

газета

дело

МАРТ, 2018 | № 2(74)

банки |

ВТБ: Региональный бизнес чувствует себя более уверенно

3



свое дело |

Orby: сильный бизнес хрупкой женщины

8

Недвижимость |

«Патроны Парк»: Свежий воздух всегда в цене

11



Учитесь властвовать собой!.. и зарабатывать на ЭТОМ

Ирина Хакамада
Бизнес-тренер

| 2

6 | РАНТЬЕ VS «ЗАВХОЗ»
АН «Слобода» об управлении недвижимостью

9 | СТАВКА НА АРЕНДАТОРА
АН «Недвижимость мира»: как сдать квартиру с выгодой

10 | РЭНКИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ
Кто построил больше всех?

Учитесь властвовать собой!.. и зарабатывать на этом

Бизнес-тренер, яркий и харизматичный спикер Ирина Хакамада хорошо известна деловому Иркутску как автор уникальных методик, помогающих в решении профессиональных и личностных задач. 21 марта она вновь приезжает в Иркутск. Её новый мастер-класс посвящен актуальной для многих проблеме психологической адаптации к непростым условиям современности.

Как сохранять спокойствие и эффективность в наше «турбулентное» время? Как управлять эмоциями и извлекать из них реальную выгоду? Как конвертировать эмоциональный интеллект в эмоциональный капитал? Об этом Ирина рассказала в эксклюзивном интервью Газете Дело.



Фото: Бекболат Жанболот

лекта, к сожалению, встречаются, и очень часто. Вообще интеллект – это результат развития, а не врожденное свойство. Человек не может родиться с интеллектом. Можно родиться с «техническим» или «гуманитарным» складом ума, но интеллект развивается только в процессе получения знаний и активной практики. Поэтому, конечно, эмоциональный интеллект можно и нужно развивать. Для этого и существуют методики и алгоритмы, о которых я говорю на своих мастер-классах. Это моя собственная разработка.

А превращение эмоционального интеллекта в эмоциональный капитал – способ извлечь конкретную, измеримую пользу из своего эмоционального интеллекта.

Конвертация эмоционального интеллекта в эмоциональный капитал предполагает использование определенных приемов. Что это – алгоритм, методика, система?

– Это и алгоритм, и методика, и система. По сути, это альтернативные методы ведения переговоров.

Что они могут дать?

В бизнесе эти методы помогут собрать и мотивировать команду для достижения результата. Если вы наемный работник, они помогут быстрее адаптироваться в новом коллективе.

Кроме того, с помощью этих методов традиционные внешние коммуникации превращаются в очень эффективный способ разрешения конфликтов: личностных, корпоративных – любых.

Как быстро можно освоить эти навыки?

– С одной стороны, если человек захочет, он всему может научиться очень быстро. Но с другой – лучше не спешить. Всё, что происходит слишком быстро, на самом деле нефундаментально и походит на мыльный пузырь. То есть, нужно постепенно, вдумчиво, не спеша формировать свой новый потенциал. Спешка почти нигде и никогда не способствует успеху.

МНЕ ЭТО ПОМОГЛО ОБЩАТЬСЯ С ПРЕЗИДЕНТОМ И ГОВОРИТЬ ЕМУ ПРАВДУ

Чем методы использования эмоционального капитала отличаются от методик ведения сложных переговоров, управленческих поединков и других технологий такого рода?

– Я никогда об этом не задумывалась. Я разработала методику, опираясь на свой опыт, на мою личную практику. Еще я опиралась на работы философов, таких как Далай-лама, психологов, изучающих поведенческие модели человека. Я не сравниваю с другими. Я просто несу свое.

В чем вам помог ваш личный опыт в области использования эмоционального капитала?

– Мне это помогало общаться с президентом, говорить ему правду, не делая из него врага. Мне это помогало, будучи в парламенте меньшинстве, провести закон о вмененном налоге, когда все были против. Когда я была министром, мне

это помогало добиваться подписания необходимых мне документов, хотя большинство министров тоже были против. Сейчас это помогает мне заканчивать одни проекты и начинать новые практически с нуля, и собирать людей, с которыми я до этого никогда не работала. Это способ жизни в обществе, способ достижения целей и успеха, и в том числе – способ получения дохода.

СИБИРЯКИ – ЛЮДИ СПОКОЙНЫЕ И САМОДОСТАТОЧНЫЕ, А ВСЕ ТРУДНОСТИ ПЕРЕЖИВАЮТ БЕЗ СУЕТЫ

Как меняется ваша аудитория? Какие темы вызывают наибольший отклик?

– Аудитория молодеет, меняется её гендерный состав: стало больше мужчин. Сейчас все больше людей ориентированы не на

“ Можно родиться с «техническим» или «гуманитарным» складом ума, но интеллект развивается только в процессе получения знаний и активной практики

то, чтобы выучить по учебнику, как вести бизнес и считать бухгалтерию, а на то, как обрести самого себя, понять, разобраться в самом себе. И не просто поднять самооценку, а максимально реализовать свои мечты и желания. Человек обратил взгляд внутрь самого себя.

С чем это связано, по-вашему?

– Может быть, это происходит потому, что вокруг слишком много непредсказуемости. Люди не просто хотят адаптироваться и выжить в этих непростых условиях – они хотят обрести прочную основу, фундамент, источник силы. И теперь они ищут все это не в патернализме, не в помощи со стороны родителей, государства или каких-то институтов, а в самих себе.

Вы ведете мастер-классы уже много лет. Нет ощущения выгорания? Где черпаете вдохновение? Как рождаются новые темы?

– Выгорания нет. Турбулентный мир все время меняется, и я меняюсь вместе с ним, нахожу новые тренды и темы. К примеру, тема эмоционального капитала – новая, она существует всего год. Выгорания нет еще и потому, что аудитория все время меняется. Стало больше молодых людей, это новое время и новое поколение. Всё очень интересно.

Вы не в первый раз приезжаете в Иркутск. Ваши впечатления от иркутской аудитории?

– Да, я была в Иркутске несколько раз. Я люблю Иркутск, обожаю Байкал, люблю людей, которые тут живут. Сибиряки – люди спокойные и самодостаточные. Все трудности они переживают без суеты, и при этом они очень целеустремленны. Аудитория в Иркутске очень глубокая. Я всегда приезжаю к вам с удовольствием.

Татьяна Микова,
Газета Дело

НИ ОДИН МАСТЕР-КЛАСС НЕ МОЖЕТ ПОМОЧЬ ВСЕМ

Ирина, почему именно наше время вы называете «турбулентной эпохой»? Чем, по-вашему, оно отличается от других периодов (90-е, 2000-е годы)?

– Время на стыке веков было беспокойным, это верно. И турбулентность тоже имела место. Но тогда она была характерна больше для России, а сейчас – для мира в целом.

То есть сейчас все глобальнее и жестче?

– Не жестче. Турбулентность применительно ко времени означает, что в нем нет никакого доминирующего тренда. Постоянно появляются новые явления и течения. Характерно, что они работают с одинаковой силой в разных, иногда противоположных направлениях, поэтому ситуация порой становится непредсказуемой. Многим людям в таких условиях сложно даже сориентироваться, не говоря уже об адаптации.

Задача вашего нового мастер-класса – помочь людям повысить свою адаптивность как раз к этим непростым условиям. Он поможет всем, независимо от статуса, пола, возраста и психологических установок?

– Ни один мастер-класс не может помочь всем. Многие действительно зависят от установок. Мастер-класс, причем любой, способен помочь только тем, кто сам хочет что-то сделать, что-то изменить, ускорить свое развитие, активизировать и использовать новый потенциал. Кто хочет и готов действовать – тем мастер-класс поможет. Кто придет полубыпытствовать и развлечься – всё равно получит энергию, но впоследствии это, вероятнее всего, не приведет ни к каким реальным изменениям.

НЕ БЫВАЕТ ЛЮДЕЙ БЕЗ ЭМОЦИЙ, А ВОТ БЕЗ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА – ВСТРЕЧАЮТСЯ

Эмоциональный интеллект – это способность понимать свои и чужие эмоции и управлять ими. Это в большей степени базовое, врожденное свойство личности или его можно развить?

– Базовым свойством личности служат сами эмоции. Коротко говоря, не бывает людей без эмоций. А вот люди без эмоционального интел-

«Региональный бизнес чувствует себя более уверенно»

Присоединение банка ВТБ24 к банку ВТБ произошло 1 января 2018 года. Сейчас банк под объединенным брендом работает в двух направлениях – в корпоративном и розничном. Об этом на пресс-конференции по итогам работы в 2017 году сообщила руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области Александра Макарова. Она рассказала, каким для корпоративного бизнеса банка ВТБ был прошедший год, и чего банк ожидает в ближайшем будущем.

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ: +60%

Совокупный кредитный портфель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области, включающий в себя направления крупного, среднего и малого бизнеса, за 2017 год увеличился более чем на 60 % и достиг отметки 24 млрд рублей.

Наибольшую динамику роста кредитования показал средний региональный бизнес – здесь оно увеличилось более чем в два раза. В настоящее время 36 % портфеля приходится на долю кредитования бюджета Иркутской области, 29 % составила доля торговли, 12 % – фармацевтической промышленности, 7 % – строительной отрасли, по 5 % – недропользования и металлургической промышленности.

В течение 2017 г. корпоративным клиентам ВТБ в Иркутске было выдано свыше 27 млрд кредитных средств, что на 20 % больше, чем в предыдущем году.

Александра Макарова: «Традиционно большой объем кредитования в портфеле приходится на ритейл, активно кредитуются в банке и фармацевтика, и золотодобыча».

Увеличение доли кредитования бюджета Иркутской области в портфеле до 36 % связано с тем, что в конце года ВТБ выиграл конкурс. Из 7 млрд рублей, выставленных на аукцион, банк выиграл 6, и в конце 4 квартала, когда были кассовые разрывы, 6 млрд были выбраны полностью на обеспечение своевременного финансирования первоочередных статей расходов бюджета Иркутской области.

ИНВЕСТИКРЕДИТОВАНИЕ: ДОЛЯ В ПОРТФЕЛЕ РАСТЕТ

Инвестиционный кредитный портфель ВТБ в 2017 году составил 2,7 млрд рублей. Это порядка 16 % общего кредитного портфеля средних региональных предприятий.

Александра Макарова: Доля инвестиционного кредитования в банке существенно выросла в 2017 году, это очень позитивный момент. Из наиболее крупных инвестпроектов можно отметить кредитование ООО «Друза» (компания строит завод по рудному золоту в Иркутской области).

ГОСПОДДЕРЖКА: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ИРКУТСКОГО БИЗНЕСА

Росту объемов кредитования способствовало и то, что в 2017 году ВТБ активно участвовал в программах льготного кредитования бизнеса и реализации мер господдержки в регионе. В частности, в рамках программы льготного кредитования аграриев Министерства сельского хозяйства РФ ВТБ заключил

соглашений на сумму 1,1 млрд рублей.

