструктуру, финансовые инструменты, понимание демографических процессов... Мы собираем налоговую, юридическую, финансовую схемы, работаем с маркетингом, с продуктологами, продавцами. У нас масса ограничений: административных, градостроительных, технических, финансовых, в которые нужно вписаться.

Прежде чем строить поселок на земле, мы обязательно «строим» его в Excel. Нужно все посчитать и убедиться, что мы сможем выполнить взятые обязательства. На рынке немало поселков, которые строят без предварительной подготовки. Застройщики обещают покупателям многое, но мы понимаем: далеко не всё из обещанного получится реализовать.

Действуем большой командой

Девелопер – как играющий тренер футбольной команды, в которой каждый игрок важен: и строитель, и архитектор, и финансист, и продуктолог, и маркетолог, и продажник, и инженер... Его задача – организовать работу этой команды.

Когда поселок строится без девелопера, каждый играет в свою игру. Архитектор рисует проект, отдает строителю. Тот хватается за голову: «Как такое построить?» Но – строит. И передает продавцу. Тот недоумевает: «Как такое продать? На рынке никто больше 200 "квадратов" не просит, а тут 300 построили». Но – идет на рынок и рассказывает, как прекрасно это предложение, хотя сам в него не верит.

При командной работе такое исключено. Тот же отдел продаж у нас участвует в формировании продукта с самых первых этапов. Запроектировали – передаем им: «Что скажете?» Через пару недель они возвращаются с обратной связью: «Здесь порезать, здесь расширить, цену изменить». Мы садимся и начинаем собирать всё заново. И продавать наши специалисты будут совсем иначе – ведь половину они сами придумали. Когда покупателю не «впаривают» продукт, а рассказывают, как он формировался, – уровень доверия совсем другой.



Создаем инфраструктуру

Прошло то время, когда рынок был пуст, и можно было строить и продавать всё что угодно. Насмотренность людей за последние годы сильно выросла, качество предложения – тоже. Кроме того, государство обратило внимание на рынок ИЖС, занялось его регулированием.

Покупателям сегодня есть с чем сравнивать. Одно дело – хаотичная точечная застройка без инфраструктуры, и совсем другое – организованные пригородные поселки с городским уровнем комфорта. Девелопер, следующий инфраструктурному подходу, не садит поселок на текущие инженерные сети, а создает свои, продумывает, кто и как будет их обслуживать в дальнейшем. Кроме того, он организует и социальную инфраструктуру: прогулочные зоны, детские и спортивные площадки, коммерческие объекты. В современных поселках строятся детские сады, школы, поликлиники – всё это по-настоящему меняет качество жизни.

Работаем на репутацию

Подход «построили – продали – вышли», с которым всё еще действуют на рынке многие загородные игроки, – не наша история. Наши проекты – масштабные, рассчитанные на многие годы, поэтому для нас на первый план всегда выходит продукт и качество жизни людей. С покупателями мы выстраиваем долгосрочные отношения. Мы делаем все, чтобы им в наших поселках жилось классно: собираем обратную связь, вводим должность менеджера счастья, общаемся: «Скажите, что не так, что надо исправить?»

Репутация для нас не пустой звук. Доверие к бренду, к компании формируется годами, его тяжело завоевать – и очень легко потерять. Мы убеждены: люди делают для людей и люди покупают у людей. Отвечать за свой продукт перед жителями на всех этапах – вот в чем заключается девелоперская функция.


Ново-Ямской
 пригородный район

+7 (908) 772-77-72



Haval H9: джентльмен в городе и товарищ на бездорожье



Команда Газеты Дело оценила автомобиль, на который пересаживаются владельцы японских внедорожников

Лето – пора путешествий. А потому редакция Газеты Дело отправилась в небольшую, но захватывающую поездку за город, устроив тест-драйв Haval H9 – полноприводному рамному внедорожнику с навыками «выживальщика» и манерами джентльмена. Оценить достоинства автомобиля мы пригласили Олега Кривоzubова, управляющего партнера юридической компании «ВС Консалт», ценителя активного отдыха на природе. Если вы из тех, кого манят берег Байкала, лес, рыбалка, кто не прочь отправиться на отдых всей семьей с палаткой и лодкой, этот опыт – для вас.

ПЕРВЫЙ ПОДХОД: БРУТАЛЬНЫЙ СНАРУЖИ...

На первую встречу Haval H9 явился прямиком с предыдущего тест-драйва, всем видом давая понять, что он парень нарасхват – и не за конфетами ездить, а по-взрослому преодолевать сибирское бездорожье.

Дизайнеры кузова явно вдохновлялись классикой внедорожников – при желании в китайце можно найти черты и Toyota Land Cruiser, и Land Rover Defender и даже Mercedes Geländewagen.

– Решение на любителя, – заметил Олег. – Но в эффектности ему не откажешь.

В потоке обтекаемых, заглаженных, раскосых авто угловатый брутальный Haval с круглыми фарами точно будет выделяться.

Рама из высокопрочной стали, 228 мм дорожного просвета, 19-дюймовые колеса и внушительные габариты – почти пять метров в длину и два в ширину завершают брутальный образ.

Отдельного упоминания заслуживает оцинковка кузова. Китайские производители серьезно продвинулись в этом направлении, взяв на вооружение практики немецких и японских автоконцернов. На внутреннем рынке Китая гарантия на сквозную коррозию для этой модели достигает 12 лет. Для российского рынка, где климатические условия куда жестче, гарантийный срок – 6 лет. И все равно это достойный показатель. В ту же копилку – усиленная защита из стали днища и агрегатов.

...КОМФОРТНЫЙ ВНУТРИ

Внутри Haval H9 производит приятное впечатление: во-первых, просторный салон, что не всегда получается у китайских производителей. Рост Олега – примерно 190 см, но, по его признанию, ощущения давящего потолка не возникает. Во-вторых, отделка. Да, не натуральная кожа, но сейчас и премиальные бренды оформляют салоны экокожей, следуя трендам на экологию и защиту животных. К тому же обивка кресел и салона приятна визуально и на ощупь. А главное, каждый элемент подогнан идеально – строчки ровные, зазоры минимальные, ничто не болтается, не отходит, не дребезжит. Стелс-тип, что «made in China» равно тяп-ляп, уходит в прошлое.

Несмотря на явную заточку на офф-роуд, Haval H9 позиционируется в том числе как вместительный семейный автомобиль. Семиместный внедорожник оборудован тремя рядами кресел: помимо стандартных трех мест позади водителя, в багаж-

ном отсеке имеется еще два складных. Возможно, это не первый класс, но для детей, например, условия очень комфортные. Во всяком случае регулируемые подголовники и вентиляция обеспечены.

Если кресла убрать в пол, то объем багажника составит 900 литров – рюкзаки, палатки, надувная лодка, мангал войдут без проблем. Но, если кресла разложить, куда девать вещи? А на крышу – в Haval H9 предусмотрены рейлинги, выдерживающие нагрузку до 200 кг.

Средний ряд – на салазках, сдвигается вперед и назад. Регулируются и спинки кресел – их можно откинуть почти горизонтально. Дополнительные бонусы: обогрев сидений и полноценный трехзонный климат-контроль. Блок управления расположен позади первого ряда – не нужно отвлекать водителя просьбами «прибавь/убавь»: каждый пассажир может сам регулировать нагрев сидения, температуру и интенсивность обдува.

Если же говорить про первый класс, то это, безусловно, места для водителя и пассажира впереди. Широкие комфортные кресла с боковой поддержкой оборудованы не только подогревом и вентиляцией, но и целым набором программ массажа: поясница, плечи, бабочка, волна...

– Вот это вещь! – реагирует Олег Кривоzubов. – В дальней дороге очень удобно, да и вечером, возвращаясь с работы, включил – и снимаешь напряжение.

ОТ ЭКО ДО СПОРТА – ОДИН ПОВОРОТ ТЮНЕРА

Первое знакомство состоялось, пора в путь. В салон с комфортом помещаются шестеро взрослых – Олег, Муса Алиев, специалист отдела про-

даж Haval PRO и наш гид, и команда редакции. И первый же вопрос у всех – на злобу дня: а какой расход топлива у этого автомобиля?

– Производитель заявляет расход в 10,6 литра на 100 км. На практике, как всегда, цифры корректируются в зависимости от стиля вождения и условий, – поясняет Муса. – При наших морозах и стандартном режиме выходит примерно 12 литров. Агрессивный стиль вождения с частыми ускорениями и использованием спортивного режима добавляет еще примерно 1,5 литра. По умолчанию лить можно 92-й бензин, но мы рекомендуем все же ниже 95-го не использовать.

