

газета

дело

МАРТ, 2020 | № 2(96)

бизнес |

«Тимбермаш Байкал» поставил спецтехнику на север Приангарья

6



новостройки |

«Таблетка» для застройщика: как повысить эффективность продаж недвижимости

16

недвижимость |

«Хрустальный парк»: хорошо там, где мы есть

15



«Патроны Парк»

– как построить современный посёлок и сохранить то, что создала природа?



Дмитрий Кузнецов
руководитель проекта «Патроны Парк»

| 2

«Патроны Парк» – как построить современный загородный посёлок и сохранить то, что создала природа?

Проекту загородного коттеджного посёлка «Патроны Парк» – 2,5 года, и он развивается в прогрессии: если в 2018 году там построили 18 домов, то сейчас их уже 52. О планах на 2020–2021 годы, о новом продукте на иркутском рынке загородной недвижимости и о том, как в Сибири удачно применить тайский формат «Villa Residence», Газете Дело рассказал руководитель проекта «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов.



ТРИ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ КИТА

Дмитрий, чем хорош ваш проект? Именно для реальной жизни, а не просто как красивая рекламная картинка?

– Красивая картинка – это тоже важно, не только красивая картинка, нарисованная на бумаге, но и созданная в реальности. Человек стремится окружить себя красотой, для него это важно. И в том числе, чтобы из окна его дома был красивый вид. Поэтому нашу первую, самую важную задачу при создании посёлка «Патроны Парк» мы видели в том, чтобы не испортить уже созданное до нас природой. Постараться адаптировать для жизни человека, может быть, в чём-то улучшить в этом смысле, но не испортить с точки зрения визуального ряда то, что уже есть – естественную природу, лесной ландшафт с удивительной красоты сосновыми деревьями.

Удалось сделать так, чтобы ничего из перечисленного не испортить?

– Решить эту задачу нам помогла органическая архитектура, которая идеально вписывается в натуральный природный ландшафт, в том числе, благодаря единому стилю застройки.

Мы изначально планировали сделать концептуальный – с точки зрения архитектуры – посёлок. При этом, несмотря на единый стиль, все дома в нём разные, важно избежать скучной монотонной застройки. Да, у нас есть 15 типовых проектов, но это вовсе не значит, что если два человека выбира-

ют один и тот же, то у них будет два одинаковых дома. В любом случае, на основе типового проекта мы под каждого заказчика разрабатываем внутреннюю планировку дома, потому что у каждой семьи разные потребности и запросы. А от внутренней планировки зависят и фасады – окна могут быть другие, может измениться цвет кирпича, подшивка карниза, вид кровли. У нас есть популярные востребованные проекты, которые хорошо продаются, есть проекты домов площадью 210 «квадратов» – их построено уже больше пяти, и нельзя сказать, что они выглядят одинаково, как близнецы. Так или иначе, все дома получают индивидуальные, но при этом они соответствуют единой архитектурной концепции, стилю, который мы очень чётко выдерживаем и который органично вписывается в ландшафт соснового леса.

Пришлось ещё решать какие-то концептуальные задачи, связанные со стремлением человека окружить себя красотой?

– Третий постулат нашей концепции – это планировочная организация пространства. Нужно было сделать так, чтобы у человека, живущего в доме на своём земельном участке, и частная территория была защищённая, и общественное пространство при этом не пострадало. Чтобы на улице тоже было красиво, чтобы было приятно проходить мимо домов и видеть их архитектуру, то, как они встроены в окружающую природу и т.д. Для этого мы условно разделили пространство всего посёлка на две зоны – частную и парадную, то

есть общественную, которую формируют все жители посёлка. Например, в «Патроны Парк» дома не прячутся за заборами, и это совершенно меняет визуальное восприятие окружающего пространства. Кстати, у нас даже сами названия улиц очень красивые: Брусничного румянца, Байкальских просторов, Горных хребтов, Рябинового заката, Хвойного шёпота, Искристых родников, Полевых цветов, Таёжных ароматов, Земляничной росы, Морозных узоров.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

По улицам с такими названиями не только прогуляться приятно, на них и жить хочется. А в посёлке уже есть готовые дома, чтобы в них можно было захватить или начать делать внутреннее обустройство?

– В «Патроны Парк» нельзя купить готовый объект, потому что мы строим дома под конкретного заказчика. То есть сначала к нам приходит человек, он выбирает земельный участок, который ему приглянулся и на котором он хочет построить себе дом. А потом уже под этот земельный участок и под этого заказчика выбирается проект, причём если из нашего каталога никакой вариант не подходит, то делается индивидуальный проект – в общей стилистике «Патроны Парк».

В таком случае, сколько участков уже освоено?

– Проекту «Патроны Парк» сейчас

2,5 года и он развивается в прогрессии. В первый строительный сезон, в 2018 году, мы построили 18 домов, в 2019-м их было уже 34. Итого, сейчас в посёлке 52 индивидуальных жилых дома в разной степени готовности. В этом году в графике строительства стоит ещё 50 домов. Отмечу, что на текущий год мы уже набрали полный портфель заказов, поэтому сейчас заключаем договоры со сроком строительства в 2021 году.

Для того, чтобы начать строительный сезон-2021 максимально рано, мы в этом году заранее подготовили фундаменты под будущие дома. Такой задел позволит начать строительные-монтажные работы на 3 месяца раньше обычных сроков – не в конце мая – начале июня, а уже в марте. За счёт этого сроки возведения объектов значительно сокращаются, а объёмы выполненных работ увеличиваются.

Пятьдесят домов в посёлке уже построены, а сколько из них заселены?

– Четыре семьи заселились в 2019 году, даже вместе встречали там Новый год. 15 семей сейчас делают ремонт, и в ближайшее время будут отмечать новоселье.

Значит ли это, что в «Патроны Парк» готова инфраструктура, необходимая для комфортной жизни за городом? Ведь обычно у нас всё происходит с точностью до наоборот – сначала строят дома, а потом начинают рыть траншеи для коммуникаций.

– Вся инфраструктура в процессе реализации. Мы заасфальтировали дороги в первой очереди, закончили монтаж водопровода, канализации и электрических сетей. Причём электрические сети в посёлке сделаны под землёй, нет столбов с проводами.

Предстоит сделать освещение улиц, видеонаблюдение, закончить прокладку оптоволоконных линий интернет, обустроить парк и так далее.

КАЖДОМУ – ПО ПОТРЕБНОСТЯМ

Кроме благоустройства, многих потенциальных покупателей загородной жилья волнуют вопросы социальной инфраструктуры: детский сад, школа, магазины, развлечения, общественный транспорт – даже при наличии собственного автомобиля. О чём из этого списка могут не беспокоиться жители «Патроны Парк»?