Кроме этого, компании лесоперерабатывающей отрасли, торговли и добывающей промышленности получили средства по «Программе 674», направленной на стимулирование кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Александра Макарова: «Государственная политика прошлых лет по поддержке предпринимательства будет продолжена в 2018 году. С января начала работу «Программа 1706». Программа предполагает оборотное кредитование сроком до трех лет на сумму не более 100 млн рублей и инвестиционное кредитование на сумму до 1 млрд рублей на срок до 10 лет. Критерии отбора компаний для участия в программе – выручка предприятия до 2 млрд рублей и количество персонала до 250 человек».

Плюсом программы по сравнению с 2017 годом является существенно расширенный перечень отраслей. В этой программе теперь могут участвовать компании сельского хозяйства, обрабатывающего производства, строительства, чего раньше не было, транспорта, туризма, здравоохранения.

В текущем году я бы рекомендовала компаниям, желающим принять участие в госпрограмме, поспешить с заявками: средств из федерального бюджета выделено меньше».

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА И ДЕПОЗИТЫ: ДВУКРАТНЫЙ РОСТ

Объем привлеченных средств увеличился за 2017 год более чем в 2 раза: если на начало года объем ресурсов компаний всех клиентских сегментов, включая малый бизнес, составлял 17,6 млрд рублей, то на 1 января 2018 года этот объем достиг 36 млрд рублей.

Александра Макарова: «Львиная доля средств депозитного портфеля – это рублевые депозиты. Основные цели накопления у клиентов две: развитие бизнеса и историческая, традиционная – создание финансовой «подушки безопасности».

ВЭД: +40 %

По итогам 2017 года, объем внешнеэкономических сделок корпоративных клиентов банка в Иркутске составил 6,5 млрд рублей, осуществлено 6,1 тысяч экспортно-импортных операций.

Наиболее динамичный рост показателей зафиксирован в 4 квартале прошедшего года. Приrost составил 2 млрд рублей, и это достаточно традиционно для конца года.

Количество паспортов сделок крупных внешнеторговых контрактов на сумму, равную или превышающую 50 тыс. долларов США (USD), выросло по сравнению с предыдущим годом на 40 %.



Фото А. Федорова

Александра Макарова: «Абсолютным лидером по количеству паспортов сделок у нас исторически является Китай, на него приходится 52 % от общего количества сделок. Далее с большим отрывом следуют компании из Индии и Монголии. Среди европейских партнеров иркутского бизнеса преобладают предприятия из Германии, Великобритании и Белоруссии».

2018: РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС ГОТОВ РАЗВИВАТЬСЯ

В начале 2018 года произошло присоединение ВТБ24 к ВТБ. Создан универсальный банк, ра-

ботающий под единым брендом ВТБ. Малый бизнес, до этого обслуживавшийся в ВТБ24, вошел в корпоративный блок ВТБ. Более детальная сегментация по размеру бизнеса даст возможность банку предлагать более интересные продукты и прирасти еще больше.

Александра Макарова: «Планы на 2018 год у нас амбициозные. С января 2018 года корпоративный бизнес ВТБ обслуживает все сегменты юридических лиц, включая малое предпринимательство, что дает возможность еще более гибко подходить к обслуживанию предпринимателей и предлагать им новые возможности».

Малый бизнес – хороший инструмент для диверсификации рисков. ВТБ после объединения с ВТБ24 в этой части ждут большие перемены: будет проведена сегментация по видам бизнеса, и для малого бизнеса разработают специальные тарифы.

В целом результаты нашей работы в 2017 году дают основания полагать, что региональный бизнес чувствует себя более уверенно и готов развиваться. Мы продолжим работать над укреплением позиций банка ВТБ на рынке корпоративного кредитования и привлечения во всех клиентских сегментах».

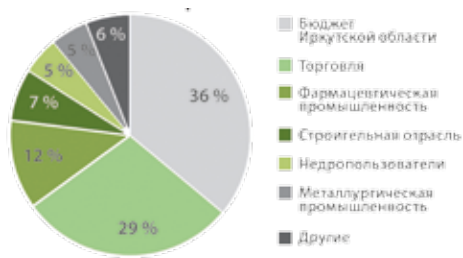
Татьяна Микова,
Газета Дело

В ЦИФРАХ

Динамика кредитного портфеля корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области, млрд руб.



Структура кредитного портфеля предприятий среднего бизнеса ВТБ в Иркутской области



Динамика ресурсного портфеля корпоративного портфеля ВТБ в Иркутской области, млрд руб.



Данные по корпоративному бизнесу ВТБ в Иркутской области. Предоставлены пресс-службой

Сбербанк и Google запустили в Иркутской области федеральную программу «Бизнес класс»

Сбербанк и Google при поддержке Правительства Иркутской области объявили о запуске бесплатной программы развития микро- и малого предпринимательства «Бизнес класс». Принять участие в проекте могут все жители региона, которые стремятся вывести компанию на новый уровень или только планируют открыть свое дело. Регистрация доступна на сайте www.business-class.pro.



– Когда компании, неоднократно доказавшие способность оперативно реагировать на внешние и внутренние вызовы, реформироваться и внедрять инновации – я сейчас говорю о Сбербанке и Google – объединяются с целью повышения уровня знаний и профессиональных навыков предпринимателей, от этого можно ожидать исключительно положительных результатов, – отметил министр экономического развития Иркутской области Евгений Орачевский. – Более 173 тысяч человек из разных регионов России принимают участие в «Бизнес классе». 36 тысяч человек успешно завершили программу.

– «Бизнес класс» уже успешно запущен в ряде российских регионов и показывает отличные результаты. Сегодня мы рады подключить к программе Иркутскую область и очень благодарны Правительству региона за всестороннюю

поддержку запуска, – сказала Марина Жунич, директор по взаимодействию с органами государственной власти Google Россия. – Надеемся, что проект даст толчок к развитию малого и микробизнеса области, и мы увидим много историй успеха.

Предприниматели могут выбрать один из двух форматов обучения: «Я хочу развивать существующий бизнес» и «Я хочу начать собственный бизнес». Опытные участники проанализируют слабые и сильные стороны своей компании, оценят финансовые показатели и изучат клиентский опыт. В свою очередь, начинающие предприниматели займутся поиском бизнес-идеи и разработкой пошагового плана развития своего дела.

– Сбербанк создает особую экосистему для бизнеса. При этом мы понимаем, что для успешного развития предпринимательства необходимы не только продвинутое банковские продукты, но и доступные сервисы, которые помогут в получении системных знаний и освоении новейших методов ведения своего дела, – отметил председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин. – Уникальность проекта «Бизнес класс» в том, что он содержит минимум теории и максимум практических навыков, применимых в реальном бизнесе. Это доказывают многие истории участников проекта из других регионов, теперь ключ к этим знаниям есть у всех жителей Иркутской области.

«Ростелеком» и Иркутская область заключили Соглашение о сотрудничестве

На инвестиционном форуме «Сочи 2018» подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве в рамках реформы универсальных услуг связи (УУС) и программы устранения цифрового неравенства. Соглашение о сотрудничестве подписали министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Николай Никифоров, президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский, губернатор Иркутской области Сергей Левченко.



Цель соглашения – развитие телекоммуникационной инфраструктуры и комплексных государственных информационных систем на территории Российской Федерации. Одним из направлений сотрудничества является устранение цифрового неравенства и обеспечение равных возможностей для всех жителей региона в использовании современных услуг связи, включая высокоскоростной доступ в интернет.

На основании государственного контракта об условиях оказания универсальных услуг связи «Ростелеком» обеспечит точки доступа в интернет со скоростью не менее 10 Мбит/с в малонаселенных пунктах субъектов Федерации с численностью населения 250 - 500 человек.

Сотрудничество в рамках трехстороннего Соглашения предусматривает модернизацию местной и внутризональной сети со строительством оптических линий связи и предоставлением доступа в интернет при подключении социально значимых учреждений и объектов Иркутской области.

«Ростелеком» с августа 2017 года отменил плату за высокоскоростной интернет в точках доступа Wi-Fi, построенных в рамках проекта по устранению цифрового неравенства.

Распоряжением Правительства РФ № 437-р от 26 марта 2014 года единым федеральным оператором универсального обслуживания назначена компания «Ростелеком».

В рамках проекта, который призван решить проблему цифрового неравенства для большинства жителей страны, должно быть построено до 200 тыс. километров волоконно-оптических линий связи. Подписанные трехсторонние соглашения позволят выполнить план строительства каналов связи и снять все административные барьеры на пути реализации контракта.

К участию в проекте привлечено более 240 российских предприятий, общая численность задействованного персонала превышает 9 тыс. человек. Всё оборудование, кабель и другие материалы, используемые в проекте, исключительно российского производства.

Фотовыставка «Первозданная Россия» прошла в Иркутске при поддержке ИНК

Впервые в Иркутске при поддержке Иркутской нефтяной компании прошел общероссийский фестиваль фотографии дикой природы «Первозданная Россия».

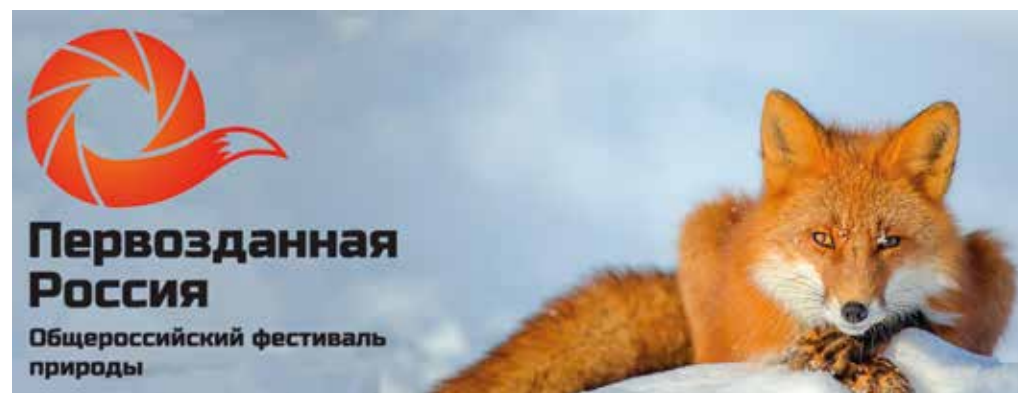
Это был один из самых масштабных и интересных фестивалей, посвященных природе России. В течение месяца уникальные работы фотографов-натуралистов выставлялись в Москве, а затем возможность увидеть их получили жители многих городов России и других стран. За три года гостями фестиваля стали более 2,5 миллионов человек в 70 странах мира. Экспозиция в Иркутске проходила на арт-заводе «Доренберг». За две недели работы выставки в Иркутске ее посетили тысячи человек.

Целью выставки в Иркутске было показать иркутянам и гостям города всю красоту и разнообразие природы России, создать пространство для диалога о том, что мы можем сделать для ее сохранения в первозданном виде. На выставке было представлено более ста крупноформатных фотографий дикой природы, в том числе 25 работ иркутских фотографов. В выходные дни проходили выступления

фотографов дикой природы, представителей различных природоохранных и экологических организаций, путешественников, ученых; была организована образовательная программа для детей.

По словам одного из организаторов фестиваля фотографа Сергея Горшкового, «фотографическое движение именно дикой природы с каждым годом становится все больше и больше. Много моих друзей сменили карабин и оружие на фотокамеру. Фотография влияет на наше сознание и, глядя на хорошие снимки, мы стремимся увидеть то же самое. В голове что-то «щелкает», и ты понимаешь, какая природа хрупкая, как бережно к ней надо относиться».