Главный инструмент для тех, кто хочет снизить аппетиты автомобиля, – это эконоим. При нем расход на 1,5–2 литра ниже по сравнению со стандартным.

На Haval H9 очень удобно. Не нужно лезть в многоуровневое меню сенсорной панели управ-



ления – режимы переключаются ухватистой шайбой под рычагом КПП. Повернул шайбу – включил спорт-режим, совершил обгон, вернул обратно на стандартный или эко.

На Байкальском тракте поддаем газу. Двухлитровый бензиновый турбодвигатель, на 218 лошадиных сил без натуги разгоняет 2,5 тонны до 100.

– Это не спорткар, ждать разгона за 6 секунд не нужно. Но все равно динамика для такого размера впечатляет. По крайней мере до 100 км в час, он набирает скорость весьма резво, – комментирует впечатления Олег.

Муса поясняет, что передаточные числа КПП с первой по четвертую передачу сделаны короткими:

– Это позволяет автомобилю максимально быстро переключаться и уверенно разогнаться с места. А после 100 км/ч набор скорости становится спокойнее – это уже «паровозная» тяга.

РАМНЫЙ ВНЕДОРОЖНИК
В ГОРОДСКИХ РАМКАХ:
УПРАВЛЯЕМОСТЬ
И УМЕСТНОСТЬ

Кстати, в паре с двигателем работает уже хорошо знакомый по другим моделям концерна восьмиступенчатый немецкий «автомат» ZTF. Для тех, кто предпочитает полный контроль, предусмотрена функция переключения в мануальный режим: можно управлять передачами вручную, как на механике. В реальном бездорожье это превращается в хорошее подспорье. Забегая вперед, замечу, что нам эта функция не пригодилась. Хотя и ям, и грязи, и крутых горок на маршруте было немало, штатных настроек оказалось достаточно.

– Когда садишься за руль большого рамного внедорожника в городе, готовишься к валкости. Здесь ее не чувствуется – нет раскачки, практически нет крена при резких обгонах. При этом руль «мягкий». Не надо прикладывать усилия, чтобы удерживать в полосе и маневрировать. Ощущение, что ведешь кроссовер, – продолжает Олег.

Адаптивный круиз-контроль уверенно «цепляется» за впереди идущий автомобиль, поддерживая заданную дистанцию и скорость. Датчики слепых зон вовремя сигнализируют о машинах поблизости, с лихвой компенсируя не очень большие для такого авто зеркала. На асфальте этот внедорожник ведет себя, как настоящий джентльмен.

НА БЕЗДОРОЖЬЕ Haval
ПРОСТИТ ВОДИТЕЛЮ
МНОГОЕ

Съезжаем на грунтовую дорогу, держим скорость 70 и... в салоне практически ничего не



Фотографии материала: Е. Козырев



«Haval H9 провоцирует на более активное вождение»

Олег Кривоzubов, управляющий партнер «ВС Консалт»:

– В поездке я вспомнил фильм «Полицейская собака К-9»: персонаж Джеймса Белуши возмущенно спрашивает начальника: «Почему мне всегда достаётся самая грязная работа?» А тот ему отвечает: «Потому что ты создан для неё», – смеется Олег. – Haval H9 создан для «грязной работы», но при всем том он уместен и комфортен в городских условиях.

Пожалуй, самое важное, что остаётся после тест-драйва Haval H9, – это ощущение уверенности. Да, экстерьер у него на лю-

бителя – я лично предпочитаю округлый дизайн. Но когда садишься за руль этого автомобиля, когда понимаешь, на что он способен, забываешь про то, как он выглядит. Никакого чувства, что машину сейчас начнёт «таскать». Руль даже на бездорожье очень мягкий. Автомобиль не утомляет, не надоедает, даже наоборот – провоцирует на более активное вождение. Хочется ехать дальше, проверять возможности машины.

Характеристики проходимости этого автомобиля заслуживают уважения. И в целом он показался интересным и технологичным.

меняется. Автомобиль грунтовку просто не замечает: ощущения, что все еще едешь по асфальту – подвеска гасит мелкие неровности в ноль. Машина цепко держит дорогу, не рыскает, не требует от водителя напряжения.

– Обратите внимание, как тихо в салоне – призывает Муса. – Нет ни дребезга пластика, ни скрипов, ни громохания от подвески. Помимо качества сборки, производитель серьезно поработал над звукоизоляцией. Плюс передние боковые стекла в полной комплектации двойные, это добавляет акустического комфорта.

На участке с резкими поворотами, глубокой колеей, ямами и лужами водителю уже приходится быть внимательным, однако скорости мы почти не сбавляем. В Haval H9 используются классические амортизаторы – без пневматики и сложных электронных систем регулировки жёсткости. Китайские инженеры взяли на вооружение принцип «не усложнять там, где можно не усложнять». Ход стоек увеличенный, так что подвеска отработывает даже очень серьезные неровности энергоёмко и собранно, без пробоев, не теряя контакта с дорогой.

Дорожный просвет Haval H9 заявлен на уровне 224 мм, но на практике, по словам Мусы, этот показатель – больше 230 мм. В сочетании с короткими свесами это даёт отличную геометрическую проходимость.

– На своем «Лэнд Крузере» я бы так не рискнул, – замечает Олег, заскакивая на довольно высокий уступ дороги – Эта же машина прощает водителю многое.

Участок грязи, который мог бы стать проблемой для многих автомобилей, Haval H9 проходит в рабочем темпе, без потери динамики: никаких пробуксовок, загрязнений, борьбы с рулем – просто уверенный выход на чистую поверхность. Даже без переключения режима.

ЭТО ПРОСТО МИСТИКА:
КРУТЫЕ ПОДЪЕМЫ
НА МИНИМАЛЬНЫХ
ОБОРОТАХ

Один из самых впечатляющих моментов тест-драйва – заезд на крутой подъём. Тяжёлый рамный внедорожник с полной загруз-

кой поднимается в гору, а тахометр показывает всего 1500 оборотов в минуту. Автомобиль не напрягается, не ревет мотором – уверенно идет вверх.

– Это просто мистика, – замечает Муса. – Объяснить с точки зрения классической физики, как двухлитровый мотор, пусть и с турбиной, тянет 2,5-тонную машину в гору на минимальных оборотах, – мне сложно. Но китайским инженерам это удалось сделать.

Примечательно, что в этот двигатель производитель заложил значительный потенциал: при желании можно провести «чип-тюнинг» – корректировки программного обеспечения блока управления для увеличения мощности и тяги. Однако для большинства целевой аудитории заводских настроек хватает с избытком.

На середине горки Муса просит Олега остановиться – Haval на минуту замирает на склоне, датчик показывает угол подъема 24 градуса.

– А теперь продолжаем движение, – улыбается Муса.

И тяжелая машина трогается в ту же секунду – без отката, без пробуксовки.

– Как будто стоял на ровной поверхности и просто поехал вперед, – удивляется Олег Кривоzubов.

Сложный рельеф подъема помогает контролировать система камер кругового обзора и приложение Off road 4x4. Качество графики и изображения с камер также вызвало одобрение нашего водителя-испытателя.

– Передача настолько детальная, что не покидает ощущение, будто смотришь в лобовое стекло, а не на монитор, – комментирует он.

В целом Haval H9 за городом удивил: тяговитостью мотора, собранностью подвески, маневренностью – пятиметровая машина отлично вписывается даже в крутые повороты, дополнительными возможностями для езды по бездорожью – будь то разбитая дорога, лесная колея, грязь, крутые подъемы, поле с высокой травой, – всевозможными ассистентами. Он не просто умеет ездить по бездорожью, а делает это легко и непринуждённо, доставляя водителю удовольствие от управления.

РЕАЛЬНЫЙ ВНЕДОРОЖНИК
ЗА РЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ

Сколько же стоит весь этот функционал? Автомобиль занимает среднюю ценовую нишу в линейке новых рамных внедорожников китайского автопрома. Это очень хороший, функциональный, «трушный» внедорожник для среднего класса.

Считается, что его прямой конкурент – Land Cruiser Prado. Вот только ценник на него сегодня стартует от 10 миллионов рублей. H9 предлагает сопоставимые внедорожные возможности за половину этой стоимости.