– Концепция развития «Патроны Парк» подразумевает строительство не только индивидуальных жилых домов, но и инфраструктурных объ-

ектов, потому что инфраструктура – это, безусловно, мегаважная вещь для жизни. И пока её, действительно, мало где реализуют.

В «Патроны Парк» участки выделены и для парка, и для торговли, и для фитнес-центра, и для детсада. Будет небольшой семейный ресторанчик, а также кафе в районе парка. В этом году мы начинаем проектировать объекты. Ещё одна наша задача на текущий год – найти для них соинвесторов и арендаторов, которые будут в дальнейшем их эксплуатировать.

Можно рассказать об этих объектах подробнее?

– Площадка под строительство детского сада находится в ведении Ушаковского муниципального образования. Есть два варианта развития событий: первый – частно-государственное партнёрство, при котором мы сделаем проект объекта, а муниципальное образование через госпрограмму привлечёт деньги на его финансирование. Второй вариант – частный инвестор для строительства небольшого частного дошкольного учреждения. Если говорить о школах, то рядом находится отличная «космическая» школа в посёлке Молодёжном, и «умная школа» в микрорайоне Солнечный в Иркутске. Детей возит школьный автобус. Инфраструктура общественного транспорта тоже развита.

Человек стремится окружить себя красотой, для него это важно. И в том числе, чтобы из окна его дома был красивый вид. Поэтому наша самая важная задача при создании «Патроны Парк» была не испортить уже созданное до нас природой – естественный лесной ландшафт

Что касается торговли, то по нашей задумке, это будет небольшой торговый центр с фермерскими продуктами. Для фермерских магазинчиков загородный посёлок – как раз самый подходящий рынок. Ещё одна площадка – фитнес-центр, для которого мы начинаем искать партнёров, заинтересованных в таком сотрудничестве. Площадка под объект – хорошая, красивая, там можно сделать концептуальный фитнес-центр с панорамными окнами, из которых открывается вид на лес, с бассейном, тренажёрным залом, залом для йоги.

Почему вы думаете, что эта инфраструктура будет выгодна для инвестора?

– Размер коттеджного посёлка «Патроны Парк» вполне достаточный (в целом, здесь будет порядка 200 коттеджей) для того, чтобы такую инфраструктуру заполнить. К тому же, рядом расположены ещё несколько загородных посёлков и садоводств, в которых постоянно живут люди. Это большая, плотно застроенная

территория. Поэтому не сомневаемся, что потенциальных потребителей спортивно-торгово-развлекательной инфраструктуры достаточно. Сейчас большинство из тех, кто здесь проживает, ездят за этими услугами в Иркутск. Когда же что-то появится рядом с домом, бессмысленно будет куда-то ездить. Мы чувствуем эту потребность, она есть. Есть уже и интерес со стороны бизнеса, к нам поступают предложения партнёрства.

НОВЫЙ ПРОДУКТ НА РЫНКЕ МАЛОЭТАЖКИ

Дмитрий, давайте вернёмся к теме загородной недвижимости. Большой дом на отдельном участке в лесу – это прекрасно. Однако есть люди, которые хотят жить в частном доме, но, тем не менее, им нужно ощущение соседства или им не нужен большой участок, потому что они не хотят заморачиваться с уходом за своей частной территорией. У вас есть предложение для таких клиентов?

– Наверное, лучший вариант в этом случае – дом площадью от 120 квадратных метров в «Коттеджном Квартале» – это обособленный участок внутри посёлка с достаточно плотной застройкой от шести до десяти домов с небольшими земельными участками (3-4 сотки).

А почему – «Коттеджный Квартал»? Чем обусловлено именно такое определение застройки?

– Дело в том, что мы – вторые застройщики на этом участке, и у нашего предшественника не было концепции сохранения природного ландшафта. Он хотел сделать на участке, у кото-

рого есть естественный уклон, ровные террасы и на них построить дома. Но если менять рельеф, то деревья сохранить практически невозможно. Так что нам участок достался уже без деревьев. Дома же, которые хорошо смотрятся в лесу, уже совсем не так выглядят на открытых участках. И чтобы эту территорию сделать тоже красивой, чтобы в итоге весь посёлок выглядел гармонично, было очевидно, что здесь нужна более плотная застройка. Но поскольку основная идея «Патроны Парк» – «Свой дом в сосновом лесу», то это не позволило нам применить для решения за-



Мы строим дома под конкретного заказчика, поэтому, несмотря на единый стиль, все дома в «Патроны Парк» разные, за счёт чего удалось избежать скучной монотонной застройки. К тому же они не прячутся за заборами, и это совершенно меняет визуальное восприятие окружающего пространства

дачи стандартную плотную застройку в виде многоквартирных домов. И мы разработали практически совершенно новый продукт на рынке малоэтажки – коттеджные кварталы.

В чём новизна этого продукта?

– В его планировочной организации. По большому счету, индивидуальный жилой дом на участке четыре сотки – это хороший дом на участке, где есть место, чтобы организовать функциональное частное пространство. Но при высокой плотности застройки получается много дорог, и все дома так или иначе ориентированы на них. Мы же хотели и для этих коттеджей создать парковость и приватность

и попытаться как-то отделить их от проезжей части. Тем более, что эта территория – первая очередь застройки, расположенная на въезде в посёлок, то есть место, более загруженное транспортом.

В общем, мы понимали, что более плотная застройка требует какого-то интересного планировочного решения.

Мы изучили различный иностранный опыт, и нас зацепила одна общая сквозная идея, применяемая в мире. В Америке она называется «Pocket Neighborhoods», а в Европе «Cohousing», то есть содомовладение, как коворкинг. Но наиболее иде-

альный вариант в Таиланде – «Villa Residence» – самый современный из этого формата и самый проработанный с точки зрения ландшафта, к тому же, понятный нам, потому что мы, как туристы, часто ездим в эту страну. На такой вилле ты не чувствуешь, что у тебя вообще есть какие-то соседи, настолько там все правильно организовано, хотя на самом деле, это очень плотная застройка, и территория каждой виллы очень маленькая. Но при этом её вполне хватает, чтобы чувствовать себя комфортно, жить и отдыхать. А мы как раз и ориентировались на такую концепцию – то есть на объекты, где удобно и жить, и отдыхать.

Что получилось в итоге?