Председатель совета директоров ИНК Николай Буйнов отмечает, что «у нас огромная красивая страна, рядом Байкал. Этой выставкой мы хотим показать красивое, зародить у людей желание путешествовать».



Объявлены изменения в составе руководства РУСАЛа

Объединенная компания РУСАЛ, один из крупнейших в мире производителей алюминия, объявил о назначении Александры Бурико, ранее занимавшей должность финансового директора РУСАЛа, генеральным директором компании. Владислав Соловьев, ранее занимавший эту должность, назначен генеральным директором En+. Также он станет президентом РУСАЛа.

Ключевыми приоритетами для Александры Бурико в новой должности будут обеспечение развития РУСАЛа за счет дальнейшего повышения эффективности предприятий компании, внедрения технологий, уменьшающих нагрузку на окружающую среду, увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью, развитие внутреннего рынка и расширение сфер применения алюминия.

Опыт работы в компании, знание специфики отрасли и профессионализм Александры Бурико позволят РУСАЛу обеспечить рост стоимости компании в интересах всех акционеров. В целом кадровые изменения обеспечат дополнительную синергию Металлургического и Энергетического сегментов En+ Group.

Александра Бурико занимала пост финансового директора РУСАЛа с октября 2013 года. С июня по октябрь 2013 года являлась членом совета директоров РУСАЛа. С ноября 2012 года до октября 2013 года Александра Бурико работала в качестве заместителя генерального директора En+ Group, где отвечала за оперативное управление компанией, повышение эффективности ее бизнеса, а также улучшение финансовых и производственных показателей. До прихода в En+ Group Александра на протяжении 16 лет работала в компании KPMG в России и Канаде; с 2005 г. занимала позицию партнера KPMG. Александра Бурико окончила экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова; является членом Института аттестованных бухгалтеров Канады и аттестованным бухгалтером США.



РУСАЛ – лидер мировой алюминиевой отрасли. В 2017 году на долю компании приходилось около 5,8 % мирового производства алюминия и 6,3 % глинозема. В компании работает около 61 000 человек. РУСАЛ присутствует в 20 странах мира на 5 континентах. Компания реализует свою продукцию преимущественно на рынках Европы, Северной Америки, Юго-Восточной Азии, в Японии, Китае и Корее. Обыкновенные акции РУСАЛа торгуются на Гонконгской фондовой бирже (торговый код 486). Глобальные депозитарные акции, представляющие обыкновенные акции РУСАЛа, торгуются на Профессиональной площадке биржи Euronext в Париже (согласно Положению S, торговый код: RUSAL; согласно Правилу 144А, торговый код: RUAL). Обыкновенные акции РУСАЛа торгуются на Московской бирже (торговый код RUAL).

Кредиты на развитие малого и среднего бизнеса под 6,5 % годовых

Государство активно нарабатывает практику применения программ предоставления льготного финансирования на развитие малого и среднего предпринимательства. Министерство экономического развития Российской Федерации запустило в работу программу, которая позволяет компаниям МСП привлекать банковские финансовые ресурсы на существенно более выгодных условиях.

С 1 февраля 2018 года в России стартовала программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса, по которой предприниматель может получить финансирование по ставке не выше 6,5 %.

Льготные кредиты предоставляются на проекты в таких отраслях экономики, как сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, строительство, транспорт и связь, туризм, здравоохранение, утилизация отходов, общепит, бытовые услуги. Предприниматели из моногородов Иркутской области, реализующие деятельность в сфере розничной торговли, также могут участвовать в программе.

Условия программы: минимальная сумма кредита – 3 млн руб. Максимальная сумма на пополнение оборотных средств – 100 млн руб., на инвестиционные цели – до 1 млрд руб. Срок кредита может составлять до 3 лет на пополнение оборотных средств и до 10 лет на инвестиции.

В Иркутской области по данной программе кредит может быть получен в банках ВТБ, Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-Банк, Банк Интеза, СКБ Приморья «Примсоцбанк», МСП Банк.

Несмотря на то, что программа только стартовала, она активно работает. Например, предприниматель из г. Усть-Илимска уже получил в Сбербанке кредит размером 10 млн. рублей под 6,5 % с поручительством Гарантийного фонда.

Очень важно, чтобы максимальное количество предпринимателей региона успели воспользоваться льготным финансированием. Обращаем ваше внимание: кредитный договор должен быть заключен до 30 ноября 2018 года.

По всем вопросам обращайтесь в Гарантийный фонд.

Фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства «Иркутский областной гарантийный фонд» – некоммерческая организация, созданная в соответствии с распоряжением Правительства Иркутской области, был зарегистрирован и начал свою работу 9 декабря 2009 года. Учредителем Фонда является Министерство экономического развития Иркутской области.



г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, оф. 501
 телефон 8 (3952) 25-85-20
www.fondirk.ru

ВТБ: акцент на повышение финансовой грамотности и благотворительность

Александра Макарова, руководитель корпоративного бизнеса в Иркутской области, подвела итоги 2017 года в части реализации социальной политики банка и рассказала о том, какие социальные программы и обучающие мероприятия ВТБ планирует в этом году. Одним из важных направлений, в частности, станет повышение финансовой грамотности населения.



«С 2014 года мы совместно с нашей службой по работе с акционерами проводим мероприятия в Байкальском государственном университете. В октябре состоялась очередная мастер-класс. На виртуальный миллион рублей участники имеют возможность попробовать себя на фондовом рынке акций, в том числе и акций ВТБ. Другие задания имели творческий характер – можно было почувствовать себя в роли финансового аналитика, составить индивидуальный финансовый план. Приятно удивило, что студенты в 2017 году проявили большой интерес и активность. Был виден глубокий анализ, системность мышления, неподдельный интерес к лекциям. Надеемся, что в следующий раз, а такие мастер-классы уже стали для нас тради-

цией, мы увидим еще больше участников, хотя и в этом году аудитория уже не вмещала всех желающих» - рассказала Александра Макарова. Следующий цикл мероприятий для студентов запланирован на осень 2018 года.

Кроме того, Иркутск примет уже четвертую по счету благотворительную корпоративную программу «Мир без слез». Летом 2018 года в Иркутск вновь приедут герои знаменитой детской телепередачи «Спокойной ночи, малыши!»: они помогут организовать праздник для маленьких пациентов одной из иркутских больниц. В 2017 году в рамках благотворительной программы ВТБ помог Ивано-Матренинской детской больнице закупить уникальное оборудование на 1,5 миллиона рублей.

19 мая

АЛЕКСАНДР ЛЕВИТАС

в Иркутске

Семинар

Секреты

увеличения прибыли 2.0

7 стратегий увеличения прибыли без затрат

Задача семинара - заставить ваш бизнес приносить больше денег. Вы узнаете, как увеличить прибыль малозатратными способами или вообще не вкладывая денег. Семинар даст Вам формулу, которая говорит, что надо сделать, чтобы получить больше денег от своего бизнеса, и набор рецептов, как это сделать. Подробная программы на сайте BCT.IRK.RU

Эксперт №1 по партизанскому маркетингу

БАЙКАЛЬСКИЙ ЦЕНТР ТРЕНИНГА

Иркутск, ул. Академическая, 54/3
 +7(3952)50-03-04

5 продуктов в помощь вашему бизнесу

С каждым годом аксиома «время – деньги» становится всё более актуальной. О чем мечтает малый бизнес при работе с банками? – Чтобы операции проводились дистанционно, быстро и без рутины, чтобы банк оперативно принимал решения, и его услуги не были затратными для бизнеса. Мы собрали 5 банковских продуктов, которые могут заинтересовать предпринимателей и существенно ускорить развитие их бизнеса. А разобраться в них нам помогла Ольга Федотова, директор управления продаж малому бизнесу Байкальского банка Сбербанка.

1. «ЛЁГКИЙ СТАРТ»

«Легкий старт» – это пакет услуг, предполагающий бесплатное открытие и ведение счета, а также возможности для проведения неограниченных платежей без комиссии на счета клиентов Сбербанка. Кроме того, в пакет входят три бесплатных платежа в месяц на счета других банков и бесплатное годовое обслуживание бизнес-карты Сбербанка. «Лёгкий старт» также предусматривает и бесплатное пользование интернет-банком «Сбербанк Бизнес Онлайн», выгодные условия по самоинкасации. Пакет предоставляется без абонентской платы.

Ольга Федотова: «'Легкий старт' – идеальный вариант для начала своего бизнеса. Его мы внедрили осенью 2017 года, и он просто 'взорвал' рынок, точно попав в потребности целевой категории клиентов. Начинающему бизнесу действительно важно иметь нулевые расходы на старте, и эта программа позволяет экономить, причем не только деньги, но и время. Благодаря 'Легкому старту' за период с июля прошлого года по январь текущего года количество открываемых расчетных счетов в нашем банке увеличилось на четверть».

2. «БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

Новый пакет услуг Сбербанка для компаний малого бизнеса, имеющих стабильные обороты денежных средств. Он позволяет вдвое сократить расходы на банковское обслуживание. Программа рассчитана на уже устоявшийся бизнес с потребностями в большом количестве банковских операций. При его подключении компания получает ежемесячный пакет, позволяющий бесплатно проводить все платежи на счета клиентов Сбербанка и 100 платежей на счета клиентов других кредитных организаций. Также в рамках пакета можно осуществлять переводы физическим лицам до 300 тыс. рублей. Кроме того, предпринимателю доступна бизнес-карта, с которой ежемесячно без комиссии можно снимать до 500 тыс. рублей и вносить ту же сумму наличными через банкоматы.



Ольга Федотова: «Раньше предприниматели платили за каждую операцию по тарифам. Сейчас появилась возможность экономить, выбрав пакет 'Большие возможности'. При этом можно без дополнительных затрат увеличить объемы проводимых через банк операций. В течение года мы планируем расширить линейку подобных удобных пакетов услуг, рассчитанных на компании с различными потребностями».

3. «КОРПОРАТИВНАЯ КРЕДИТНАЯ КАРТА»

Кредитные карты теперь доступны и для бизнеса.

Получить такую карту предприниматели могут в рамках кредитования по программе «Доверие» или предложения по смарт-кредиту. Для оформления не требуется залог.

Условия пользования кредитной картой для бизнеса и кредитной картой для физического лица во многом схожи: льготный период кредитования для всех операций составляет 50 дней, доступно пролонгирование кредита. При этом

максимальная сумма лимита может достигать 1 миллиона рублей.

Ольга Федотова: «Корпоративная кредитная карта выдается надежным клиентам. Она выпускается на имя генерального директора организации, при этом дополнительная карта может быть эмитирована, например, для бухгалтера. Данной картой можно воспользоваться при оплате командировочных, представительских и других расходов».