Базовая комплектация Haval H9 стоит 4,8 млн рублей. Полная - 5,4 млн. В 600 тысяч разницы входит массаж и вентиляция передних сидений, мониторинг слепых зон, блокировка переднего дифференциала (в базе – только заднего) и штат электронных помощников для внедорожных условий, а также адаптивный круиз-контроль, большой диаметр колеса – 19" (в базе – 18"), панорамная крыша вместо скромного люка.

Так что есть резон взвесить все за и против.

Екатерина Дементьева

Haval

первая
АВТОКОЛОННА
автомобильный холдинг

ул.Шириямова, 32, +73952706206

havalpro-irkutsk.ru



«Великий Чайный путь» – новая история

Как первый уличный фестиваль объединил культуру, гастрономию и международное сотрудничество

Два дня непрерывной программы, десятки чайных церемоний, дегустаций и мастер-классов, книжная ярмарка, интерактивная историческая карта Великого Чайного пути, масштабный квиз, в котором участвовало 25 команд, более трёх тысяч гостей. О самых ярких моментах первого уличного фестиваля «Великий Чайный путь» – в обзоре Газеты Дело.



Фото предоставлено организаторами мероприятия

«Фестиваль как путешествие во времени»

Идея открытого городского фестиваля «Великий Чайный путь», по словам руководителя и собственника ивент-агентства «Аврора» Антона Кельберга, уже давно витала в воздухе, но никто не брался за её реализацию. Поэтому агентство, как новатор в сфере событийной индустрии, решило взять эту ответственность на себя.

По задумке организаторов фестиваль должен был стать настоящим путешествием во времени и познакомить гостей как с историей появления чая в Сибири, которая берёт начало в 1684 году, когда к Иркутскому острогу прибыл караван из 170 верблюдов с китайским чаем, так и с современным смыслом Великого Чайного пути. Концепция понравилась Агентству по туризму Иркутской области, и оно поддержало инициативу.

– Работа с историческими фактами, поиск решений, как их красиво обыграть, наверное, была самым сложным, но в то же время интересным моментом при подготовке фестиваля, потому что с таким контентом мы до этого не работали, – поделился с нашим изданием Антон.

«Своя площадка сыграла в плюс»

Фестиваль прошёл на площадке острова Юность, где производители, коллекционеры, чайные мастера и эксперты на протяжении двух дней проводили для гостей бесплатные чайные церемонии, дегустации, мастер-классы. Там же состоялся летний Чайный чемпионат, в котором

приняли участие 17 барменов и бариста, представляющих сферу общественного питания Иркутска. Знатоки чая соревновались в умении его различать, заваривать, презентовать.

– То что «Великий чайный путь» не смешался с «Сытым Бабром», было стратегически правильным решением. Но при этом два фестиваля дополняли друг друга, в том числе за счёт прямой трансляции мероприятий на острове Юность на главной сцене «Сытого Бабра», что позволило направить поток людей на новую интересную локацию, – прокомментировал Антон Кельберг.

Такое решение одобрили и участники фестиваля, которые отметили, что собственная локация сыграла в плюс мероприятию, так как на площадку «Великого чайного пути» приходила в основном их целевая аудитория.

«Игра получилась очень яркой»

У гостей фестиваля большой интерес вызвала «Лаборатория чая», в которой с помощью экспертов можно было узнать, из чего состоит чай, его качество и другие свойства, например, как чай взаимодействует и влияет на другие продукты. Эту локацию на следующем фестивале организаторы планируют сделать более масштабной. Понравилось гостям и реконструкция купеческого чаепития за круглым столом, и интерактивная историческая карта Великого Чайного пути, воссозданная при помощи искусственного интеллекта.

Но самым ярким событием фестиваля стал квиз, в котором приняли участие 200 человек в составе 25-и команд! Провёл игру известный ведущий Де-

нис Гук, который признался нашему изданию, что до сих пор находится под огромным впечатлением от события.

– Конечно, я знал про Великий Чайный путь, но, готовясь к игре, вдруг осознал, какое огромное мировое значение он имел в своё время и какую масштабную роль в этом играл Иркутск. Что касается самой игры, то она получилась очень яркой, эмоциональной. Все вопросы, конечно, были посвящены чаю, истории Великого Чайного пути, и по реакции игроков чувствовалось, что им очень интересно, что многие из них открывают для себя что-то новое. Надеюсь, что проводить фестиваль и тематические квизы в его рамках станет хорошей традицией нашего города.

«Фундамент для будущего заложен»

Сегодня Великий Чайный путь приобретает новое звучание: из исторического торгового маршрута он превращается в современный туристический и культурный бренд, отмечают организаторы фестиваля. И по мнению Антона Кельберга, им ещё есть к чему стремиться:

– Этот год стал проверкой наших решений: какие из них надо «подтянуть», какие – усилить и масштабировать. Но фундамент для того, чтобы фестиваль «Великий чайный путь» стал уникальным туристическим событием, объединяющим регионы России, традиции гостеприимства, локальную гастрономию и международный диалог, уже заложен.

Наталья Горбань



Антон Кельберг,
руководитель и собственник
ивент-агентства «Аврора»

Работа с историческими фактами, поиск решений, как их красиво обыграть, наверное, была самым сложным, но в то же время интересным моментом при подготовке фестиваля.

Этот год стал проверкой наших решений: какие из них надо «подтянуть», какие – усилить и масштабировать. Но фундамент для того, чтобы фестиваль «Великий чайный путь» стал уникальным туристическим событием, уже заложен.

КСТАТИ

В программу фестиваля «Великий Чайный путь» очень гармонично вписался финал второго областного Чемпионата кондитеров, в котором принимали участие 10 лучших кондитеров предприятий общественного питания Иркутской области. Вдохновением для их авторских десертов стала сибирская природа, история и локальные продукты. Особенность соревнования заключалась в том, что в нём принимали участие молодые профессионалы.



– Меня удивили все финалисты, которые представили хорошо продуманные и красиво сделанные изделия. Я очень хочу, чтобы в эту профессию шла молодёжь. Здесь у них есть прекрасная возможность показать свои творческие умения и, конечно же, раскрыть себя, – отметил главный судья чемпионата мастер-повар Владимир Островский (Москва).

КОММЕНТАРИИ

«Событие, направленное на долгосрочную перспективу»

Евгения Николаева, руководитель Агентства по туризму Иркутской области



международную.

Выбранная концепция фестиваля подтвердила свою состоятельность: формат, сочетающий лекции, дегустации, интерактивные программы и ремесленные площадки, оказался востребованным у гостей. Они активно участвовали в интерактивах, задавали вопросы, дегустировали напиток, что говорит о высоком интересе к теме и подтверждает необходимость развивать именно событийные механизмы, а не ограничиваться выставочным или презентационным форматом. Полученный опыт позволяет сделать вывод

о необходимости дальнейшего расширения круга партнёров и развития программы, чтобы фестиваль становился всё более масштабным, узнаваемым и востребованным.

Фестиваль проводится первый раз, но я думаю, он станет ежегодным, потому что такие события направлены на долгосрочную перспективу: со временем он простимулирует интерес гостей к Иркутску и время их пребывания в городе.

Ли Юй, Генеральный консул Китайской народной республики в Иркутске

– Иркутск сыграл огромную роль в истории Великого Чайного пути, являясь его важнейшим узловым центром. В середине 18 века чай из разных провинций Китая прибыл в Иркутск, откуда отправлялся дальше на запад, разнося в отдалённые уголки евразийского континента вместе с ароматом напитка и дух дружбы. По мере того, как торговля чаем становилась всё более процветающей, в Иркутске и других городах вдоль пути стали открываться школы Китаеведения и восточных языков, что послужило мощным стимулом для культурного об-



мена между нашими странами и заложило прочный фундамент дружбы между нашими народами. В продолжение сотрудничества на берегах Ангары мы вместе вспоминаем историю Великого Чайного пути, наслаждаемся изысканными чайными церемониями и ощущаем в аромате чая взаимопроникновение и созвучие наших культур.

Алексей Котельников, руководитель Министерства иностранных дел России в Иркутске

– Есть такое понятие, как гастрономическая и кулинарная дипломатия, к которой относится и чайная культура, которую можно назвать универсальной базовой ценностью человечества. И фестиваль «Великий Чайный путь» позволяет на основе этой базовой ценности создавать и продвигать уникальные чаи с природными сибирскими компонентами. Это объединяет нас с древней культурой и показывает нашу самобытность. Надеюсь, что фестиваль «Великий Чайный путь» станет традиционным, будет привлекать в наш регион туристов из соседних территорий и других стран.