– В итоге мы взяли понемногу из каждого варианта: сделали в «Коттеджном Квартале» общий внутренний двор – «патио», который объединяет все домовладения и пред-

назначен для игр детей, общения с соседями и друзьями. Внутренний двор может быть просто лужайкой, а может содержать объекты общей инфраструктуры квартала, например, фонтан, баню или бассейн, а может, всё вместе. Кроме этого, общественное пространство в Квартале свободно от автомобилей. Все машины остаются на парковках и в гаражах с внешней стороны. Таким образом, окна домов не выходят на проезжую часть – меньше пыли и шума, выше безопасность и приватность вашего дома, в который можно попасть из этого внутреннего двора-патио. А уже из дома вы попадаете на свой частный участок. С соседями вас объединяет только внутренний двор: по аналогии – как подъезд в многоквартирном доме. Но, тем не менее, это не одно и то же, потому что в «Коттеджном Квартале» соседи со схожим менталитетом – они выбрали продукт, который выбрал и ты, значит, они ценят и приватность, с одной стороны, но и понимают, что жить в социуме гораздо лучше, чем запереться в своей «скорлупе».

Причём, когда ты делаешь посёлок с хорошо развитым общественным пространством и интересной инфраструктурой, потребность в личной инфраструктуре на частной территории резко снижается. Когда есть парк с общей детской площадкой, наверное, можно не делать качели-карусели на частной территории, а пойти

с ребёнком туда, где есть другие дети, с которыми можно поиграть. Этого, кстати, лишены многие коттеджные посёлки, которые застраивались хаотично, и у них нет общей инфраструктуры и свободы общения.

В общем, мы сделали кварталы с достаточно плотной застройкой, но при этом она получилась максимально комфортной для проживания, потому что сохранилась концепция индивидуального жилого дома, с разделением частным и общественным пространством.

Заинтриговали. И как можно обзавестись собственным коттеджем в таком квартале?

– Один «Коттеджный Квартал» уже есть, но в плане их – семь. В этом году построим второй – фундаменты для него уже залиты. Такой вариант застройки, как «Коттеджный Квартал» оказался очень популярным – все дома в первом были проданы ещё на стадии строительства. На сегодняшний день стоимость коттеджа – от 7,04 млн руб, и что важно, покупку можно оформить в ипотеку.

Кстати, возможность приобрести готовый дом в «Коттеджном Квартале» – единственное, что отличает его от остальной застройки «Патроны Парк».



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

СПРАВКА

- Все дома в «Патроны Парк» подключены к городской системе канализации и к централизованной системе водоснабжения
- К каждому участку подведена оптоволоконная линия связи от крупного федерального интернет-провайдера
- Каждый дом оборудован индивидуальным прибором учёта потребления электроэнергии
- Посёлок «Патроны Парк» расположен на 19 км Байкальского тракта



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

ВТБ переводит сеть на безбумажную технологию

ВТБ один из первых переводит всю банковскую сеть на безбумажную технологию. Цифровой формат подписания документов станет доступен клиентам в первом квартале 2020 года во всех точках продаж – это порядка 1,5 тыс. офисов ВТБ по всей стране.



На данный момент технология доступна в 24 офисах в Иркутской области. Управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова пояснила, что на текущий момент 15% от всех операций уже проводится без оформления договоров на бумажных носителях. К концу года банк планирует нарастить долю операций, проводимых с помощью технологии, до 40%.

Наиболее распространенными являются операции с картами (70%) и обслуживание текущих и накопительных счетов (20%). Далее следуют выдача кредитов наличными, кредитных карт, а также обслуживание дебетовых и кредитных карт.

Банк планирует расширять перечень операций в рамках безбумажной технологии. В феврале клиенты начали совершать операции по вкладам, до конца года появятся опции платежей и переводов, кассовые операции, оформление эскроу-счетов и обслуживание клиентов сегмента Прайм и Привилегия.

Мигель Маркарянц, руководитель департамента розничного бизнеса – старший вице-президент ВТБ, отметил: «ВТБ одним из первых банков запустил безбумажное обслуживание в своих офисах. Проект позволяет клиентам подписывать необходимые документы в режиме онлайн, не тратя лишнее время на заполнение бумажных договоров. Технология вдвое сокращает процесс подписания документов, снижает время на обслуживание клиентов и способствует улучшению экологической ситуации в нашей стране. Экономический эффект от ее внедрения к 2022 году может составить более 1,5 млрд рублей».

На сегодняшний день в ВТБ обслуживается более 13,3 млн физлиц, только за 2019 г. этот показатель увеличился на 1 млн человек, что стало историческим показателем для банка. При этом ВТБ второй год подряд показывает рекордные результаты на рынке по показателю удержания розничных клиентов (по данным компании Finalta).

«Слата» направит средства на посадку деревьев на Ольхоне и в Иркутске

Бессрочная акция #МусоруКрышка была запущена «Слатой» в 2019 году. В 76 супермаркетах Иркутска, Ангарска и Шелехова были установлены урны для сбора крышек от самой разной продукции. За год было собрано больше тонны пластика. Вырученные за него средства компания направит на посадку деревьев.



Акция была запущена в рамках поддержки экологической инициативы Иркутского благотворительного фонда «Подари планете жизнь». В феврале 2019 года в супермаркете, расположенном в ТРЦ «Юбилейный», установили первый контейнер. В него любой горожанин мог выбросить пластиковые крышки от самой разной продукции – от бутылок из-под сока, воды, кофе до тюбиков зубной пасты, шампуня, бытовой химии. Сегодня специальные урны установлены в 76 супермаркетах «Слата» в Иркутске, Ангарске и Шелехове.

– Акция полезная, добрая и, как уже показывает практика, очень нужная. За год жители Иркутской области собрали более тонны крышек, а именно 1383 кг, – рассказала Яна Абальмова, руководитель пресс-службы ГК «Слата». – Мы видим, что наши покупатели живо откликаются на акцию. Что особенно радует, в процесс сбо-

ра активно вовлекается молодежь и родители с детьми. Мы все чаще получаем положительные отзывы в социальных сетях.

Акция направлена на воспитание осознанного экологического потребления. По словам Яны Абальмовой, «Слата» намерена масштабировать акцию в своих торговых сетях. Урна, объем которой 70 литров, заполняется в среднем от трех недель до полутора месяцев, в зависимости от района и активности жителей. Далее крышки вывозят и отправляют на переработку. Их переплавляют в гранулы, из которых потом изготавливают пластиковые изделия непищевого назначения – канистры, тазы, ведра, плечики для одежды и др. Так, из 1383 кг пластиковых крышек при повторной переработке можно получить более 3000 ведер или 17 000 плечиков для одежды.

Организаторы отмечают, что со временем количество собранных крышек увеличивается, это означает, что растет число жителей, вовлеченных в акцию. Вырученные средства направляют на посадку деревьев. Выбрано две локации – на острове Ольхон и в Иркутске. В мае 2019-го уже было высажено 18 деревьев на особо охраняемой территории «Синюшина гора» в рамках ежегодной городской акции «Посади дерево – подари планете жизнь» и 1000 деревьев на острове Ольхон – на территории Прибайкальского национального парка в рамках Всероссийского добровольческого лесовосстановительного лагеря «Посади дерево – сохрани Байкалу жизнь». В 2020 году сбор крышек приурочен к 75-летию со Дня Победы в Великой Отечественной войне, в мае будут высажены Аллеи Победы.