4. СБЕРБАНК ОНЛАЙН ФИНАНСИРОВАНИЕ

Все больше банковских услуг предоставляют онлайн. С 1 марта 2018 года клиенты Сбербанка получили возможность оформления кредитных заявок через интернет-банк Сбербанк Бизнес Онлайн. Алгоритм заполнения заявки прост: клиент выбирает срок кредитования, сумму и цель кредитования. При этом для удобства в сервисе реализована возможность автоматического заполнения шаблонов анкет по информации взятой с сайта ИФНС: нужно только про-

верить верность данных, распечатать документ, подписать и подгрузить к кредитной заявке.

Такой способ общения с банком не только экономит время клиента, но и значительно сокращает срок рассмотрения заявок. Данным сервисом могут воспользоваться не только клиенты Сбербанка, но и клиенты других банков, с марта для этого достаточно подать заявку на кредит на сайте Сбербанка.

Ольга Федотова: «Современные предприниматели не ходят в банк. Всё делают через интернет, потому что дорожат своим временем. Теперь онлайн они могут подать и заявку на кредит. Уверена, новый сервис будет востребован, ведь кредитные «аппетиты» бизнеса в последнее время заметно выросли: только за прошлый год кредитный портфель нашего банка увеличился почти на треть».

5. ОНЛАЙН-ПОЛУЧЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ

В феврале Сбербанк и электронная площадка Сбербанк-АСТ запустили новую услугу по быстрому получению банковской гарантии. Теперь компаниям, участвующим в конкурсе госзакупки, не нужно тратить время на сбор документов. Гарантию они могут оформить пока только на площадке Сбербанк-АСТ, а в дальнейшем эта услуга будет доступна на всех электронных площадках. При положительном решении в среднем уже через три часа клиент получает подписанную электронную гарантию. При этом лимит по гарантии может достигать 5 млн рублей, а срок – до 24 месяцев.

Ольга Федотова: «Банковскую гарантию Сбербанка предприниматели могут оформить дистанционно, не покидая электронную торговую площадку. Это удобно, просто и быстро, т.к. не требуется тратить время на визит в офис банка и сбор документов. При этом не нужно отвлекать дополнительные финансовые ресурсы. Гарантию возможно оплатить из средств, находящихся на личном счете клиента на электронной торговой площадке».

Екатерина Скубеева,
Газета Дело

Рантье VS «завхоз»

Многие еще помнят времена, когда рентный бизнес был относительно «тихой гаванью». Тогда мечтой, а то и стратегией многих было накопить денег, купить недвижимость, сдать её в аренду и жить припеваючи без тревог и опасений за завтрашний день. Эти мечты давно в прошлом, и недвижимость сегодня – актив, требующий грамотного управления и серьезных знаний. О том, как увеличить и сохранить доходность коммерческой недвижимости, Газета Дело побеседовала с руководителем АН «Слобода» Дмитрием Щербаковым.



Итак, быть владельцем недвижимости – больше не привилегия избранных счастливых?

– Увы. Сегодня это серьезная ответственность, множество забот и рисков, – то есть бизнес со всеми его особенностями. Люди обзаводятся недвижимостью в надежде на прибыль, но ситуация на рынке бывает нестабильной. Сегодня можно получить доход, завтра ноль, а послезавтра уйти в минус.

И управление помогает минимизировать риски?

– Грамотное и эффективное управление – безусловно. Нужен кто-то, кто поможет владельцу контролировать все текущие процессы. Но современный управляющий недвижимостью должен быть еще и консультантом по инвестированию, и девелопером, чтобы вовремя подсказать правильное решение – продать, сдать, перестроить объект. Важно своевременно улавливать тренды и перспективы рынка. Без этого может уменьшиться не только текущий доход от объекта, но и его ликвидность, и таких ситуаций сегодня множество. Посмотрите на ул. Урицкого и старые торговые центры – не все собственники «успевают» за требованиями рынка. Даже с арендой теперь все сложнее: арендаторов

меньше, платят они не то и не так, как раньше, а многие требуют особых условий. Как правило, руководители арендаторов – активные молодые люди, умеющие и торговаться, и находить альтернативные варианты, благо таких вариантов сейчас много. Многие дают по цене, стараются снизить ставку. Есть договоры, где оплата аренды считается в процентном соотношении от выручки или от проходимости. Это все надо правильно оценить и отследить.

Но почему собственнику не нанять такого сотрудника в штат?

– Таких специалистов пока немного. Для сведения: только курсы по подготовке управляющего коммерческой недвижимостью стоят миллион, и одному с объектом не справиться. С крупными торговыми центрами работа ведется именно посредством управляющих компаний, которым маленькие объекты неинтересны. Но и небольшим объектам необходимо профессиональное управление.

Вы оказываете такие услуги?

– Да, мы готовы к такой работе. За оговоренный процент от прибыли мы берем на себя зада-

чи по сбору платежей, по контролю затрат и всех хозяйственных процессов, а также по работе с арендаторами – и с поиском, и с ротацией.

Собственник может не опасаться, что оплата услуг по управлению может «съесть» всю прибыль?

– Профессиональное управление не только не «съест» доход, но увеличит его. Поскольку оплата привязана к доходу, мы сами заинтересованы в том, чтобы увеличить его, оптимизируя затраты и налогообложение, повышая эффективность эксплуатации объекта. Профессиональное управление объектом дает собственнику стабильность, экономит силы, освобождает его от массы ежедневных проблем. Главное – оно экономит время.



ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201,
тел. 230-300; ул. Свердлова, 25, тел. 333-926.
www.sloboda38.ru

«Предпочитаю работать с профессионалами»

Как быть, если ставки по вкладам падают, а рисковать накопленным капиталом в погоне за высокой доходностью не хочется? Олег Ширшов, топ-менеджер Иркутского Филиала ПАО «Ростелеком» с 2004 по 2013 гг, нашел решение этой задачи и рассказал о своем опыте Газете Дело.

9 % – МАЛО

Это было в начале 2016 года. Меня перестала устраивать текущая доходность по вкладам в банках. Ставки тогда были на уровне 9 % годовых и продолжали снижаться. Поэтому, когда срок моих депозитов подошел к концу, у меня было два варианта – либо пролонгировать депозит, либо искать в качестве альтернативы более доходные способы размещения. Я выбрал второй вариант.

Мне посоветовали обратиться к Евгению Богатыреву – инвестиционному консультанту с большим стажем работы.

К САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИНВЕСТИРОВАНИЮ Я БЫЛ НЕ ГОТОВ

Я интересовался ситуацией на финансовых рынках, с удовольствием просматривал различные профильные издания и отслеживал биржевые котировки. Но выйти на рынок ценных бумаг в качестве трейдера не рисковал. Вероятно, меня останавливал опыт моего хорошего друга: ему понадобилось около четырех лет для того, чтобы стать профессионалом и получать стабильный доход на бирже. Глядя на него, я думал: чтобы инвестиции приносили постоянную прибыль, нужно посвятить этому жизнь, фактически сделать это своей профессией. Я к этому не был готов, поэтому предпочел работать с профессионалами.

АКЦИИ, ОБЛИГАЦИИ, ВАЛЮТА

Итак, в качестве альтернативы вкладам мне были предложены:

– облигации, по которым можно получать



Олег Ширшов,
с 2004 по 2013 гг топ-менеджер
Иркутского Филиала ПАО «Ростелеком»

фиксированный купонный доход. Они, кстати, наиболее близки ко вкладам;

– валютные инструменты: я рассматривал покупку валюты с целью дальнейшего инвестирования в еврооблигации надежных эмитентов;

– продукты, привязанные к росту мирового фондового рынка.

13 % И БЕЗ РИСКА

Мы провели с Евгением несколько предварительных встреч. Обсудили финансовую ситуацию, доходность, которую я хотел бы получить, и срок инвестиций. Для меня важно было, чтобы уже накопленные средства сохранились, и при этом я мог бы заработать на них 13-18 % годовых, т.е. в 1,5-2 раза больше, чем по вкладам.



Евгений Богатырев,
Директор «Инвестиционного Бутика»

Он предложил составить мне умеренный портфель из структурных продуктов в рублях (золото, нефть, рынки развивающихся стран) – с защитой капитала. Защита капитала была особенно важна для меня, так как к каким-либо потерям я не был готов.

ЦЕЛЬ ДОСТИГНУТА

Доволен ли я результатами? Да. Мой капитал в рублях за 2 года стал на 30% больше. Как показало время, я принял правильное решение, что не стал размещать денежные средства в валютных инструментах: доллар за это время подешевел с 70 до 56 рублей. Я продолжаю прислушиваться к рекомендациям Евгения и в начале этого года приобрел подобный продукт с защитой капитала на новый срок.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Евгений Богатырев: «На фоне падения ставок по депозитам в нашем офисе выросло число обращений, в том числе по рекомендациям от действующих клиентов. Это стало очевидным фактом, так как все больше владельцев капитала вынуждены задумываться о том, какие альтернативы банковским вкладам существуют.

Что будет с доходностью по вкладам в ближайшее время? Она продолжит снижаться. Главное, что сейчас влияет на этот процесс – ключевая ставка Банка России. Достигнув пика в 17 % в декабре 2014 г., она к середине февраля 2018 г. снизилась до 7,5 %. Судя по динамике инфляции, а она достигла 2,2-2,3 % за последние 12 месяцев, ключевая ставка продолжит падать и дальше.

В агентстве «Эксперт РА» считают, что к концу 2018 г. ключевая ставка будет снижена до 6,5-6,75 %, а банки будут платить вкладчикам лишь 5,5-6 % годовых.

Если доходность по вкладам кажется вам низкой или вы хотите проанализировать ваш текущий финансовый портфель – приходите на консультацию, мы подберем вам возможные финансовые решения».



Тел.: 8 (3952) 68-00-11
Моб.: +7 (902) 516-00-11
г. Иркутск, ул. Лапина, д. 8, оф. 13 (2 эт.)
E-mail: irkutsk_bdo@open.ru

Уходит Сергей Галицкий – уходит эпоха

В феврале текущего года стало известно, что банк «ВТБ» покупает 29,1 % акций ритейлера «Магнит». В результате пакет основателя и совладельца этой розничной сети Сергея Галицкого уменьшится до 3 %.

В последнее время акции «Магнита» находились под давлением продавцов – за пять месяцев они упали на 50 %. До этого, в период с 2009 по 2014 год, акции «Магнита» демонстрировали экспоненциальный рост (в 15 раз за пять лет). Инвесторы (особенно зарубежные) любили компанию за агрессивную стратегию развития и рыночную открытость. Но с тех пор конкуренция в российском секторе ритейла усилилась: по темпам роста и капитализации розничную сеть «Магнит» обошла X5 Retail Group. Соответственно, и инвесторы изменили своё отношение к «Магниту».

Это могло стать стимулом для Сергея Галицкого продать актив, тем более что появился интерес со стороны покупателя. На наш взгляд, «ВТБ» может быть промежуточным держателем акций, и в дальнейшем этот пакет может быть продан стратегическому инвестору. Впрочем, не исключено, что «ВТБ» сам займётся развитием этого актива, а Сергей Галицкий на первых порах будет выступать в роли консультанта. «ВТБ Капитал» владеет долей в ритейлере «Лента», соответственно, возможна синергия этих активов.

Сумма сделки составит 138 млрд руб., что в пересчёте на акцию получается 4661 руб. Это на 5% ниже вчерашнего закрытия акций «Магнита». Неудивительно, что в настоящее время эта бумага находится среди

лидеров снижения на рынке. Не исключено, что последует ещё более серьёзная просадка – рыночные спекулянты могут опустить бумагу, дабы сработали маржин-коллы у инвесторов.