«Сытый Бабр» – кухня, креатив, коллаборация

Иркутский гастрофестиваль становится федеральным событием

Гастрономический бренд Приангарья – фестиваль «Сытый Бабр» – снова уверенно заявил о себе на федеральном уровне. В прошлом году он стал лучшим гастрособытием в области событийного туризма по версии премии Russian EventAwards, а в этом – вышел на экраны миллионов зрителей в эфире Первого канала. Как отмечают организаторы мероприятия, команда ивент-агентства «Аврора», это – значительное достижение в четырёхлетней истории проекта. Чем «Сытый Бабр» привлёк внимание федерального телеканала, а также о его новых проектах и креативных идеях читайте в нашем материале.



Фото предоставлено организаторами

150 УЧАСТНИКОВ, 60 ТЫСЯЧ ГОСТЕЙ

Масштаб гастрономического события удивил даже его организаторов. Как рассказал нашему изданию руководитель ивент-агентства «Аврора» и организатор фестиваля «Сытый Бабр» Антон Кельберг, желающих участвовать в мероприятии в этом году было даже больше, чем в прошлом. И это – несмотря на определённые экономические трудности, которые сейчас испытывает не только сфера общественного питания, но и в целом весь бизнес.



В итоге грандиозная гастрономическая площадка под открытым небом, в которую в последние выходные июня превратился центр города, объединила более 150 ресторанов, производителей, фермеров, локальных брендов, ремесленников и гастрономических проектов.

Не снизился интерес к фестивалю и у гостей: за два дня его посетили почти 60 тысяч человек – как иркутян, так и туристов.

При этом партнёры, участники и гости мероприятия отметили высокое качество его организации и спокойную, практически прогулочную атмосферу.

ИСТОРИЧЕСКИЙ КРЮЧОК ЛОКАЛЬНОЙ КУХНИ

В этом году на фестивале был впервые реализован уникальный проект «ДНК локальной кухни», который стал одним из ключевых событий мероприятия и вызвал большой интерес гостей: дух захватывало только от одних названий блюд, которые здесь можно было продегустировать. Например, десерт «Таёжный вкус детства», сорбет из ревеня с ангарской клубникой на козьем молоке, угольный бургер с мясом марала, домашние оладьи с берёзовым и сосновым сиропами, суп-пюре из лопуха с тыквой, медовик из черёмухи, галета из папоротника с муссом

из копчёной байкальской рыбы. И даже воссозданное историческое блюдо, которое подавалось императору Николаю II во время путешествия по Байкалу.

Как отметила Елена Кухта, продюсер фестиваля «Сытый Бабр», о значимости проекта говорит и уровень экспертов, которые принимали участие в фестивале. Среди них – легенда российской гастрономии и шеф-повар Олимпийской сборной СССР и РФ Владимир Островский, советник президента Национальной ассоциации кулинаров России, мастер-шеф международного уровня по гастрономии, радиоведущий Александр Михалев и другие именитые бренд-шефы российских ресторанов, президент Ассоциации рестораторов и отельеров Иркутской области Сергей Смолянинов. Соорганизатором площадки выступил представитель Ассоциации шеф-поваров Израиля в Восточной Сибири, президент Товарищества ресторанного дела Сибири, член Национальной гильдии шеф-поваров России, представитель Гильдии шеф-поваров Бурятии в Иркутске Артур Мартирисян.



Иркутские рестораны на площадке представляли «Пепел», «Партизан» и «Ламу», специализирующиеся на местной гастрономии. В этом году проект «ДНК локальной кухни» был реализован при участии Россельхозбанка, с ценностями которого совпала концепция проекта как экосистемы, которая включает в себя и местных фермеров, и рестораны, использующие локальные продукты, и мастер-классы с дегустациями, и обсуждение темы развития сибирской кухни.

ФЕНОМЕНАЛЬНЫЙ «БАЙКАЛЬСКИЙ ГРИЛЬ»

Настоящей премьерой фестиваля, по мнению организаторов, стала новая концепция гастрозоны «Байкальский гриль». Формат «фестиваль внутри фестиваля» очень откликнулся участникам, которые начали подготовку к мероприятию за 12 часов до его открытия – установили обо-

рудование, замариновали разные виды мяса для эксклюзивного меню.

Новая площадка пришлось «по вкусу» и гостям, она стала одной из самых посещаемых на фестивале. Просто невозможно было равнодушно пройти мимо локации, где над созданием шедевров «колдовали» мастера барбекю, распространяя на всю округу аппетитные запахи. И, конечно, даже самые стойкие гости не могли не попробовать стейк чураско из мраморной говядины зернового откорма с соусом чимичурри из байкальской черемши, брискет-сет «Таёжный Бабр» с байкальской клюквой и фирменным соусом «Сибирский песто» из дикой черемши и кедрового ореха или омуль на гриле со сливочно-кедровым соусом.

Мы изменили подход к организации площадки «Байкальский гриль», она получилась более открытой для гостей, и у всех это вызвало только положительные эмоции, – прокомментировала Елена Кухта.

Проекты «ДНК локальной кухни» и «Байкальский гриль» реализованы командой «Аврора» при поддержке национального проекта «Туризм и гостеприимство».

«МАМА БУУЗА», МЫ В ТЕЛЕВИЗОРЕ!

Говоря об особенностях «Сытого Бабра»-2026 Антон и Елена сделали акцент на том, что «Аврора» поддерживает и поощряет любой креатив, который исходит от участников и партнёров фестиваля.

Мы заинтересованы, чтобы они росли и развивались в этом направлении. Стараемся донести до них мысль, что на фестиваль нужно не только выходить за выручкой, но и удивлять гостей так, чтобы люди потом к ним приходили регулярно. Многие такой подход разделяют и действуют именно так.

Например, участники фестиваля из Шелехова предложили интересный формат массовой готовки, который получил название «Мама Бууза»: на открытой площадке повара одновременно лепили 500 бууз и потом варили их в одной большой буузе. И эта идея сработала: «Мама Бууза» привлекла внимание и зрителей, и СМИ, в том числе Первого канала, съёмочная группа кото-

рого в этом году впервые прилетела на «Сытый Бабр». Как рассказала Елена Кухта, иркутский фестиваль был выбран из очень большого списка мероприятий в других городах России.

Мы гордимся, что наш фестиваль попал на федеральный канал, – отметила Елена Кухта. – Кроме того, Первый снял и другие сюжеты, в частности, с участниками проекта «ДНК локальной кухни», которые на берегу Байкала готовили деликатесные блюда из местных продуктов: омуля, губы марала и даже байкальского льда.

СОБЫТИЕ НЕ ТОЛЬКО ПРО ЕДУ

Как отмечают организаторы, «Сытый Бабр» – это отличная площадка для коллаборации различных, даже конкурирующих бизнесов ради общей цели – развития гастрономического туризма, поддержки региональных производителей, популяризации локальной кухни.

Но в то же время «Сытый Бабр» уже перешагнул границы только гастрофестиваля.

Это событие не только про еду, но и про образ жизни, отражение того, чем наш город дышит и живёт каждый день. Поэтому фестиваль становится точкой притяжения не только для гастроучастников, но и для бизнесов, которые не имеют к гастрономии никакого отношения, – подчеркнула Елена Кухта.

Например, в этом году в мероприятии активно участвовали Ростелеком, Совкомбанк, Авито Путешествия, вода «Тибет», «Тачки». У каждой компании были свои задачи, но всех объединяло общее стремление сделать мероприятие лучше, повысить его содержательный уровень, создать пространства, интересные для всех гостей без исключения.

Такое взаимное сотрудничество, уверены организаторы фестиваля, формирует современный туристический бренд Прибайкалья и укрепляет позиции Иркутской области как одного из наиболее перспективных направлений для путешествий в наш регион, причём не только ради Байкала.

Наталья Горбань

МНЕНИЯ

Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала АО «РСХБ»:



Мы рады вновь стать частью столь масштабного гастрономического события. Поддержка локальных гастрономических инициатив – это вклад не только в развитие сельского хозяйства региона, но и в укрепление культурных связей, повышение

узнаваемости и ценности продуктов Приангарья. Мы видим значительный потенциал в объединении усилий фермеров, рестораторов и институтов развития для формирования устойчивого локального продовольственного кластера.