В ИНК внедряется технология автоматической передачи данных с отдаленных объектов

В ООО «Иркутская нефтяная компания» внедряют беспроводную систему автоматической передачи данных по технологии LPWAN для оперативного сбора информации и дистанционного управления отдаленными нефтепромысловыми объектами.

Автоматизированная система управления большими массивами данных является частью проекта «Цифровое месторождение». Проект направлен на внедрение программно-аппаратного комплекса, который позволит в автоматизированном режиме управлять разработкой и эксплуатацией месторождений ИНК на территории Иркутской области. Количество замеров для одного месторождения достигает нескольких миллионов в минуту, в связи с чем постоянный доступ к актуальным данным требует использования высокотехнологичных методов передачи информации, ее хранения и обработки. Использование энергоэффективной технологии LPWAN даст возможность контро-

лировать работу удаленных производственных объектов, рядом с которыми отсутствует необходимая для передачи данных инфраструктура. Еще одно из преимуществ новой системы заключается в том, что она позволяет преодолевать сложный рельеф при передаче информации. При этом не потребуются дополнительные капитальные затраты – в качестве оборудования будут использоваться базовые станции 4G LTE.

При комплексной автоматизации кустовых объектов сократится количество регулярных технологических обходов, информация об отклонениях в работе оборудования и корректности передаваемых данных будет поступать более оперативно.



Два офиса Россельхозбанка открылись в Иркутской области после реновации

5 марта 2020 года для жителей Тулуна и Нижнеудинска открыли двери обновленные офисы Россельхозбанка. В торжественной церемонии открытия приняли участие главы муниципальных образований, представители ведомств, управления сельского хозяйства, пенсионного фонда, социальной защиты населения и почетные вкладчики банка.



Новый формат офисов ориентирован на весь комплекс услуг для частных и корпоративных клиентов. Здесь можно открыть вклады, оформить потребительское и ипотечное кредитование, пластиковые карты, осуществить валютно-обменные операции и переводы денежных средств.

Директор Иркутского филиала «Россельхозбанк» Наталья Баркова подчеркнула особую значимость мероприятия: «Этот год для нас юбилейный, Россельхозбанк отмечает 20 лет стабильного роста на российском рынке финансовых услуг, а Иркутский региональный

филиал уже 15 лет выстраивает эффективную работу в Иркутской области. Приятно начинать юбилейный год с праздничного события в кругу друзей – клиентов и партнеров».

Летом прошлого года здания, где размещались офисы клиентского обслуживания, попали в зону подтопления. Руководством Банка было принято оперативное решение о реновации офисов, без прекращения обслуживания населения.

«Мы, несомненно, рады, что на нашей территории есть такой хороший, зарекомендовавший себя банк – отметил глава Тулунского района Михаил Гильдебрант. – Нам приятно с вами работать: жители района, сельхозпроизводители и предприниматели оказывают вашему банку высокое доверие. Конечно, прошлогодня стихия принесла много горя всем, в том числе, разрушения коснулись и вас. Но вы оперативно среагировали в чрезвычайной ситуации, не подвели ваших вкладчиков, и более того, стали ближе и доступнее – переехали в центр города, что создало более комфортные условия для обслуживания сельских жителей».

Заместитель мэра Нижнеудинского района Евгений Бровко также отметил шаговую доступность и комфорт нового офиса банка.

Дополнительные офисы в Тулуно и Нижнеудинске были открыты осенью 2007 года. По состоянию на 01.01.2020 в Тулунском офисе обслуживается более 200 юридических лиц и 5330 физических лиц, в Нижнеудинском офисе – более 80 счетов юридических лиц и более 5600 физических лиц.

«У Иркутска есть все шансы стать лидерами цифровизации России»

Иркутская область входит в десятку регионов-лидеров, проявляющих интерес к цифровым сервисам. Что дает цифровая трансформация региону? Какие решения будут наиболее востребованы муниципалитетами? Эти вопросы обсудили представители муниципальных органов власти, бюджетной сферы, бизнес-структур региона во время «Цифрового дня», организатором которого выступил Байкальский банк Сбербанка.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ – НА ПОВЕСТКЕ

Вопросы цифровизации входят в топ-3 повестки любого региона России, и Иркутская область не исключение. Сбербанк, как основной участник процесса, проводит «цифровые дни», основная цель которых – проинформировать муниципалитеты о тех решениях, которые уже разработаны и начинают внедряться в других регионах.

«Сбербанк – амбассадор, который ведет за собой, потому что комплексность, системность, база в виде платформы – такое может позволить себе не каждая компания, – говорит Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка ПАО Сбербанк. – Ни одна другая российская компания не вкладывает столько денег и других ресурсов в создание цифровой платформы и в обеспечение ее безопасности. На базе цифровой платформы Сбербанка разработана широкая линейка сервисов и продуктов, которые может использовать не только бизнес, но и муниципалитеты – для того, чтобы сделать жизнь наших территорий и людей, которые на них живут, удобнее и проще».

БИЗНЕС УЖЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ

У муниципалитетов интерес к цифровым сервисам есть, говорит Оксана Лобова. Есть и задача оцифровывать-



ся. Но пока непонятно, как ее реализовывать.

– Мы даем механизм, показываем, что и как можно сделать, запускаем этот процесс. Коммерческие компании цифровые сервисы используют уже давно. У дорожных строителей, например, работают мониторы техники. Рестораны подключаются к единой системе заказов «Delivery Club», это большой канал продаж, который, к тому же позволяет не тратиться на своих курьеров и транспорт. Сейчас к подобным сервисам подключаются ритейлеры. Я думаю, это здорово. Только надо понимать, что поставщика будут постоянно оценивать, и клиенты в приложениях реагируют мгновенно, поэтому над качеством

придется работать постоянно. Зато мы, как потребители, в результате получим более качественные услуги.

ЧТО НУЖНО ГОРОДАМ

Томск, Кемерово, Новосибирск уже подписали со Сбербанком соглашения о реализации цифровых проектов и уже в этом году начнут пользоваться цифровыми услугами.

– Применительно к областям мы говорим про умный город, про монитор мэра, у нас есть наработки в сфере ЖКХ и телемедицины. Что нужно руководителям? Без лишних запросов, бумаг и ожидания получить инфор-

мацию о том, как реализуется контракт, как охраняется безопасность граждан, государственных объектов, транспорта. Гораздо удобнее узнавать о том, сколько снегоуборочных машин вышли на дороги города или как вывозится мусор, с монитора своего компьютера, а не из обращений граждан и из вечерних новостей. Сегодня это реальность.