Некоторых инвесторов может огорчить выход из капитала основателя компании. На наш взгляд, волноваться не стоит: сильный банк «ВТБ» может дать толчок для дальнейшего развития «Магниту». Мы ожидаем восстановления этой бумаги. В перспективе «Магнит» может увеличить дивиденды и провести buy-back, что позитивно скажется на капитализации.

Уход Сергея Галицкого, создавшего с нуля этот бизнес – это уход эпохи. По всей видимости, теперь известный предприниматель сосредоточится на футбольных проектах – ФК «Краснодар» и юношеском футболе.

Роман Ткачук,
старший аналитик Альпари



Новая справка: Размеры минимальной заработной платы в субъектах РФ

Размер минимальной заработной платы в субъектах РФ может отличаться от федерального МРОТ, но не может быть ниже 9 489 руб. Уточнить цифру для конкретного региона поможет новый справочный материал в системе КонсультантПлюс «Размеры минимальной заработной платы в субъектах Российской Федерации».


Например, в Москве размер минимальной заработной платы составляет 18 742 руб., в Санкт-Петербурге – 17 000 руб., в Калининградской области – 11 000 руб.

Регионы в справке расположены в алфавитном порядке, есть ссылки на документы-первоисточники, а также важные уточнения, если МРОТ различается для работников разных сфер.

Вся информация в справке поддерживается в актуальном состоянии. Если значения изменятся, это будет отражено в материале.

Найти справочный материал в системе КонсультантПлюс можно по запросу: размер МРОТ в субъектах РФ.

Узнать подробности можно в региональном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
800 112 0000 1992

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

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

Субъект Российской Федерации	Размер минимальной заработной платы (руб.)	Примечание
Иркутская область	9489	Федеральный МРОТ
Калининградская область	11000	Региональный МРОТ

Сильный бизнес хрупкой женщины

Уже больше десяти лет Ольга Павлюк работает в торговле, и последнюю половину из них – по франшизе. Ей принадлежит иркутский филиал магазина одежды для подростков Orby. В прошлом году он вошел в ТОП-10 франчайзинговой сети по России, несмотря на «космические» арендные ставки. В преддверии Международного женского дня корреспондент Газеты Дело встретилась с владелицей магазина Ольгой и узнал, тяжело ли в наше время вести бизнес, совмещать его с семьей и оставаться при этом настоящей женщиной.



Фото Е. Скубиевой

ИНТУИЦИЯ НЕ ПОДВЕЛА

До открытия магазина по франшизе Ольга Павлюк работала в банке. По ее признанию, работа была стабильной, заработок – хорошим, но душа требовала чего-то другого, креативного, активного, яркого. Тогда она решила заняться продажей детской одежды. Пять лет она держала точку в «Детском мире» на ул. Урицкого. Однако со временем пришло понимание: необходимо изменить формат торговли.

«Я чувствовала, что

В наше время разработать собственный уникальный продукт или бренд очень сложно. Однако, открывая франшизу, важно понимать, известна ли она в регионе, насколько соответствует менталитету местных жителей? Может, если чего-то здесь нет, то оно и не приживется?

посетителям вскоре понадобится что-то другое. Можете называть это интуицией, без неё в торговле никуда, – улыбается Ольга. – Тот формат, который представлен на улице Урицкого в Иркутске, уже начинал изживать себя. И я стала искать свежие идеи».

В итоге Ольга решила открыть магазин детской одежды и обратила своё внимание на франшизу Orby, с которой до этого несколько лет работала на партнерских началах.

При поддержке франчайзера в 2013 году в «Модном квартале» открылся магазин брендовой одежды для подростков. Новый магазин сразу полюбился иркутянам, тем более, что на тот момент эту марку многие уже знали. И сейчас, спустя пять лет, точка работает успешно. В прошлом году иркутский филиал вошел в десятку лучших магазинов сети по выручке, рентабельности и другим показателям. Однако Ольга признается, что всё легко и просто только с виду: определенные трудности в ведении бизнеса всё же есть.

ДОРОГО, НО ЭФФЕКТИВНО

«Для розницы у нас неплохой результат по рентабельности – 18%. Франчайзер заявлял, что

на окупаемость мы сможем выйти через 18 месяцев, но нам потребовалось больше – два года. Виною тому – дорогая аренда, которая составляет у нас 315 тысяч рублей в месяц. Когда я называю сумму, которую мы отдаём «Модному кварталу», мне даже не верят, – рассказывает предпринимательница. – Ведь, по-хорошему, норма арендной платы должна быть не больше 10% от выручки. У нас же она составляет почти 22%. Таких высоких арендных ставок, как в Иркутске, почти нигде нет, в этом плане по сети нас опережает только точка в Казани».

Ольга считает, что высокие арендные ставки в торговых центрах – особенность Иркутска. Однако вариант переезда в другое, более дешевое место, она даже не рассматривает: «Во-первых, базирование в ТРК автоматически увеличивает поток посетителей, среди которых много представителей нашей целевой аудитории и потенциальных покупателей. Здесь хорошая управляющая компания, которая поддерживает красоту, чистоту, проводит различные мероприятия. Во-вторых, здесь у нас много постоянных клиентов. Ну и, в-третьих, переезд на новую площадку повлечет за собой, как минимум, расходы на ремонт, а это примерно 1,5 миллиона рублей, и при этом не факт, что поток клиентов останется по-прежнему стабильным».

ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ САМОВЫРАЖЕНИЯ

Ольга рассказала, что вместе с форматом торговли пришлось изменить подход к маркетингу и рекламе. «Если раньше размещение на наружных баннерах, в журналах и на телевизидении было действительно, то сейчас это себя уже изжило. Наша целевая аудитория – дети подростки от 7 до 14 лет и их родители от 30 до 45 лет. Это современные и активные люди».

Самая эффективная площадка для информирования этой группы, конечно же, – социальные сети и мессенджеры. Ольга выбрала две оптимальных – Instagram и Viber. Первый больше рассчитан на детей, второй – на родителей.

«Хорошо, конечно, сейчас работает реклама в «Яндекс Директ», но нам она не по карману», – добавляет Ольга Павлюк.

Чем же Orby отличается от множества других магазинов с детской одеждой? Ольга поясняет: «На самом деле, в Иркутске много детской

одежды, но при этом очень мало представлено подростковых вещей. И если с девочками проще – во многих женских магазинах есть одежда миниатюрных размеров – то мальчикам сложно найти что-то приличное, что при этом понравилось бы им самим. Orby – это магазин, где царит особая атмосфера: подросткам там комфортно, вещи подобраны с пониманием их образа жизни, душевного состояния, способа самовыражения».

Недаром слоган Orby: «Это твоя территория».

НЕ ЖЕНСКОЕ ДЕЛО

Ольга Павлюк – яркий пример того, что маленькая и хрупкая женщина может вести успешный бизнес. Бывают ли трудности, связанные с гендером? Ольга ненадолго задумывается. Потом уверенно отвечает, что не было, по крайней мере, всё было в рамках делового сотрудничества. «Конечно, меня поначалу отговаривали. Пугали сложностями. ‘Оля, ну какой бизнес? Не женское это дело. Там же одни мужчины! Съедят и не подавятся!’ Но я всё же решила начать своё дело. Очень помог муж. Я вообще считаю, семейный бизнес – это не плохо, хотя многие утверждают обратное. Всё ведь зависит от конкретных людей».

Хорошо работает в торговле схема, когда муж занимается сотрудничеством с банками и ТРЦ, а выбором ассортимента и интерьера бутика – жена.

Я горжусь нашим детищем, а проблемы, через которые мы прошли с супругом, только укрепили наш союз».

Ольга уверена: вести бизнес по силам любой женщине, если есть идея, энергия, желание идти до конца и надежный финансовый тыл.

«Если вы понимаете, что вам это интересно, вас это не пугает (ведь многих останавливает страх), если вы готовы рассчитывать только на себя, на свои силы – стартуйте! В бизнесе должны быть и чувства, там никак не обойтись без интуитивных моментов, и расчет – если вам десять человек твердят, что это невыгодно – стоит задуматься, почему?»

Для старта Ольга советует обратить внимание именно на франшизы. «В наше время разработать собственный уникальный продукт или бренд очень сложно. Франшиза поможет вам погрузиться в бизнес-сферу, понять её тонкости, найти вдохновение для дальнейшей работы. Однако, открывая франшизу, важно понимать, известна ли она в регионе, насколько соответствует менталитету местных жителей? Может, если чего-то здесь нет, то оно и не приживется? И еще важный момент – нужно осознавать, что работать придется в рамках франчайзинга, а это значит, что ваши действия будут сильно ограничены договором. Далеко не всем подходит практически полное отсутствие самостоятельности. Но если вы к этому готовы – вас ничего не должно останавливать!»

Екатерина Скубиева
Газета Дело

СПРАВКА

Франшиза Orby предлагается в двух форматах:

- Франшиза Orby LIGHT – для городов до 200 тыс. чел: небольшой магазин площадью 40-60 кв. м, инвестиции от 1,8 млн руб., окупаемость от 12 месяцев;
 - Франшиза Orby FULL – для городов от 200 тыс. чел.: полноформатный магазин площадью 60-100 кв. м, инвестиции от 2,8 млн руб., окупаемость от 17 месяцев.
- Вступительный взнос и роялти: отсутствуют.
Розничная сеть: 70 городов России и СНГ.
С 2012 года Orby входит в «ТОП-100 франшиз России».
В 2015 году Orby признана лучшей франшизой магазинов одежды для подростков и детей.



Фото из архива Orby

Поселок «Горизонт»: строительство идет полным ходом

Коттеджный поселок «Горизонт» строится на 9-м километре Байкальского тракта, в районе Ново-Разводной, в живописном месте на берегу залива. Строительство ведется немногим более года. Редакция Газеты Дело встретилась с девелопером проекта – генеральным директором ООО УК «Система АМТ» Антоном Кондратьевым – и попросила рассказать, что в поселке уже удалось сделать, и что в ближайших планах.



Антон, в прошлом году вы начали работы по строительству дорог, проектированию и прокладке сетей. Что успели?

– На сегодняшний день построены внутренние дороги 1-ой очереди и начата нарезка и отсыпка дорог 2-й очереди, закончено проектирование сетей канализации и водопровода до поселка. Нашей командой, представителями МУП «Водоканал» и Администрацией Молодежного Муниципального образования была проделана большая совместная работа. Еще в прошлом году мы подписали с «Водоканалом» договор на техническое присоединение к сетям, а с администрацией муниципалитета – акт выбора трассы. На сегодняшний день получены все необходимые согласо-

вания, и уже в апреле мы выйдем на строительство сетей канализации и водоснабжения до поселка. В настоящее время мы строим внутриплощадочные сети.

А как обстоят дела с проектированием и строительством домов?

– Осенью прошлого года было закончено строительство 24 таунхаусов, залиты фундаменты под квадрехаусы и многоквартирные дома, и это позволит нам раньше выйти на площадку весной. Зимой продолжалась кладка кирпича квадрехаусов и таунхаусов, мы закончили облицовку фасадов и остекление домов.