Артур Мартирисян, президент Товарищества ресторанного дела Сибири:



Локальная кухня Иркутска – это не просто продукты, а история людей, живущих на этой территории, которая передаётся сквозь века, из поколения в поколение. ДНК локальной кухни необходимо для выявления её кода, сохранения вку-

сов через традиционные способы приготовления в современной подаче и реализации ингредиентов, полученных с полей и из тайги от фермеров и собирателей.

Основная задача – сохранить и передать подрастающему поколению ценности гастрономии.

Цифровая недвижимость

Как новые решения от МТС помогают девелоперам и жильцам современных новостроек

Иркутские девелоперы продолжают выводить на рынок новые проекты. Уровень ЖК растет год от года: застройщики всё чаще идут по пути цифровизации, а «умные» решения становятся нормой, а не роскошью. Какие цифровые продукты повышают привлекательность современного жилья? Что помогает управляющим компаниям автоматизировать сбор платежей и заявок? Как жильцы могут взаимодействовать с УК и соседями через мобильное приложение? Директор МТС в Иркутской области Константин Зимин рассказал о направлении «Цифровая недвижимость» подробнее.

«Умный» дом в масштабе ЖК

По словам Константина, в основе цифровой трансформации рынка недвижимости лежит интернет вещей, а также развитие искусственного интеллекта. Новые технологии позволяют создать по-настоящему «умный» дом – причем не в отдельно взятой квартире, а в масштабах всего жилого комплекса.

«Лифты, шлагбаумы, камеры видеонаблюдения, домофоны, датчики контроля воды и электричества – все эти и другие устройства работают на базе технологии интернета вещей», – поясняет наш собеседник. – Цифровая инфраструктура становится не просто приятным бонусом для покупателей недвижимости, а необходимым атрибутом качественного современного жилья».

Надежность цифровых решений МТС для жилых комплексов обеспечивается собственной сетью: интернет вещей работает на базе NB-IoT. Сеть лицензирована, и этот диапазон может использовать только МТС. Результат – надежность работы и высокий уровень покрытия без клиентских затрат.

«Кроме того, мы можем организовать мобильную связь в конкретной локации – в том числе в отдаленных ЖК, а также внутри зданий, – добавляет Константин. – Интернет, SD-WAN, VPN, Wi-Fi, rLTE и другие технологии доступны для клиентов и помогают в дальнейшей цифровизации дома».

Застройщики выбирают «цифру»

Направление «Цифровая недвижимость» показывает отличные результаты: спрос рынка на решения Vdome растет с каждым годом. «Умные» технологии от МТС уже внедрили десятки жилых комплексов по всей стране: в Москве, Новосибирске, Омске, Владивостоке и других городах.

«Доля домов с «умными» элементами уже приблизилась к 10%, прогнозируется рост до 27%, – комментирует Константин. – За последние три года количество застройщиков, обра-



Константин Зимин

Фото из архива компании

тившихся в МТС с запросом на цифровизацию ЖК, выросло кратно. Девелоперы, как правило, приходят на этапе разработки проекта или в процессе строительства – чтобы совместно выбрать и внедрить оптимальные инструменты: видеонаблюдение,СКУД, телеметрию и другие сервисы. Мы предлагаем end-to-end-решения, включающие как АIoT-оборудование, так и программное обеспечение с последующей технической поддержкой».

В эконом-сегменте самые востребованные услуги – создание мобильного приложения, умных систем доступа и систем видеонаблюдения в режиме реального времени. В комфорт-классе популярны «умные» домофоны, функционал просмотра территории, сервис взаимодействия с жителями. Девелоперы, работающие в бизнес-сегменте, интересуются созданием полноценных цифровых сценариев, когда и на придомовой территории, и в квартирах оцифровано практически всё.

«Внедрение «умных» решений требует дополнительных вложений от застройщика – около 3%. Но это оправданная инвестиция: квартиры в таких домах могут стоить на 10-15% дороже, – добавляет наш собеседник. – При этом спрос на такое предложение высок, более 75% покупателей недвижимости интересуются именно «умными» зданиями. Цифровая недвижимость – это не только принципиально другой уровень комфорта и безопасности, но и возможность снизить последующие затраты на обслуживание жилья и ресурсы: электричество, воду, тепло».

«УК в контакте с жителями»

Отдельный блок решений от МТС адресован управляющим компаниям: важно не только создать цифровую недвижимость, но и обеспечить ее дальнейшее функционирование. CRM для УК позволяет автоматически формировать заявки об авариях, организовать работу Call-центра, регламентные работы, контролировать исполнение заявок и обращений жителей. Все это упрощает работу управляющей компании и значительно повышает лояльность жителей.

«Одно из популярных решений – «Цифровой водоканал» – дает возможность комплексно решать проблемы систем водоснабжения: получать достоверные данные с приборов учета, своевременно реагировать на аварийные ситуации, обеспечивать защиту от незаконных врезок и неучтенных абонентов и, как итог – предотвращать крупные коммерческие потери, от 250 до 450 млн рублей в год», – рассказывает Константин.

Уникальное мобильное приложение, созданное МТС совместно с компанией «Удобные решения», позволяет управлять всей инфраструктурой «умной» недвижимости и клиентским опытом. Базовый набор включает IP-видеокамеры, IP-домофоны, считыватели СКУД, «умные» замки, интеллектуальные приборы учета, датчики мониторинга состояния инженерных систем и т.д.

«Управление домофонами, видеонаблюдением, автоматический проезд во двор или на парковку по распознаванию номера автомобиля – людям нравятся все эти возможности. Автоматизация сбора показаний приборов учета – еще один ценный для многих аспект, – говорит наш собеседник. – Важна для жителей новостроек и возможность создать комьюнити внутри жилого комплекса – быть, благодаря приложению, на связи и с УК, и с соседями».

Константин Зимин уверен: спрос на цифровую недвижимость будет только расти. Сегодня комплексный продукт на рынке систем автоматизации, мониторинга и управления жилыми комплексами – уже не роскошь, а норма. В ближайшие годы, по словам эксперта, можно ожидать стандартизации технологий и появления новых сервисов.

ВАЖНО Есть эффект!

Цифровые решения МТС эффективны для всех участников рынка недвижимости. Константин Зимин перечислил ключевые преимущества для каждой категории.

1. Для застройщиков – повышение привлекательности жилья:

- увеличение стоимости квартир и рост продаж;
- снижение затрат на цифровизацию;
- повышение лояльности покупателей.

2. Для УК – организация сбора платежей:

- увеличение собираемости платежей;
- повышение лояльности жителей;
- быстрое устранение аварий;
- дополнительная выручка от продажи цифровых сервисов.

3. Для жителей – удобное взаимодействие с УК:

- прозрачность оплаты услуг;
- безопасное и комфортное проживание в ЖК;
- информированность о важных событиях в доме и районе.

Байкал собрал партнеров Сбера

В посёлке Листвянка на озере Байкал Сбер провел двухдневную конференцию для партнеров из Иркутской области, Бурятии, Якутии и Забайкальского края. Участниками конференции стали представители малого бизнеса – компании, которые продвигают сервисы Сбера.



Спикеры Сбера и приглашенные эксперты поделились решениями для развития бизнеса: от использования технологий искусственного интеллекта и управления командой до финансовой устойчивости и налогообложения.

Сбер презентовал отраслевые решения – бесплатные инструменты для автоматизации бизнес-процессов, поделился практиками по формированию жизнестойкой команды.

Спикерами стали партнеры Сбера: Олег

Кривоzubов, сооснователь юридической компании «ВС Консалт», и Ирина Янтарова, консультант по систематизации бизнес-процессов.

Они поделились опытом решения сложных задач в своем бизнесе, а также рассказали о налоговой реформе 2026 года и способах повысить рентабельность за счет грамотной настройки процессов. На конференции также были представлены ключевые результаты работы партнерского канала Сбера.

Итогом деловой программы стало награждение лучших партнеров по итогам 12 месяцев. Памятные стелы и сувениры вручили МФЦ Иркутской области, Центру «Мой бизнес» Республики Саха (Якутия), ИП Мункуева О.Д. (Забайкальский край) и компании «Хий Морин» (Бурятия).

Конференция прошла в формате открытого диалога, обмена опытом и поиска практических решений для бизнеса.

Людмила Морозова, бизнес-тренер Сбер-Университета, сооснователь компании «TSQ Consulting», провела тренинг «Зрелая позиция в бизнесе» и рассказала, как укрепить профессиональную устойчивость, по-новому увидеть ценность своей работы и сделать следующий шаг в развитии – от исполнителя услуги к доверенному советнику для клиента.