ЧТО УЖЕ ДЕЛАЮТ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Реализация некоторых проектов в Иркутской области уже началась.

– На одной из встреч с руководством области мы обсудили важность телемедицины в регионах, которые попали в зону ЧС, поэтому сейчас в приоритетном порядке осуществляем подключение жителей Тулуна и Нижнеудинска, а также предприятий, которые там находятся, к сервису телемедицины. Это означает, что жители уже сегодня имеют возможность получать медицинскую и психологическую помощь от лучших врачей страны в режиме 24/7.

ЗАЧЕМ ЭТО БАНКУ

Изначально цифровую платформу банк создавал для себя. Теперь сервисами, разработанными на этой базе, могут пользоваться и клиенты банка.

– Наша миссия – сделать жизнь клиентов удобнее и комфортнее, чтобы они экономили свое время, тратили его на то, что действительно важно. Это актуально как для физических, так и для юридических лиц. Граждане должны быстро получать качественные услуги, а бизнес должен получать возможность онлайн продавать широкому кругу потребителей свои товары и услуги. Это подстегивает конкуренцию и создает хороший стимул для того, чтобы хорошие компании выходили на рынок.

Иркутская область входит в десятку регионов, проявляющих наибольший интерес к новым технологиям, поэтому уверена, что у нас есть все шансы стать лидерами цифровизации России.

География участников «Цифрового дня» – 17 муниципалитетов Иркутской области. В роли экспертов выступили руководители ведущих компаний, работающих в сфере разработок «искусственного интеллекта».

Ежегодно между Сбербанком и субъектами РФ подписываются новые соглашения о сотрудничестве по реализации цифровых проектов с использованием искусственного интеллекта. В Сибирском федеральном округе в 2019 году подписаны 7 таких соглашений.

По итогам голосования «Цифрового дня в Иркутске» сформирован лист наиболее нужных, по мнению представителей муниципалитетов, услуг. Этот список ляжет в основу соглашения о цифровизации между Иркутской областью и Сбербанком.

РУСАЛ объявил операционные результаты за 2019 год

РУСАЛ, один из крупнейших в мире производителей алюминия, объявил результаты операционной деятельности компании в четвертом квартале и в 2019 году.

Производство алюминия за 2019 год составило 3 757 тыс. тонн – без изменений в годовом выражении. Продажи алюминия в 2019 году выросли на 13,8% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года, составив 4 176 тыс. тонн. Такой рост был обусловлен главным образом частичной распродажей запасов первичного алюминия, которые были накоплены к концу 2018 года в результате действия санкций OFAC и полного запуска первой серии Богучанского алюминиевого завода (БоАЗ) в марте 2019 года.

Продажи продукции с добавленной стоимостью (ПДС) составили 1 547 тыс. тонн (-7,0% по сравнению с предыдущим годом). Доля ПДС в общем объеме продаж составила 37%.

В структуре региональных продаж за 2019 год увеличилась доля продаж в Европе – до 54% (+5 п.п. по сравнению с 2018 годом). Это было обусловлено, в том числе, различной динамикой спроса на региональных рынках, сокращением дефицита на американском рынке первичного

алюминия после возобновления работы металлургических заводов.

Средняя цена реализации алюминия в 2019 году упала на 15,0% по сравнению с прошлым годом – до 1 920 долларов США за тонну – вслед за снижением средней цены алюминия на LME (Лондонская биржа металлов, – ред.) и сокращением средней реализованной премии до 135 долларов США за тонну. Снижение премии в основном обусловлено сокращением доли ПДС в общей структуре продаж.

Проблемы, связанные со вспышкой коронавируса COVID-19, могут серьезно повлиять на алюминиевый рынок и привести к ухудшению ситуации в первом полугодии 2020 года. Однако, несмотря на сохраняющуюся неопределенность, сегмент транспортных перевозок должен способствовать росту спроса на алюминий в 2020 году на фоне запуска производства новых моделей, в том числе электромобилей, и роста применения алюминия в автомобилях, считают в компании.



Центр поддержки экспорта Иркутской области проводит конкурс для малого и среднего бизнеса «Экспортёр года»

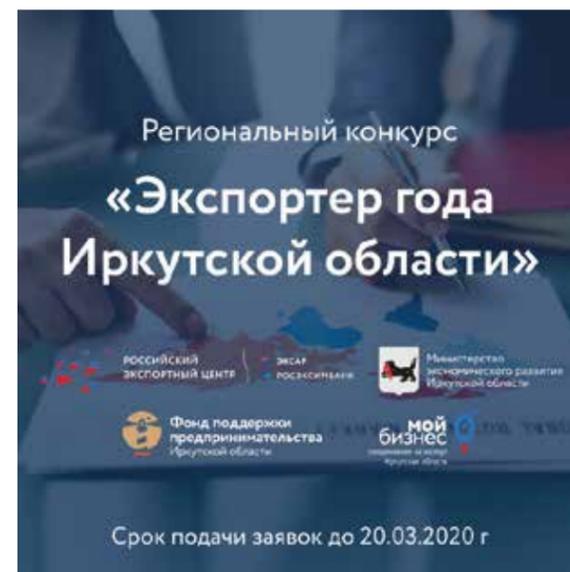
В этом году в Иркутской области впервые проходит региональный конкурс для малого и среднего бизнеса «Экспортёр года». Его проводит Центр поддержки экспорта Иркутской области при содействии Российского экспортного центра. Кто и как может стать участником конкурса, зачем это надо предпринимателям, и какие преференции ждут участников, Газете Дело рассказала Наталья Давыдова, директор Фонда «Центр поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области».

– Участие в конкурсе даёт возможность представителям регионального бизнеса заявить о себе не только на региональном уровне, но и на федеральном, так как они автоматически становятся и участниками российского конкурса «Экспортёр года». Оба конкурса проходят одновременно. Кроме этого, для победителей, призёров и участников конкурса предусмотрено материальное вознаграждение и памятные подарки.

Конкурс проводится по номинациям «Экспортёр года в сфере промышленности», «Экспортёр года в сфере агропромышленного комплекса», «Экспортёр года в сфере услуг» (в эту номинацию могут заявиться компании, которые занимаются медицинским бизнесом, туристическим, строительным и т.д.). Есть и номинация для тех, кто в 2019 году совершил свою первую экспортную сделку – так организаторы конкурса хотят поддержать начинающих экспортёров.

Чтобы стать участником конкурса, надо зайти по ссылке <https://export-awards38.ru/> и запол-

нить электронную анкету. На этом этапе к анкете не нужно прикреплять никаких документов, за исключением сканированной копии свидетельства о регистрации субъекта МСБ. Заявки принимаются до 20 марта.