Параллельно совместно с дизайнерами и архитекторами «Галереи Революция» мы разработали новые планировочные решения домов под разные запросы: для семьи с одним, двумя, тремя и четырьмя детьми, с кабинетом, с комнатой для гостей, с гаражом на 1-2 автомобиля. Есть даже варианты с собственной спальной зоной. Наша цель – сделать так, чтобы каждый клиент мог найти для себя наиболее подходящий вариант организации пространства.

Вы рассказывали, что в поселке будет набережная. На каком этапе ее строительство?

– Сейчас ведется проектирование набережной. Для нас важно сделать по-настоящему комфортное общественное пространство. Поэтому бу-

дущую набережную мы проектируем совместно с жителями поселка. Многие интересные идеи были предложены именно будущими жителями.

Поселок «Горизонт» окружен лесом, и это очень приятно. Деревья во время строительства не пострадают?

– Мы считаем необходимым сохранить то, что подарила нам природа. Уже проведена полевая топографическая съемка участка и составлен инвентаризационный план зеленых насаждений. На полевом плане каждое дерево, попадающее в зону застройки, нумеруется и отображается условным знаком, соответствующим его породе. Таким образом, судьба каждого дерева под нашим контролем.

Что запланировано на текущий год?

В 2018 году программа минимум включает строительство 36 домов 1-й очереди, прокладку сети центральной канализации и водопровода до поселка, окончание строительства внутриплощадочных сетей и подключение поселка к центральным городским сетям.



Ставка на арендатора

Сдача жилья в аренду остается для арендодателей источником не только постоянного дохода, но и забот. Советы Романа Семенова, руководителя АН Century 21 «Недвижимость мира» будут полезны арендодателям. Как подобрать квартиру для успешной сдачи её в аренду? Какие вложения в ремонт уже существующего объекта будут оправданы, а чего не стоит делать?



1. Квартиры еще нет? Тогда сначала выбираем арендаторов

Итак, вы решили приобрести квартиру для сдачи ее в аренду. В этом случае сначала нужно определиться, какие арендаторы вас больше интересуют. Если хотите сдать квартиру быстро и по рыночной цене – нужно смотреть объекты в непосредственной близости от мест, где «концентрация» ваших потенциальных арендаторов особенно высока. Например, если это студенты – квартира должна располагаться неподалеку от крупных учебных заведений. Квартиры для студентов всегда поль-

зуются спросом, но нужно иметь в виду определенные риски. Студенты – народ непредсказуемый и очень быстро могут привести квартиру в непригодное состояние. И ремонт в таких квартирах стоит делать проще, потому что от дорогого ремонта в ближайшие полгода – год может ничего не остаться.

Но спросом пользуются и дорогие объекты, и они не обязательно больше. Есть однокомнатные квартиры, стоимость аренды которых – от 30 тыс. рублей. Как правило, это квартиры в престижных жилых комплексах, новостройки с хорошим, качественным ремонтом. Есть объекты, которые стоят от 50 до 100 с лишним тыс. рублей. В Иркутске есть клиенты, готовые платить такие деньги. Это топ-менеджеры крупных международных и федеральных компаний.

2. Квартира есть. Что с ремонтом?

Кем бы ни был ваш будущий арендатор, есть рекомендации общего плана. Ремонт в квартире должен быть «нейтральным», подходящим для всех. Благо, сегодня много готовых дизайнерских решений с недорогими, но стильными материалами и предметами интерьера.

Средний возраст сегодняшнего арендатора – от 19 до 35 лет. Это современные, активные люди. Они прекрасно ориентируются в предложениях на рынке, знают об актуальных тенденциях в дизайне и эргономике жилья и видят, какой сейчас выбор. Квартиры, которые достались кому-то «от бабушки», даже если там поменять линолеум, не могут конкурировать с современными студиями. Поэтому не стоит скупиться на услуги дизайнеров – у них более свежий, «незамыленный» взгляд на жилое пространство.

3. Чего не стоит делать?

Если рассматривается вариант квартиры из недорогого сегмента, не стоит использовать в отделке дорогие материалы. Лучше обойтись стандартными вариантами отделки с материалами, которые хорошо моются и в случае необходимости легко будет восстановить.



Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, 27, (3952) 43-03-64, www.century21.ru

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Граждане будут покупать уже готовое жилье не у застройщиков, а у банков



...Но это в будущем, а пока действуют полученные ранее разрешения на строительство, у покупателей жилья есть выбор – заключить традиционный договор долевого участия или (с 1 июля 2018 г.) воспользоваться эскроу-счетом. О том, на что следует обращать внимание при заключении сделки по приобретению нового жилья, рассказывает юрист Адвокатского бюро «Рябенко и партнеры» Алина Берест.

– На сегодняшний день большая часть жилья строится за счет граждан-участников долевого строительства, вкладывающих денежные средства на этапе «котлована». Покупателям это выгодно, поскольку разница в цене может быть очень значительной.

Долевое строительство – самый востребованный механизм строительства жилья, но в силу многих факторов участились случаи «недостроев», увеличилось число обманутых дольщиков.

В связи с этим в конце 2017 года по поручению президента утверждена трехгодичная программа, цель которой – постепенный отказ от долевого строительства и переход на проектное финансирование, что, по сути, означает введение банковского кредитования как единственного способа финансирования строительства.

С 1 июля 2018 года вступает целый ряд ужесточающих требований для застройщиков, работающих на рынке долевого строительства. Однако часть из них будут необязательными для застройщиков, использующих проектное финансирование или эскроу-счета.

С июля 2018 года, чтобы получить разрешение на строительство, застройщик должен одновременно соответствовать, дополнительно к существующим, еще и таким условиям:

– размер собственных средств застройщика должен составлять не менее 10 % от планируемой стоимости строительства, указанной в проектной декларации, причем на дату направления проектной декларации в уполномоченный орган застройщик обязан их показать на своем расчетном счете;

– обязательства застройщика, не связанные со строительством недвижимости в пределах одного разрешения на строительство, не могут превышать 1 % от проектной стоимости строительства;

– не должно быть задолженности по кредитам, за исключением целевых кредитов, связанных со строительством в пределах одного разрешения на строительство;

– принадлежащее застройщику имущество не должно использоваться для обеспечения исполнения обязательств третьих лиц, а также для обеспечения исполнения собственных обязательств застройщика, не связанных со строительством недвижимости в пределах одного разрешения на строительство;

– застройщик вправе иметь только один расчетный счет. Он должен быть открыт в уполномоченном банке. В этом же банке должны открыты расчетные счета технического заказчика и генеральный подрядчик строительства. Все расчеты между ними возможны только с использованием указанных счетов. Денежные средства с расчетного счета застройщика могут использоваться только на строительство объекта в пределах одного разрешения.

Изменения коснулись и требований к органам управления застройщика и его участникам.

Перечисленные изменения – далеко не полный список. В связи с этим, в недалеком будущем цены на жилье, несомненно, поднимутся. Все дополнительные расходы, которые лягут на застройщиков при введении в действие новых законов, войдут в стоимость квадратного метра жилья.

Граждане фактически будут покупать уже готовое жилье и не у застройщиков, а у банков, финансовая политика которых также будет влиять на ценообразование.

По оценкам специалистов, на сегодняшний день у застройщиков есть «запас» объектов, разрешение на строительство которых получено до введения новых поправок в 214 ФЗ. Они не подпадают под действия нового закона. Граждане все еще могут выбрать – заключить договоры по старым правилам, либо воспользоваться возможностью перевода денежных средств через эскроу-счета.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел. 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Экономим с дилером

Представьте себе: вы – владелец объекта недвижимости, в котором необходимо установить предписанное нормативами противопожарное оборудование. Что делать? Купить напрямую или обратиться к дилеру?

Не торопитесь с ответом. Оказывается, прямой путь к поставщику – не всегда самый короткий. О том, как договор с дилером помогает избежать финансовых и временных потерь при монтаже противопожарного оборудования, рассказывает руководитель компании «РС-Техно» Наталья Домрачева.



Наталья, разве при покупке чего бы то ни было не логичнее обойтись без посредников? Особенно в условиях жесткой экономики?

– В случае со специализированным дорогостоящим оборудованием, требующим грамотного монтажа, это не так. Закупки через дилеров выгоднее. Особенно в условиях жесткой экономики (улыбается).

Поясните...

– Допустим, клиенту по проекту нужны противопожарные шторы. Желая сэкономить, он звонит производителю. И тут ситуация может развернуться по трем сценариям, и в каждом свои риски.

Первый сценарий. Клиент может найти поставщика с самыми низкими ценами и «попасть». Это очень распространено, и в нашем городе немало таких случаев. Не все поставщики добросовестны.

Второй сценарий. Заказчик получает коммерческое предложение от завода по розничной цене. Завод ведь понимает, что имеет дело с конечным потребителем. Зачем давать ему скидки? Пользуясь тем, что это разовый закуп, и что клиент не особо разбирается в том, что покупает, ему продают ряд ненужных опций, и выставляют счет «по полной программе».

Бывает и так, и это третий сценарий, что производитель отказывается продавать продукцию конечному заказчику. С некоторыми видами конструкций, например, с противопожарными шторами, это нормальная практика. Без понимания, кто и как будет монтировать эти изделия, нет смысла их продавать. При монтаже там можно что-то не так нажать, что-то подогнуть, и всё – конструкция не будет работать. Производители просто не хотят рисковать. Зачем? У них с дилерами прекрасные отношения, есть дилерская скидка – до 30 %. Это выгоднее: лучше выбрать на регион двух-трех надежных дилеров, которые будут брать на себя ответственность за качество монтажа, и которых можно будет обучать, снижая риски.

Но возможны и другие сценарии?

– Конечно. Предположим, завод продает оборудование по приемлемой для заказчика цене. Но кто будет его монтировать? Как установщик может принять это оборудование? Ведь оно в разобранном виде. А если чего-то нет? Если это произведено с заводским браком? Кто будет нести ответственность в итоге?

Получается, подрядчику за такой заказ лучше не браться?

– Конечно. Каждый, кто имеет дело с такими работами, знает: заходить на чужой объект и «под чужую продукцию» рискованно. И что останется заказчику? Взять ту компанию, которая рискнет и подпишет с ним договор. А дальше «повезет – не повезет». Тут ни о каких гарантиях и ни о каком качестве речи нет. Появляются дополнительные затраты, сдвигаются сроки. Вот вам и экономия.

В случае возникновения затруднений каждый заказчик хочет услышать от подрядчика «мы все уладим», но такое возможно только с дилерами. Дилер – это компания, на которую заказчик может, не опасаясь за последствия, переложить не только ответственность за результат, но и риски. В случае с противопожарным и другим защитным оборудованием это самый выгодный алгоритм.



Иркутск, ул.Сергеева, 3/1, офис 317
8 (3952) 487-260 т/ф
+79647390057 Viber, Telegram
pozharaka38@yandex.ru
www.rs-techno.ru

Лицензия МЧС РФ № 38-Б/00162 от 18.03.15

Кто построил больше всех?