«Ежегодно мы проводим встречи с нашими партнерами на региональном уровне. В этом году впервые решили провести масштабную конфе-

ренцию для партнеров всех регионов Байкальского банка в Листвянке. Нам важно вооружить участников мероприятия свежими знаниями и полезными инструментами, а также познакомиться их друг с другом для обмена опытом и лучшими практиками работы», – Ольга Шелухова, директор Управления развития малого бизнеса Байкальского банка.

«Благодарю Сбер за безупречную организацию конференции. Все этапы мероприятия были выстроены четко и профессионально. Высокий уровень приглашенных спикеров задал отличную интеллектуальную планку, а возможность пообщаться с коллегами, которые являются экспертами в своих областях, стала бесценным опытом. Хочется, чтобы такие встречи стали доброй традицией», – Оюна Мункуева, ИП Мункуева О.Д., г. Чита, участница конференции, партнер Сбера.

«Это было невероятное мероприятие. Организация на высшем уровне. Атмосфера дружелюбия и позитивная энергетика зашкаливали. Экспертность спикеров и подача материала превзошли все ожидания. Собралось отличное комьюнити. Желаю партнерскому направлению развития, расширения, чтобы подобного рода и масштаба мероприятия стали традиционными. Спасибо Сберу за возможность познакомиться с таким количеством профессионалов и прокачать себя», – Анна Харькова, ООО «ДОКУМЕНТСЕРВИС», г. Иркутск, участница конференции, партнер Сбера.

ИНК организует карьерную площадку и стратегическую сессию на молодёжном форуме «Байкал»

Иркутская нефтяная компания, выступающая генеральным партнером Международного молодёжного форума «Байкал», организует многопрофильную интерактивную площадку в рамках мероприятия.

Форум пройдет с 10 по 14 августа в Ольхонском районе. Ключевой темой повестки текущего года утвержден «Год единства народов России». В течение всего периода работы форума на выставочном стенде ИНК будут проводиться карьерные консультации, презентации корпоративных программ развития, профильные бизнес-игры, а также тематические фотосессии с использованием средств индивидуальной защиты компании.

Представители ИНК примут участие и в деловой программе мероприятия. В частности, на профильных треках «Экология» и «Предпринимательство» эксперты компании поделятся практическим опытом реализации природоохранных инициатив и интеграции принципов устойчивого развития в бизнес-процессы. В рамках направления «Молодые педагоги» спикеры компании представят актуальные кейсы в сфере профориентационной работы.

На тематической площадке «Диалог культур» запланирована презентация социальных проектов ИНК, направленных на поддержку и содействие устойчивому развитию коренных малочисленных народов Иркутской области, Красноярского края и Республики Саха (Якутия).

В образовательную программу также интегрирован профильный воркшоп от сотрудников



ИНК на тему «Молодежный бренд нефтяной компании: перезагрузка». Мероприятие пройдет в формате стратегической сессии, в ходе которой участники обсудят инновационные подходы к привлечению молодых специалистов в нефтегазовую отрасль. Авторы наиболее перспективных проектных решений будут отмечены корпоративными наградами.

Отдельное внимание будет уделено вопросам международного сотрудничества. Иностраный специалист ИНК представит доклад об успеш-

ном опыте релокации в сибирский регион, адаптации и построении профессиональной карьеры в структуре крупной промышленной компании.

Традиционно значимым событием форума станет очный конкурс «Росмолодёжь.Гранты», победители которого получают целевое финансирование в размере до 1 млн рублей на реализацию собственных инициатив. Подробная программа работы площадки ИНК и форума доступна на официальном сайте и в социальных сетях мероприятия.

Международный молодежный форум «Байкал» проводится в Иркутской области с 2008 года. Его цель — вовлечение молодежи в развитие муниципалитетов и региона в сферах экономики, туризма, культуры и общественной жизни. Организатором форума выступает правительство Иркутской области. Мероприятие проходит при поддержке ИНК, Федерального агентства по делам молодежи и под патронатом аппарата полномочного представителя президента РФ в СФО.

Молодёжный совет ИркаЗа строит в Шелехове экотропу



На площадке проекта «Лаборатория городских троп: диалог подростков с городом» они создают первую городскую тропу в парке. Благодаря труду заводчан рождается новое пространство для здорового отдыха и общения – «Тропа созидателей».

Маршрут проложен через молодую дубовую рощу. Кстати, эти дубы здесь – возле бассейна «Лазурный» – высадила команда РУСАЛа еще в 2019 году.

Настил выполнили из коры сибирской лиственницы. Горожане, которые уже заглядывают поддержать строителей, говорят: «Гулять здесь после работы – лучший способ восстановить здоровье и мысли».

У этой истории есть мощный символизм. Молодежный совет выходит на строительство экотропы после своего рабочего дня. Своим трудом они словно переключаются с первостроителями, которые 70 лет назад начали возводить Иркутский алюминиевый завод и город Шелехов.

История совершила круг: созидатели прошлого

передали эстафету созидателям нашего времени.

Совсем скоро на участке, который построили заводчане, появится свой указатель «Тропа созидателей». Маршрут будет внесен в 2ГИС – найти эту тропу сможет любой житель или гость города Шелехова.

Проект реализуется при поддержке грантового конкурса «Устойчивые города РУСАЛа».

Философия преобразования городов ответственности легла в основу социальной политики РУСАЛа, которую еще много лет назад определил основатель компании Олег Дерипаска. Поэтому в городах, где живут металлурги, появляются новые парки, строятся спортивные объекты, обновляются набережные и создаются такие важные точки притяжения, как эта экотропа.

ВТБ передал медицинское оборудование Усольской городской больнице

Усольская городская больница получила новое медицинское оборудование для проведения ЛОР-операций детям в отделении оториноларингологии. Техника передана в рамках благотворительной программы ВТБ «Мир без слез».

Больнице был передан наркозно-дыхательный аппарат – он позволит врачам повысить качество и число оперативных вмешательств при лечении детей. В рамках благотворительной программы «Мир без слез» банк также организовал для детей спектакль по теме финансовой грамотности с участием героев передачи «Спокойной ночи, малыши!».

«Наша больница оказывает экстренную и плановую помощь детскому населению Усолья-Сибирского. С 2024 года более 120 пациентов, нуждающихся в оперативном лечении, были направлены в учреждения Ангарска и Иркутска для хирургического вмешательства на ЛОР-органах. Теперь, с появлением нового оборудования мы сможем оказывать помощь в родном городе», – отметила Евгения Смускина, и.о. главного врача ОГБУЗ «Усольская городская больница».

«Забота о здоровье и благополучии детей – одно из ключевых направлений социальной ответственности ВТБ. Благотворительной программой банка более 20 лет и за это время «Мир без слез» неоднократно посещал Иркутскую область. Нам важно, чтобы участниками благотворительной программы стали как можно больше клиник, при этом мы уделяем внимание именно оказанию адресной помощи больницам

– необходимое для закупки оборудование всегда выбирают сами врачи», – отметила Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент банка.



СПРАВКА

«Мир без слез» – благотворительный проект банка, в рамках которого в российские детские больницы передается современное медицинское оборудование. Программа работает с 2003 года. В 2026 году помощью будет предоставлена 17 больницам из 16 регионов: Большой Камень (Приморский край), Заречный (Свердловская область), Зеленогорск (Красноярский

край), Казань, Калининград, Каменск-Шахтинск (Ростовская область), Кострома, Краснодар, Москва, Петрозаводск, Рязань, Саров (Нижегородская область), Санкт-Петербург, Смоленск, Усолье-Сибирское (Иркутская область), Шиханы (Саратовская область). Город Усолье-Сибирское участвует в проекте ВТБ впервые.

«Холодное» лето на Байкале

Эксперты региональной туротрасли – о причинах падения спроса на путешествия

Фото предоставлено компанией «Истрэвэл»

Российский туристический рынок переживает фазу «охлаждения». Байкал не исключение: хотя гостей считают по осени, представители региональной туротрасли уже ожидают серьёзный спад потока. Долго ли он продлится? Что стало причиной? Можно ли вернуть интерес путешественников к Иркутской области и что для этого нужно? Об этом мы спросили у игроков местного туррынка.

«МИНУС 40% УЖЕ ЭТИМ ЛЕТОМ»



По словам Анатолия Казакевича, основателя парк-отеля «Байкал-Аляска», в динамике турпотока на Байкал сейчас прослеживается однозначный спад.