Большие экскаваторы для большой стройки

«Тимбермаш Байкал» поставит дорожно-строительную технику на север Иркутской области

«Тимбермаш Байкал» хорошо известен в лесной отрасли, как поставщик качественного оборудования. Но сегодня компания всерьез намерена потеснить конкурентов и на рынке дорожно-строительной техники. Она заключила крупную сделку по поставке экскаваторов John Deere для строительства трубопровода на севере Иркутской области. Между очередным самолетом и торжественным вручением ключей заказчику, с генеральным директором «Тимбермаш Байкал» Виктором Болдаковым побеседовала Газета Дело.



Фото А. Федорова

КРУПНАЯ СДЕЛКА

Виктор, мы берем у вас не первое интервью, на которое вы приезжаете прямо с самолета. Все время в разездах?

– Да, мы часто в дороге. Сейчас с коллегами из John Deere в России вернулись из Усть-Кута, до этого были в Магистральном. Можно сказать, что у нас северное турне.

Я знаю, что вы заключили крупную сделку по поставке техники для работы как раз на севере Иркутской области. Расскажите об этом контракте.

– Для нас он достаточно значим. Мы поставляем компании «МагистральЛогистик», занимающейся строительством трубопроводов, два лучших в своем классе экскаватора John Deere E330 LC. Они будут работать на севере Иркутской области, порядка 400 километров к северу от Усть-Кута. Вес каждой машины 33 тонны. Важно, что под экскаваторы мы специально заказывали в Иваново усиленные ковши из высокопрочной легированной шведской стали Hardox, они специально предназначены для работы в условиях экстремально низких температур – до -40 градусов.

Усиленные ковши связан только с низкими температурами или со структурой грунта тоже?

– Он нужен для того, чтобы взрывать с первого раза скальный грунт. Экскаваторы будут работать на подготовке ложа при строительстве трубопровода. Грунт там характерен тем, что скала, ее еще называют плитняк, лежит под землей. Чтобы плиту разломить, нужно с большим усилием ударить по ней ковшом.

Какого трубопровода? Для ИНК?

– Да. Иркутская нефтяная компания – один из основных заказчиков «МагистральЛогистик».

КЛИЕНТЫ ГОЛОСУЮТ ЗА СЕРВИС

Экскаваторы с усиленными ковшами, это ведь не первое оборудование, которое «МагистральЛогистик» у вас приобретает?

– Да, совершенно верно. В 2018 году мы поставили заказчику два экскаватора John Deere E260 LC, и он остался очень доволен. То, что мы поставляем еще две единицы техники, говорит о том, что заказчик удовлетворен и самой машиной, и качеством послепродажного обслуживания и поддержки, которые мы предлагаем помимо машины.

Когда подрядчик покупает четвертую машину подряд, это, конечно, впечатляет и говорит об осознанном выборе. Но конкуренция есть на любом рынке, и на рынке дорож-

но-строительной техники. Расскажите, в чем все-таки ваши преимущества?

– О самом себе можно говорить довольно долго восклицательными предложениями (смеется). Но, в конечном счете, факты и рынок говорят сами за себя. После того, как мы стали помимо оборудования для лесного бизнеса, в котором присутствуем без малого 20 лет, развивать и строительное направление, наша доля на рынке дорожно-строительной техники уверенно растет.

Машины John Deere, однозначно, по ряду параметров одни из лучших в своем классе: и грейдеры, и экскаваторы, и бульдозеры. За эту технику голосуют заказчики, но они выбирают не только трактор или экскаватор.

А что?

– Партнерство на этапе послепродажной поддержки. Клиенты работают в сложных климатических и географических условиях, на большой удаленности от населенных пунктов, в условиях слабо развитой инфраструктуры, и очень важно, чтобы дилер был компетентен, чтобы у него было достаточное количество обученных сервисных инженеров, оснащенных необходимыми инструментами, автомобилями, чтобы быстро решить любой вопрос. В конечном итоге, дилер доказывает свою состоятельность именно на этапе послепродажной поддержки, а заказчик принимает решение приобрести еще одну единицу техники.

Один из основных параметров оценки работы дилеров – так называемый Fill Rate – показатель уровня сервиса, процент удовлетворенного спроса на запчасти в первый день обращения. Это очень важный параметр. У нас, без ложной скромности, одна из самых высоких цифр – порядка 70-75%

Люди, инженеры – хорошо. Но когда-то вы говорили, что не менее важен склад с деталями и запчастями.

– Да, один из основных параметров оценки работы дилеров – так называемый Fill Rate – показатель уровня сервиса, процент удовлетворенного спроса на запчасти в первый день обращения. Это очень важный параметр, поскольку у дилера склады должны быть спланированы и своевременно профинансированы так, чтобы клиент не ждал. И у нас, без ложной скромности, среди российских дилеров John Deere одна из самых высоких цифр по проценту удовлетворенного

спроса – порядка 70-75%.

Мы буквально на днях с моими коллегами – Мэттом Виллсом, директором строительного и лесозаготовительного подразделения и его коллегами из John Deere – были на совещании в Усть-Илимске с группой «ИЛИМ», нашим ключевым заказчиком лесных машин. Они подтвердили, что в 2019 году уровень удовлетворенного спроса на наличие запчастей в первый день обращения составил 73%. Это очень хорошая цифра, которую, без ложной скромности, можно произнести вслух.

ДОРОЖНЫЕ АМБИЦИИ

Лесная отрасль – это то, с чего «Тимбермаш Байкал» начал активно развивать свою деятельность в Иркутской области. Но дорожно-строительное направление появилось сравнительно недавно. Есть шансы увеличить долю?

– Однозначно, есть. В прошлом году было 10 лет, как John Deere пришел со строительными машинами в Россию, а мы, соответственно, начали активно продвигать и теснить конкурентов. Конечно, на этом рынке у нас доля пока не такая большая, как в лесном направлении, где мы – лидеры и занимаем около 70% рынка. Тем не менее, мы готовы к конкуренции на рынке дорожно-строительной техники и уверены, что у нас есть всё, чтобы увеличить долю.

По объему заказов чувствуете, что в Иркутской области идут большие стройки?

– Мы видим серьезный объем промышленного строительства в регионе. Будь то нефтедобыча, газодобы-

ча или прочие ресурсные сегменты экономики. Отдельно можно отметить стройки, которые увеличивают лесоперерабатывающие мощности. Недавно мы были в поселке Магистральный у одного из наших серьезных заказчиков. Посмотрели линию лесопиления, которую они запустили за 9 месяцев – впечатляет, потому что такие заводы увеличивают объем перерабатываемой в нашем крае древесины, и таким образом увеличивают налоговую базу. Это очень здорово для нашего региона.