Портал о недвижимости REALTY.IRK.RU и Газета Дело проанализировали данные о вводе жилья в Иркутске и ближайшем пригороде в 2017 году. Сколько из запланированных квадратных метров удалось ввести? Кто из застройщиков стал лидером по объему ввода? Предлагаем вашему вниманию традиционный рейтинг застройщиков г. Иркутска.

По данным Иркутскстата, в 2017 году в Иркутске было введено 281,6 тыс. кв. м жилья, включая индивидуальное, в Иркутском районе – 344,8 тыс. кв. м.

В первом полугодии многоквартирные дома сдали 5 компаний-застройщиков, это, в общей сложности, 172,5 тыс. кв. м.

Во второй половине года сдавать жилые дома планировала 21 строительная компания, это еще более 359 тыс. кв. м¹, однако только 18 застройщиков в итоге получили разрешения на ввод до конца

года. К слову, в 2016 году в Иркутске и пригороде сдали жилье 35 компаний-застройщиков.

Лидерами по объему ввода в 2017 году оказались компании «Норд-Вест» (122 тыс. кв. м), «УКС г. Иркутска» (47,8 тыс. кв. м) и «ВостСибСтрой» (26,7 тыс. кв. м). В сумме лидеры рейтинга сдали 196,9 тыс. кв. м, что составляет 52 % от общих показателей.

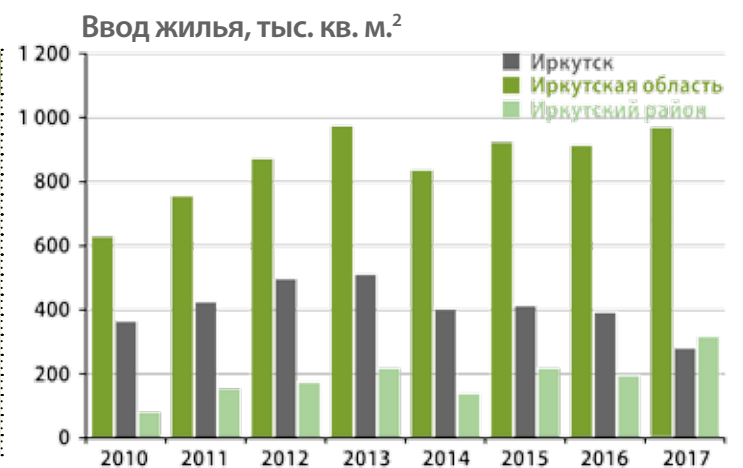
Стоит отметить, что в Иркутске есть застройщики, которые закончили строительство раньше срока и получили

разрешения на ввод объектов в 2017 году, хотя плановый срок сдачи был – 2018 год.

Сравнивая данные по вводу жилья за 2016 и 2017 годы, можно отметить смену тренда: в пригороде жилья строится больше. Так, если в Иркутске этот показатель в 2017 году по сравнению с 2016-м снизился (2016 г – 391,5 тыс. кв. м², 2017 – 281,6 тыс. кв. м), то в Иркутском районе картина противоположная (2016 – 195, 2017 – 344,8).

Рейтинг застройщиков Иркутска по объемам введенного жилья, 2017 год³

компания	сдано на 31.12.2017
Норд-Вест	122 479
УКС г. Иркутска	47 779
ГК ВостСибСтрой	26 669
Высота	25 761
ТопкаСтрой-Инвест	20 087
ГК Паралетстрой	18 445
КСИ-Строй	14 911
СК Пчелы	12 709
ИНЦ СО РАН	12 645
Гранд-Строй	12 191
Родные берега	10 914
ПрофитСтрой	10 681
БайкалСтройИнвест	9 500
Корона	9 109
Строительно-Торговая компания	8 704
Пушкино	5 070
Стройград	4 232
СК Авангард	2 980



Примечания: 1. Согласно опубликованным проектным декларациям и разрешениям на строительство, проанализированным REALTY.IRK.RU на 30.06.2017. 2. По данным Иркутскстата. 3. По данным Градостроительного комитета Администрации г. Иркутска и по данным компаний-застройщиков (объекты в Иркутском районе). В рейтинге учитываются много-квартирные жилые дома, возведенные на территории г. Иркутска и Иркутского района, дата выдачи разрешений на ввод которых – с 1.01.2017 по 31.12.2017. Под введенными кв. м жилья понимается общая площадь многоквартирных жилых домов, введенных в эксплуатацию компанией в качестве застройщика. Отдельно стоящие здания административного назначения, парковки и пр не учитываются.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 07.03.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	64,09	65,86	55,49	54,80	48,75
1 комн. панель	78,12	63,98	56,55	65,37	49,78
2 комн. кирпич	73,37	61,81	56,52	53,14	46,09
2 комн. панель	71,61	59,28	53,21	54,49	49,50
3 комн. кирпич	74,01	63,35	54,02	57,66	43,88
3 комн. панель	62,61	57,19	49,21	51,11	45,96
Средняя стоимость	69,84	63,06	53,44	53,68	47,32

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 07.03.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,70	58,05	51,28	44,39	39,51
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	62,77	41,41	44,6	41,11
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года	-	60,41	52,42	48,50	39,91
2019 год и позже	-	66,17	50,74	39,12	-
Средняя стоимость	81,70	61,61	50,22	45,24	39,79

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 07.03.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	25,43	18,33	10,11
склад (аренда)	0,42	0,55	0,26	0,25	0,34
магазин (продажа)	89,50	52,68	52,58	27,30	28,17
магазин (аренда)	0,98	0,96	0,52	0,63	0,34
офис (продажа)	83,39	60,68	56,42	46,71	30,17
офис (аренда)	0,74	0,67	0,49	0,54	0,34

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

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

6 апреля 2018 года в 10:00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров.
Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие.
Место проведения собрания: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301.
Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 14 марта 2018 года.
Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9:00 часов местного времени.
Повестка дня годового собрания акционеров:
1. Утверждение годового отчета общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) ЗАО «ВостСибТИСИЗ» за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2017) года.
3. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
4. Избрание совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
5. Назначение ревизора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
6. Утверждение аудитора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301 с 20 марта по 05 апреля с. г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14:00 до 17:00 часов, время местное.
Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ» Ю.Е.Тен

ВКЛАД МЕСЯЦА

Расходный

Процентная ставка (% годовых)	
Сумма вклада/	/ Срок вклада
от 50 000 RUB	370 дней
	6,70 %

1. Выплата процентов ежемесячно. 2. Капитализация процентов возможна (проценты выплачиваются путем присоединения ко вкладу). 3. Пополнение вклада возможно на любую сумму, последний дополнительный взнос может быть внесен не позднее, чем за 90 дней до окончания срока. 4. Возможно частичное снятие. Сумма неснижаемого остатка 50 000 рублей. 5. Предусмотрена автоматическая пролонгация до отмены банком данного вида вклада на условиях и под процентную ставку, действующие в банке по данному виду вклада на день пролонгации. Лицензия ЦБ РФ № 3186 от 26.06.2013. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 06.03.2018.

Филиал «Иркутский» ООО
Коммерческого Банка «Кредит Экспресс»
(3952) 203-385

Свежий воздух всегда в цене

На смену хаосу стихийной частной застройки приходят концептуальность и архитектурное единство новых организованных поселков. О том, как экологичность и органическая архитектура влияют на стоимость и ликвидность загородной недвижимости, рассказывает Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Патроны Парк».

ДЫШИМ ГЛУБЖЕ

Начнём, пожалуй, с экологии. Что для нас как для потребителей значит экология? Пока это не глобальная забота об окружающей среде. Мы еще не готовы отказаться от мощного автомобиля, не задумываемся о раздельном сборе мусора или об отказе от использования полиэтилена. Это – впереди. Сейчас нам важна забота природы о нас, нам важен чистый воздух, которым мы дышим, важен запах сосен и вид из окна, который успокаивает наши нервы. Нам важно понимать, что наш дом не «фонит», не излучает – в общем, не «гробит» наше здоровье. Мы хорошо понимаем – чтобы восстановиться после городской суеты и ответственности на работе, нужно больше, чем диван и телевизор. Экология – ресурс восполнения энергии. Потрескивание дров в банной печи, ослепительно белый снег, белки за окном, прогулки с собакой и звёздное небо – это очень помогает отдышаться от темпа современной жизни и «перезагрузиться».

ПОТРЕБЛЯЕМ С УМОМ

Новая тенденция на загородном рынке – оптимизация жизненного пространства. Это не только ответ на кризисы, заставившие иначе взглянуть на резко потерявшие в цене замки, дворцы и хоромы, это – чувство меры, часть философии современного человека – стремление к оптимальному потреблению. В таком контексте эргономика дома – это уже наша забота о глобальной экологии!

К тому же отказ от излишеств – цокольных этажей, спортзалов, бильярдных, больших холлов и библиотек – снижает затраты на строительство и дальнейшее содержание, что, в свою очередь, повышает стоимость и ликвидность объекта.

«ЯКОРЬ» ИЛИ СВОБОДА?

Казалось бы, вот я решил строить дом для себя и навсегда – зачем думать о ликвидности и стоимости?

Но, в отличие от 80-х и 90-х годов, «бросать якорь» сегодня уже не популярно. Современный человек действительно изменился. Мы считаем себя «человеками мира», смотрим и мыслим шире. Понимаем, что всё течёт, всё меняется, и порой кардинально. «Якорь» теперь – некий сдерживающий фактор. Возможность быстро продать или сдать дом по хорошей цене принципиально важна – это свобода, возможность для манёвра.

Мы хотим жить долгой и полноценной жизнью. Больше отдыхать, правильно питаться, бывать на свежем воздухе. Дом стал частью здорового образа жизни, к которому все сегодня стремятся, местом для пополнения эмоциональных и физических сил. Из «якоря» он превращается в материальный ресурс, необходимый для достижения свободы.

«ТОННель РЕАЛЬНОСТИ» И ГРАНИЦЫ ЛИЧНОГО КОМФОРТА

Мы живём в мире, который создаём вокруг себя. Передвигаемся привычными маршрутами, ходим в любимые кафе и рестораны, а за покупками едем в «правильные» торговые центры и магазины. Мы хорошо ориентируемся в пределах нашего привычного пространства и постоянно работаем над его расширением – пробуем новое и либо включаем, либо удаляем это новое из нашего жизненного пространства.

Примером расширения зоны личного комфорта может быть эволюция жилья. Вспомните, как в 90-х годах, когда появились первые деньги, мы бросились отделять квартиры. Да, в подъезде был ад, но ты закрылся за

железной решёткой и бронированной дверью и попал в свой миниатюрный рай.

Позже стало престижным жить в новостройке – с чистыми подъездами и соседями примерно одного социального слоя. А почему это стало престижным? Да потому, что зона личного комфорта расширилась до целого двора.

Возможность построить собственный дом, выехать за пределы городского муравейника выглядела как рывок. Из маленькой квартиры в 40 квадратов – сразу в дом в 400. Из гаража сразу «в тапочки», а не две остановки на трамвае и полчаса пешком. Плюс участок с забором. Ворота закрыл за собой и всё – дома. Все, кто это прошёл, по праву могут считать себя строителями. Так выросли улицы и целые посёлки стихийной застройки. Мы строили свой дом, и наши соседи – тоже, и когда все построились, стало понятно, что представления о «прекрасном», мягко говоря, не совпали, что архитектура по улице – это даже не эклектика, а хаос. Эта игра воображения режет глаз.