– В каком размере он будет по итогам 2026 года – сказать сложно, но по ощущениям это минус 30–40 процентов по сравнению с прошлым годом, – заявил он.

Эксперт выделяет несколько ключевых причин падения спроса. Главная из них – экономическая ситуация и отсутствие у людей горизонта планирования: возможностей, времени и бюджета на путешествия.

Эльвира Шагдарон, директор турфирмы «Кросстур», подчеркивает, что Байкал вовсе не разонравился туристам.

– Желание приехать огромное, заявки идут, – заверяет Эльвира. – Проблема в том, что туристы физически не могут до нас добраться. Раньше люди бронировали туры за полгода. Сейчас они боятся это делать.

Причина кроется в чехарде авиаперевозок: рейсы задерживают и отменяют:

– Турист покупает тур, а потом ему отменяют самолёт, и вся цепочка рушится. Мы теряем деньги, туристы – нервы. Поэтому спрос есть, но он «сжат» до последней минуты и постоянно срывается из-за логистических сбоев.



Как отмечает Даниил Марышкин, руководитель компании «Территория Байкал», гости продолжают приезжать – спрос не исчез совсем, но он качественно изменился.

– Приезжать к нам по-прежнему любят. Но в России постепенно пропадает средний класс населения. Соответственно, людей, которые раньше могли позволить себе отдать за тур 200–300 тысяч на человека, сегодня становится значительно меньше, –

указывает Даниил. – Люди берегут деньги, меньше путешествуют.

По его мнению, причина кроется и в смене психологии потребления. Люди стали больше ценить ментальное здоровье.

– Путешествие перешло в другой разряд. Если раньше оно ассоциировалось с понятием «впечатление», приключением, то сегодня это ментальное здоровье, отдых от информационного шума, – поясняет Марышкин.

При этом геополитика, по его мнению, слабо влияет на внутренний спрос.

– На мой взгляд, она не так ярко отражается на путешествиях именно внутри страны. Более того, в такие регионы, как Дальний Восток, Иркутская область и Алтай, путешествовать люди начали охотнее, потому что они находятся далеко от эпицентра событий, – полагает он.

«ОКНО БРОНИРОВАНИЯ» СЖАЛОСЬ ВТРОЕ»



Предварительная оценка летнего сезона Марины Улахановой, гендиректора отеля «Байкал Вью», тоже не оптимистична.

– За пять месяцев текущего года загрузка снизилась на 10% по сравнению с прошлым годом. Прогнозы на лето и вовсе пессимистичны: мы ожидаем минус 25% к показателям 2025 года. По факту июнь 2026-го – наихудший за последние 10 лет, – констатирует она.

Турист больше не планирует отдых за полгода: «окно бронирования» сжалось с 56 дней до 14–23. Решение принимается импульсивно, «здесь и сейчас», что лишает бизнес возможности долгосрочного планирования.

Арминэ Абрамян, директор компании «Истрэвэл», подтверждает: глубина бронирований рухнула – если раньше планы строились за полгода, то теперь сроки сжались до минимума.

– Прогнозировать загрузку на полгода вперёд, да даже и на 3 месяца, стало невозможно. Люди стали более осторожны в своих тратах, спрос в условиях неопределённости замедлился, – констатирует эксперт. – Давление на туриста оказалось двойным: с одной стороны, покупательская способность населения падает. С другой – себестоимость и цена туров растут. Увеличиваются тарифы на транспортные услуги и авиацию, всё это делает путешествия менее доступными.

Кроме того, она подчёркивает, что обостряется конкуренция между регионами. Чтобы выиграть в этой борьбе,



Туристический рынок на Байкале был перегрет. Сейчас он остывает, и это хорошо. Уменьшится количество людей, которые считают туризм золотой жилой: пришел и заработал миллионы. На этом фоне появится что-то новое и интересное

важно сохранять адекватные цены и бороться за сервис, который гость оценивает в первую очередь.

При этом эксперты обращают внимание на то, что падает число и иностранных туристов, в частности китайских.

– Со слов туроператоров, причины следующие: курс рубля, изменение или отмена авиарейсов. Но я считаю главной причиной снижение интереса самих туристов. В Китае созданы собственные потрясающие кластеры, например горы Аватара, – говорит Марина Улаханова.

«ИЮЛЬ УЖЕ НЕ ПИК»



По словам гида по Иркутску и Байкалу Татьяны Бройдо, она фиксирует общий тренд снижения интереса к Байкалу как к туристическому направлению.

– Этой зимой было меньше людей, и сейчас летом эта история продолжается. Она началась не сейчас, прошлое

лето тоже было уже спокойным. Просто есть ощущение, что это будет ещё более спокойное лето. Это уже такая чёткая тенденция, которая имеет совершенно свои конкретные причины.

Прежде всего экономика: летать до Байкала в высокий сезон всегда очень дорого. А сейчас наступило время, когда люди стали экономить.

– Но я скажу: можно приезжать дешевле, можно на более долгий срок. И это будет нормальный тур.

Это также реальная конкуренция: внутренний туризм развивается повсюду – на Алтае, Камчатке, в Дагестане.

– Если 10 лет назад среднестатистический житель Москвы сидел и думал, куда бы поехать в родной стране, сейчас у него этих предложений просто масса. Эти маленькие путешествия оттягивают интерес, поэтому Байкал всё равно остаётся эксклюзивной историей, – полагает Татьяна.

Ещё один устойчивый тренд и причина падения летнего турпотока – зимний сезон на Байкале стал активнее летнего.

«НЕ ПРИЧИНА, А КАТАЛИЗАТОР СПАДА»

Трагедия с провалившейся под лёд «буханкой» с гостями из КНР, безусловно, стала ударом по репутации региона, считают эксперты, – она подорвала доверие к местному турбизнесу.

В свою очередь топливный кризис, который развернулся в конце июня – начале июля в Иркутской области, тоже привёл к снижению спроса. Он как минимум увеличил транспортные расходы, что нашло отражение в конечной стоимости турпродукта. Как максимум – напугал людей и заставил менять планы.

– Иркутская область попала во все федеральные новости с нашими очередями, и новости расходились с колоссальной скоростью. В общем

ситуация неприятная со всех сторон. Это точно не основная причина падения турпотока, но это негативный фактор, который усугубил и без того непростой летний сезон, – говорит Бройдо.

По её словам, во время «топливной лихорадки» машин на Байкальском тракте было очень мало. Листвянка в воскресенье в середине дня, когда обычно негде яблоку упасть и негде припарковаться, оказалась полупустой. Хотя это начало июля – самый разгар сезона.

На Ольхоне ситуация складывалась аналогичная. По словам Марины Улахановой, в июне действительно начались отмены бронирования отелей, загрузка стала падать.

– Если в зимний сезон были и другие факторы – прежде всего позднее открытие ледовой переправы, а также трагические происшествия на льду Байкала, когда утонул автомобиль УАЗ, – то в июне массовые отмены произошли, со слов коллег из отелей острова, после начала сложностей с топливом.



Испытывали сложности и туроператоры. Эльвира Шагдарон приводила простую арифметику: заправки отпустили топливо лишь по 25 литров на машину. Чтобы доехать до мыса Хобой на Ольхоне и вернуться обратно, одной машине нужно 30 литров.

– То есть мы физически не можем довести туристов до главной достопримечательности и вернуться! Для нас это паралич работы, – заявляет Эльвира Шагдарон.

Ситуация усугублялась тем, что на Ольхоне вообще нет ни одной АЗС, которая обслуживала бы юридические лица. Предприниматели вынуждены были крутиться, искать бензин по знакомым и доплачивать из своего кармана, лишь бы не подвести туристов.

– Однако важно понимать: дефицит горючего – это не первопричина спада, а скорее катализатор, который подсветил и усугубил уже существующие экономические проблемы отрасли, считает Арминэ Абрамян.

НУЖНЫ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ. И СУБСИДИИ НА ПЕРЕЛЁТ

На вопрос о путях выхода из кризиса эксперты в один голос отвечают: ключевой барьер – дорогая логистика. Без государственного вмешательства ситуация не изменится.

– Необходимы прямые дотации на авиаперелёты хотя бы для отдельных категорий граждан. Стоимость недельной поездки из центральной России на Байкал для семьи из четырёх человек составляет от 238 до 386 тысяч рублей. При этом перелёт съедает от 56% до 58% бюджета тура. Из них проживание составит от 35 до 70 тысяч рублей в этих пакетах, или 14–18%. Мы даём скидки на проживание, но это капля в море. Потребитель не может себе позволить поездку на Байкал именно из-за стоимости билетов, – заключает Марина Улаханова.