Иван Рудых,
Газета Дело

МНЕНИЕ

«Хорошая сервисная база – залог успешных продаж»



Мэтт Виллс, директор строительного и лесозаготовительного подраз-

деления John Deere в России, оценил перспективы региона:

– За последние три года я довольно много путешествовал по России и с уверенностью могу сказать, что Иркутская область является одним из самых перспективных регионов России. Наш официальный дилер «Тимбермаш Байкал» активно развивается на протяжении своей истории: постоянно расширяет филиальную сеть, делая все возможное, чтобы стать еще ближе к месту работы клиентов, инвестирует в свою инфраструктуру и уделяет большое внимание послепродажной поддержке. В конечном итоге именно эти шаги – залог успешных стабильных продаж.

«Мы найдем лучшее решение по условиям финансирования»

Лизинг пользуется у бизнеса все большей популярностью для приобретения дорогостоящего оборудования и техники. И техника John Deere – не исключение. John Deere Financial – это финансовое подразделение корпорации John Deere на территории РФ. Уникальность нашего продукта в том, что мы находим финансовое решение для каждого клиента индивидуально в условиях непростой конъюнктуры рынка, говорит Инна Шишпаренок, территориальный менеджер по финансированию John Deere Financial:

– Экскаваторы John Deere E330LC были приобретены в лизинг, сейчас это довольно востре-

бованный инструмент финансирования. Клиент понимает, как работает лизинг и какие выгоды он может получить. Лизинг от производителя техники (кэптивный), в чем его особенность и отличие от универсальных лизинговых компаний? Основное – это способ стимулирования спроса на производимую технику, поэтому перво-степенная задача – не получение сверхприбыли, а продвижение самого продукта. Для этого у нас есть конкурентоспособное предложение, поддержка от производителя в виде субсидии на определенную линейку техники, точное управление рисками, отлаженные бизнес-процессы. Все это позволя-



ет принимать быстрые решения, предоставлять лимиты финансирования, работать с минимальным пакетом документов. Мы ценим время наших клиентов и упрощаем процесс приобретения техники John Deere в лизинг на всех этапах сделки.

«Сделки еще будут, я уверен»

Газовая программа Иркутской нефтяной компании – обширная, она включает строительство 260 километров газопровода, и её необходимо выполнить в кратчайшие сроки, рассказал исполнительный директор «МагистральЛогистик» Игорь Дюсеев. Для соблюдения сроков работ компания решила усилиться технически и закупила оборудование John Deere у официального дилера – компании «Тимбермаш Байкал». Как проходила сделка, он рассказал Газете Дело во время торжественной передачи техники, на которую приехали также представители John Deere в России.

О ВЫБОРЕ ТЕХНИКИ

Компания «МагистральЛогистик» является крупнейшим подрядчиком по строительству линейных трубопроводов в Иркутской области с более чем двадцатилетним опытом работы. Игорь Дюсеев объяснил, почему компания сделала ставку на технику John Deere.

– Мы заключили крупнейшую сделку с «Тимбермаш Байкал» по покупке двух экскаваторов John Deere. Но это не первая наша сделка с ними. Две машины 260-й модели у нас работают уже полтора года и зарекомендовали себя очень хорошо.

Сейчас приобретаем две машины 330-й серии – на них мы делаем особую ставку. Они нам подходят и по тоннажу, и по своим техническим характеристикам. Единственное, в заводской комплектации экскаваторы шли со строительными ковшами, мы

предложили внести корректировки, на нашу просьбу в «Тимбермаш Байкал» откликнулись, и для машин были изготовлены усиленные ковши для работы со сложными скальными грунтами.

Как только техника прибыла на место, мы сразу отправили её на место рождения.

О СРОКАХ СДЕЛКИ

О сделке с «Тимбермаш Байкал» договорились достаточно быстро, рассказывает руководитель «МагистральЛогистик».

– Перед новым годом была встреча в нашем иркутском офисе. На ней мы как раз определялись по технике, по основным параметрам, нашли точки соприкосновения, в том числе, по этим ковшам, подписали соглашение. Именно, в тот день, как прописано в

соглашении, без каких-либо задержек, мы получили технику. Мы этим очень довольны.

О СЕРВИСЕ

Сервис и послепродажное обслуживание техники не менее важны, чем технические характеристики оборудования. Когда компания ведет большую стройку вдали от населенных пунктов, каждый час простоя может серьезно сказаться на сроках выполнения задач, объясняет Игорь Дюсеев.

– Почему выбрали «Тимбермаш Байкал»? Они на месторождении чуть ли не каждый день. Там же не только «МагистральЛогистик», там компании лесной отрасли работают, соответственно, там постоянно находятся выездные бригады «Тимбермаш Байкал». Для нас это очень комфортно – меха-



ники приезжают в течение трех часов после звонка. Вообще, лучше оператора не придумаешь. Нам есть с чем сравнить – другие компании могут продать технику и забыть о клиенте, а ты потом хоть в Москву жалуешься.

О ПЛАНАХ

Перед компанией «МагистральЛогистик» стоят большие задачи и перспективы по строительству газовых и нефтяных трубопроводов в регионе.

– Как субподрядная организация, мы выполняем большие объемы работ для Иркутской нефтяной компании. Кроме того, недавно получили предложения от «Верхнеконскнефтегаза» по работе на Даниловском кластере. Объемы промышленного строительства увеличиваются, наши заказчики делают ставку на нас, а мы, в свою очередь, делаем ставку на технику John Deere. Поэтому в перспективе сделки с «Тимбермаш Байкал» будут еще, я в этом уверен.

Иван Рудых,
Газета Дело

«Мы не просто предоставляем технику – мы помогаем клиенту на ней работать»

Компания «Тимбермаш Байкал» выходит на новый рынок – дорожно-строительной техники. В январе она заключила крупную сделку по продаже в лизинг двух экскаваторов. О том, почему клиенты выбирают технику John Deere и о том, как осуществляется послепродажное обслуживание, Газете Дело рассказал Николай Добрейкин, управляющий по продажам дорожно-строительной техники.

ЭКСКАВАТОРЫ С БОЛЬШИМ ПЯТНОМ КОНТАКТА...

Клиент «Тимбермаш Байкала» – компания «МагистральЛогистик» – прокладывает магистральные трубопроводы. Именно для этих работ они приобрели два экскаватора John Deere E330LC.

– Машины John Deere – универсальные. Заводская комплектация позволяет эксплуатировать эту технику с различным навесным оборудованием. У модели E330LC, которую выбрал клиент, оно очень разное. Можно установить гидромолот, мульчерное оборудование, а также различные ковши объемом от одного до двух кубометров, со сверхусиленными скальными коронками. За счет того, что у экскаватора удлиненная ходовая тележка, пятно контакта, то есть площадь опоры, больше. Соответственно, нагрузка на грунт снижается, а это значит, что техника может эксплуатироваться на относительно мягких грунтах. Это особенно актуально при прокладке трубопроводов, которые проходят и по жестким скальным грунтам, и в песчанике.