Высокие заборы и желание обособиться, спрятаться свело на нет все социальные навыки, мы особо ни с кем не общаемся в том месте, где живем, не больше, чем «привет-пока». Договориться в силу необходимости при решении конфликта еще можно, но «скинуться», чтобы заасфальтировать дорогу, например, или спортивную площадку построить – нереально.

Может, поэтому сейчас так популярна концепция жизни «без заборов». Это ещё один тренд, с которым никто из девелоперов не знает, что делать – «открытость». В моде не только отсутствие заборов, но и стеклянные двери, и панорамные окна, и просторные террасы. Мы хотим связи с природой и с окружающими нас людьми, только чтобы все они были «приятными» и в окна не заглядывали. А ведь это вовсе не утопия – фокус в концепции и организации пространства.



Фото А. Федорова

РАСКРЫВАЕМ СЕКРЕТЫ

Концепция «посёлка-парка» работает и как фильтр, и как магнит одновременно. Как потребитель, мы на первом этапе соглашаемся или нет с принципами сохранения деревьев, природы и ландшафта. Одних это притягивает, выглядит привлекательным, а для других – это барьер (а как садить? тень от деревьев не помогает урожаю, и убирать упавшие иголки кажется проблемой). Затем архитектура. Вот не купишь ты дом, который тебе не нравится, который не подходит по дизайну. Возможно, вам хочется построить рубленый дом из огромных брёвен (log house). Но в этом посёлке другая концепция. Однако, если вам по вкусу органическая архитектура и современная классика, опирающаяся на творения Фрэнка Ллойда Райта – глаз всегда будет радовать не только свой дом, но и улица, и весь посёлок. То же происходит и с принципами организации пространства. Максимальная открытость парадных дворов при условии обязательного сохранения приватного пространства внутренней территории многим нравится и близка, а кто-то, все же, не готов к этому и видит здесь угрозу безопасности.

Главная прелесть в том, что этот магнит притягивает людей, схожих по мировоззрению и менталитету, тех, кому в дальнейшем будет гораздо проще найти общий язык. Кстати, мы не говорили о социальном статусе, потому что это не важно, мы считаем наш проект мульти-социальным. Ведь гораздо важнее не то, сколько у тебя денег и какой статус в обществе – важно, чем ты дышишь. У соседей в посёлке «Патроны Парк» общего будет больше, чем у людей с одинаковым достатком.

На иркутском рынке мы одни из первопроходцев, и наш главный кон-

курент – время. Оценить и осознать все грани проекта можно будет только по его окончании, а это четыре года. Поэтому нам важно было сделать продукт, который превзойдет ожидания и качественно «перевесит» временной фактор.

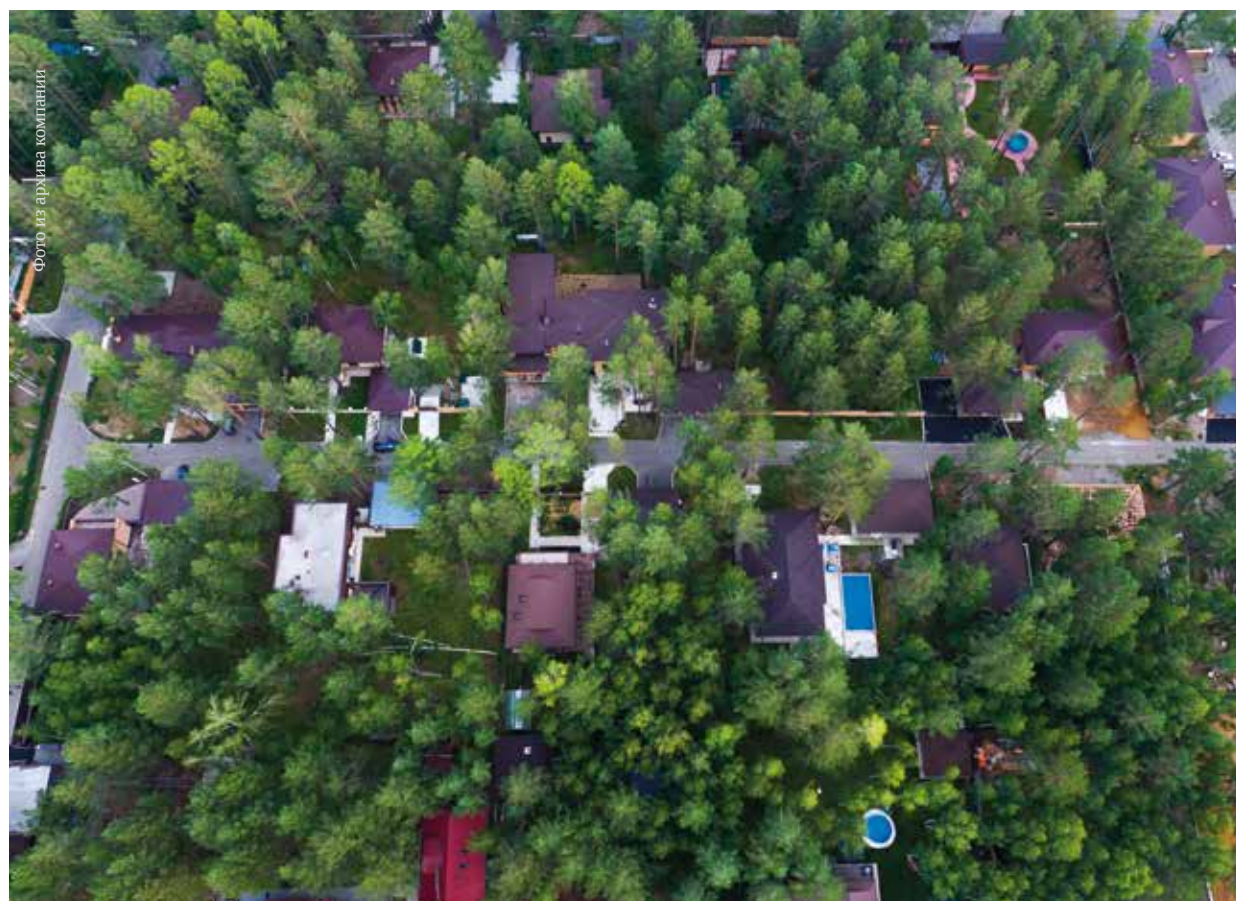
Так почему же свой дом в концептуальном посёлке будет цениться, а его ликвидность будет выше и через много лет? Потому что это не просто дом. Это новый виток в эволюции жилья, новые границы личного комфорта. Это как смартфон по сравнению с кнопочным телефоном.

СПРАВКА

«Патроны Парк» – коттеджный поселок на 19 километре Байкальского тракта, недалеко от залива. Строится по принципу органической архитектуры Фрэнка Ллойда Райта, целью которой является единение с природой, стремление к гармонии. Дома строятся между деревьями, а не вместо них. В строительстве используются экологичные материалы – кирпич, керамические блоки Porotherm, клееный брус. Центральное водоснабжение, городская канализация, интернет, закрытая охраняемая территория, асфальтированные дороги, освещенные улицы, оборудованный парк и многое другое – все для комфортной жизни за городом. «Патроны Парк» – второй загородный проект компании META_Group после успешно реализованного поселка «Шишкин».



(3952) 62-01-01
patronipark.ru
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,
3 этаж, оф. 7



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны Парк».

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |

Продаю квартиру!
ул. Дальневосточная, 144



Светлая, просторная 2-комн. квартира в ЖК «Красный квадрат», 76 кв. м с перспективной планировкой (есть возможность сделать полноценную 3-комнатную квартиру). Продажа от собственника, подходит под ипотеку.

4 500 тыс. руб.

89149024403

Сдаем офисы! Центр города!
ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещение 330 кв. м (1 этаж, отл. вход) в здании рядом с обл. администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ **Нежилое здание:**

г. Иркутск, ул. Мира, 94

- Нежилое здание, 6 этажей (подземных этажей – 1) общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м в аренде.

Цена: 79 950 000 руб. Торг.



■ **Нежилое здание:**

г. Иркутск, ул. П. Красильникова, 215

- Нежилое здание, 4-этажное кирпично-панельное с мезонином, площадь 3640,8 кв. м с земельным участком 1963 кв. м в аренде.



■ **Нежилое здание:**

Ангарский р-н, р.п. Мегет, кв-л 1, 3А

- 2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 171,00 кв. м с земельным участком.

Продается или сдается в аренду.



■ **Производственная база:**

г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

- Производственная база (здание гаража 193,05 кв. м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв. м, здание склада 196,3 кв. м, дизельная 42,92 кв. м, земельный участок 3126 кв. м – аренда).

Цена: 4 279 843 руб.

Торг до 3 540 000 руб.



■ **Производственная база:**

г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)

- Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м).

Цена: 6 265 400 руб. Торг до 5 325 600 руб.



■ **Производственная база:**

Тулунский р-н, д. Булюшкина

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

Цена: 723 700 руб. Торг до 615 145 руб.

■ **Техническое помещение:**

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м. Цена: 243 080 руб.

Торг до 121 540 руб.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru

или по адресу: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:

8(3952) 200-355

8(3952) 203-501

28 МАРТА 19:00

БИЗНЕС-СПЕКТАКЛЬ

ТЕНИ

ЗАВТРАШНЕГО СОЛНЦА

В РОЛЯХ:

- ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
- БИГДАТА
- ЦИФРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ, КОТОРЫЕ НЕ УЧИТЫВАЮТСЯ В ЭКОНОМИКЕ
- ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ
- МОБИЛИЗАЦИЯ
- BLOCKCHAIN

ВЛАДИМИР ПОПОВ

ВЕДУЩИЙ IT-КОРИСТ РОССИИ
ЭКСПЕРТ ПО BLOCKCHAIN
АВТОР КНИГ
ПО КРИПТОВАЛЮТАМ И ICO
ОСНОВАТЕЛЬ SINERGIS

12+

5-888-47

УЛ. ГАВРИЛОВА, 15

BO 2X Lab
SINERGIS
INFABDIKA

15 Слата

ЛЕТ ВМЕСТЕ!

с 14 марта по 10 апреля

- 30% на все семена

10⁵⁰ 14⁹⁹
скидка 30%

СЕМЕНА РЕДИСА, в ассортименте, 1-3 г, 1 шт

13⁹⁰ 19⁹⁹
скидка 30%

Семена огурца, «ВОДОЛЕЙ», «БИДРЕТТА», «БОЧКОВЫЙ ЗАСОЛЧНЫЙ», «ХЛЕБОСОЛЬНЫЙ» 1 шт

Только для распространения в торговой сети «Слата». Товары могут быть представлены не во всех магазинах торговой сети. Количество товаров ограничено! Объем одной покупки по некоторым товарам может быть ограничен. Цены указаны в рублях. Внешний вид товара может отличаться от представленного на фото. Акционные цены действуют с 11.00 часов первого дня акции. Бонусы по ФрешКарте на товары из каталога не начисляются. Скидка на товары, указанные в каталоге, рассчитывается согласно правил округления, правила округления прописаны на сайте www.slata.ru

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