Арминэ Абрамян подтверждает это мнение конкретным примером: средняя стоимость перелёта Москва



– Иркутск – Москва на август составляет 80 тыс. руб. на двоих взрослых, а если с ребёнком – 110 тыс. руб. Для сравнения – перелёт на Алтай для такой семьи из трёх человек обойдётся в 80 тыс. руб. Даже Петропавловск-Камчатский, куда из Москвы лететь 9 часов (а не 5 часов, как до Иркутска), – 103 тыс. руб.

– Очевидно, мы проигрываем, – резюмирует эксперт.

Но и самому бизнесу надо перестраиваться, адаптироваться к изменениям спроса, уверены участники туррынка.

– Нам необходимо кардинально менять стратегию и начинать продвижение Байкала на этом рынке. Потенциал Юго-Восточной Азии огромен, и работа с этим направлением может приносить плоды. Мы, например, второй год наблюдаем интерес со стороны туристов из Тайваня, – комментирует Марина Улаханова.

Чтобы оживить спрос, необходимо создавать привлекательные авторские маршруты, экологические туры, гастрономические проекты, уверена Арминэ Абрамян.

– Для этого нужна гибкая ценовая политика. Необходимо подстраиваться под спрос и возможности гостя, соответственно важно работать и над себестоимостью услуг, и хотелось бы видеть поддержку от государства. Не только в части перелётов – возможные субсидии для региональных туристических операторов смогут снизить себестоимость экскурсионных продуктов, что повлияет на спрос, – полагает она.

«ПРОГНОЗ – ОСТОРОЖНЫЙ»

Кризисы, по мнению Татьяны Бройдо, вскрывают тонкие места, показывают, над чем поработать и на что посмотреть. Заставляют искать более творческие решения, а где-то – и охладить свои ожидания. Для на

чала – снизить ценник, который был довольно высоким.

В целом, считает она, тотальный ажиотаж вреден для отрасли.

– Вроде бы здорово, когда стоит очередь из клиентов на любую услугу – на размещение, транспорт или рестораны. Но это ситуация нездоровая с точки зрения бизнеса. Должен быть «воздух», и сейчас он появился в байкальском туризме. В меня, конечно, полетят тряпки и камни за такие слова, но рынок был перегрет. Сейчас он остывает, и я считаю, что это хорошо. Кто-то не справится, кто-то точно вылетит из игры. На примере Листвянки можно увидеть, как много предложений о продаже отелей. Я думаю, что в принципе уменьшится количество людей, которые считают туризм «золотой жилой»: пришёл и заработал миллионы. На этом фоне появится что-то новое, творческое и интересное. Я со сдержанным оптимизмом смотрю на это. Хотя в моменте ситуация очень сложная, – признаёт Татьяна.

Арминэ Абрамян даёт осторожный прогноз и на ближайшие месяцы, и на следующий год. Для выхода из сложившейся ситуации требуется системный и комплексный подход со стороны как участников рынка, так и государства, в поддержке которого очень нуждается туристическая отрасль.

– Гость в первую очередь ценит комфорт и безопасность – это ключевой фактор при выборе места для отдыха, особенно в условиях нестабильности. И в этом плане мы являемся безопасным регионом и готовы предложить туристам комфортный отдых, – подчёркивает эксперт.

Анатолий Казакевич в свою очередь сохраняет оптимизм в долгосрочной перспективе. По его прогнозам, до конца текущего года снижение продолжится, однако Байкал остаётся одним из самых безопасных и экологичных регионов в центре страны, и который неизбежно покажет уверенный подъём.

Иван Рудых

КСТАТИ

По данным исследования холдинга «Ромир», 36% граждан уже сократили количество своих поездок в этом году. Снизились номинальные расходы россиян на авиабилеты – почти на 2%, на отели – на 1,3%.

Длительность отдыха сократилась: только 49% туристов планируют поездки дольше восьми дней (против 64% годом ранее).

Каждый четвёртый (24%) выбрал более бюджетное направление внутри страны.

Глубина бронирования по России упала на 30%: теперь решения принимаются спонтанно, буквально за несколько дней до выезда.

Среди жителей Иркутской области только каждый третий намерен в отпуске отправиться в путешествие. Причем почти половина из планирующих поездку намерены отдохнуть за границей, выяснили аналитики hh.ru и сервиса онлайн-бронирования отелей и апартаментов Островок.

Остальные планируют провести отпуск дома. Каждый пятый в отпуске планирует заниматься бытом и ремонтом, 16% проведут это время на даче, еще 14% — в походах и на пикниках. Около 7% опрошенных настроены на «ленивый» отдых дома за просмотром фильмов, сериалов и чтением книг. А 6%, наоборот, хотя в период отпуска взять подработку.

Самыми интересными направлениями для путешествия по России опрошенные жители Приангарья назвали родную Иркутскую область (24%), Алтайский край (22%), Краснодарский край (13%), Санкт-Петербург (11%) и Дагестан (7%).

Среди зарубежных направлений лидируют Таиланд, Китай и Абхазия.



Фото: И. Мерзляков

Новый сервис «Проверка ссылок», «Краткий пересказ» документов госорганов и другие новшества в летнем обновлении системы КонсультантПлюс

В конце июля обновилась справочная правовая система КонсультантПлюс. Добавлены новый сервис «Проверка ссылок», новая функция «Краткий пересказ» для документов административной практики, улучшена карточка поиска судебной практики, у организаций здравоохранения теперь есть свой собственный профиль. Эти и другие новшества делают работу с КонсультантПлюс еще удобнее.

С помощью нового сервиса «Проверка ссылок» вы можете быстро перепроверить ответы нейросетей, если они ссылаются на НПА и судебную практику, обновить и проверить свои документы (договоры, исковые заявления, нормативно-технические акты и др.), если в них есть ссылки. Просто загрузите документ в сервис - он расставит ссылки на НПА и проверит на актуальность правовые нормы, которые упомянуты. По результатам анализа вы получите отчет с результатами проверки и документ с добавленными ссылками на систему КонсультантПлюс.

Обновилась карточка поиска судебной практики. Все поля карточки теперь сгруппированы по смысловым блокам: «Поиск по ситуации», «Реквизиты документа», «Участники» и др. По-

явились новые поля для поиска - «ИНН/ОГРН», «Наименование». С их помощью можно узнать, в каком процессуальном статусе выступала та или иная компания по судебному делу: истец это, ответчик или третье лицо и др. Новый дизайн упростит навигацию и сделает поиск удобнее.

Краткий пересказ для административной практики - новая функция на основе искусственного интеллекта. С ним вы получите выжимку документа госоргана, не читая его целиком. Краткий пересказ:

- быстро погрузит в суть дела и выделит главное;
- экономит время на анализе документа, кратко расскажет об обстоятельствах дела и выводах госоргана;

- перескажет текст понятным языком.

В аннотациях к документам административной практики добавлена новая кнопка «Выводы». С ее помощью вы получите список ключевых выводов госоргана, сгенерированный искусственным интеллектом. Появились новые фильтры для уточнения поиска: «Сфера регулирования», «Практика ФАС и УФАС», «Поиск по обстоятельствам спора».

Новый профиль для организаций здравоохранения - это уже 10-й профессиональный профиль в системе КонсультантПлюс. Свой профиль - это своя стартовая страница, лента новостей по здравоохранению, тематические видеосеминары, специальные подсказки и результаты поиска. Пользователям системы, которые работают в

сфере здравоохранения, теперь станет еще комфортнее работать.

Новые сервисы и возможности помогут специалистам быстрее находить ответы на свои вопросы.

Обновление доступно пользователям офлайн. Сервис «Проверка ссылок» доступен пользователям и офлайн, и онлайн.

Подробную информацию о новшествах узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс

КонсультантПлюс

в Иркутске

RIC 112 SINCE 1993

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

*Уважаемые строители, с праздником!
Пусть каждый проект будет безупречным, а результаты – на века!
Генеральный директор ГК Prostor Group – А.Ершинов*

СМОТРИТЕ ШИРЕ С
PROSTOR GROUP®

Окна и двери премиального качества
из алюминиевого профиля для дома и бизнеса

г. Иркутск
ул. Ф. Энгельса, 8 офис 302
+7 (3952) 484-777
PROSTORGROUP.RU