...И КОВШИ С УСИЛЕННЫМИ ЩЕКАМИ

Несмотря на то, что техника John Deere универсальна, «Тимбермаш Байкал» часто доукомплектовывает машины «под заказчика».

– На экскаваторах, которые выбрал наш клиент, уже установлено дополнительное навесное гидравлическое оборудование, но поскольку работы будут проводиться в условиях мерзлоты и разных, в том числе сложных, грунтов, им понадобятся скальные ковши, которые эксплуатируются в самых тяжелых условиях и подходят для работы с негабаритом и материалами с содержанием кварца и других твердых пород. Специально для клиента скальные ковши были дополнительно усилены. Ковши для «МагистральЛогистик» изготовлены из высоколегированной стали. Дополнительно Компания Решке Рус установила более толстые ножи, щеки, защитные пластины. Усиление днища и боковых стенок ковша, а также усиление межзубьевой защиты гарантирует длительный ресурс работы оборудования.



ПОДДЕРЖКА НЕ ИМЕЕТ СРОКА ДАВНОСТИ

При выборе поставщика техники очень важным критерием является и послепродажная поддержка клиентов.

– Для клиентов очень важно, чтобы техника работала бесперебойно, а поставщик помогал в ее эксплуатации, оперативно ремонтировал и восстанавливал. Стандартное гарантийное заводское сопровождение по машине осуществляется год, без учета наработок. Также мы можем предложить работу по расширенной гарантии. Для этого заключаем с клиентом сервисный контракт. В целом, послепродажная поддержка клиента не имеет срока давности. «Тимбермаш Байкал» всегда готов выполнить работы по послепродажной поддержке клиентов, в том числе, и по б/у технике John Deere. То есть, мы не просто предоставляем технику – мы помогаем клиенту на ней работать.

С компанией «МагистральЛогистик» у нас так-

же заключен сервисный контракт на проведение технического обслуживания.

НЕ ВСЕ МОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ СЕРВИС

В Иркутской области идет большая стройка, рост объемов промышленного строительства видно и по росту спроса на технику, и по активности конкурентов. Их, по словам Николая, достаточно много, но не все могут обеспечить сервис как у «Тимбермаш Байкала».

– На торговых площадках всё чаще и чаще проводятся торги по выбору поставщиков техники, в которых мы тоже принимаем активное участие. Наше преимущество как поставщика техники в том, что мы работаем от своего склада по запасным частям. Многие компании не могут себе этого позволить. Запчасти мы храним и здесь, в Иркутске, и в каждом нашем филиале, а

у нас их 18. Регион покрытия компании «Тимбермаш Байкал» – Сибирь и Дальний Восток. Также компания строит собственные дилерские центры в Чите и Улан-Удэ, филиалы уже функционируют, сервисная поддержка осуществляется.

РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ЗА ОДИН ВЫЕЗД

В каждом филиале дилерского центра «Тимбермаш Байкала» помимо склада запчастей обязательно работает сервисная служба, состоящая из группы механиков.

– У нас есть стационарные сервисы, которые работают в наших дилерских центрах, а также есть сервисные группы, которые осуществляют обслуживание машин на выезде. Обслуживание на выезде проводится с использованием систем телеметрии, что, как правило, позволяет сервисной службе решить проблему за один выезд. Неисправность выявляется дистанционно, специалисты сразу берут необходимые запасные части, материалы и инструмент. Можно сказать, мы не просто проводим ТО, мы живем вместе с каждой машиной, с каждым клиентом.

Наталья Понамарева,
Газета Дело

СПРАВКА

«Тимбермаш Байкал» – официальный дилер John Deere. С момента основания в 2003 году компания «Тимбермаш Байкал» занимается продвижением бренда John Deere на рынке Восточной Сибири и Томской области, а с 2015 года расширила географию, добавив к регионам своей ответственности и Западную Сибирь.

Компания является поставщиком лесозаготовительной, дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники John Deere, а также широкого спектра навесного оборудования для разных отраслей.

26.02.2020 «Тимбермаш Байкал» стал также официальным дилером Wirtgen Group – международной группы компаний, производящей машины для строительства и ремонта дорог, установок для добычи и переработки полезных ископаемых, а также для производства асфальтобетона.

Пора обновляться

Кому и зачем нужна реновация?

Редевелопмент, реконцепция, реновация – Иркутск знает немало примеров, когда обновление торговых и офисных центров, гостиниц позволило собственникам изменить отношение к пространству, сделать проекты интересными для потребителей, а значит – финансово-успешными. Времена меняются, и сегодня реновация требуется не только физически и морально устаревшим объектам, но и тем, что совсем недавно были «на волне успеха». Как определить, что время «РЕ» настало? Что сделать, чтобы не остаться «за бортом» бизнеса? Какие моменты важно учесть при реновации, и как часто ее нужно проводить? Об этом Газете Дело рассказали эксперты.

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ – ПУТЬ К ДОХОДАМ

Тема редевелопмента для Иркутска не нова. В городе было осуществлено немало подобных проектов, позволивших не только дать «вторую жизнь» объектам недвижимости и целым территориям, но и принести хороший доход собственникам.

Татьяна Галущенко,
заместитель руководителя Байкальского представительства РГУД, директор по маркетингу ГК «Актив»:

– Сегодня, на мой взгляд, в Иркутске нет обширной практики редевелопмента коммерческих проектов. Скорее можно говорить о редевелопменте территорий. В качестве яркого примера можно назвать 130 квартал.

Среди проектов, претерпевших стадию редевелопмента, могу назвать:

– территорию радиозавода, расположившихся там «Jam Mall», «Mega Home»;

– сюда же можно отнести и ТРЦ «Карамель», где использовано здание бывшей кондитерской фабрики;

– «Доренберг»;

– территорию «Фортуны», где в промышленных зданиях бывшего Завода тяжелого машиностроения открылись торговые площадки «Фортуна Гранд», ТЦ «Универсал», «Автоград», «Стройматериалы»;

– территорию завода «Эталон», где сейчас также расположены торговые площадки.

По сути, каждый из этих проектов вполне успешен, так как в свое время позволил принести хороший доход собственникам.

Наиболее сложным здесь кажется проект арт-завода «Доренберг», поскольку концепция не столь доходна, как создание обычных торговых площадей. Однако в перспективе именно у этого проекта шансов выживаемости без необходимости последующего редевелопмента больше.

Что важно для успешной реализации проекта по редевелопменту или реновации? Уловить веяния времени, потребности людей – и сделать из этого прибыльный проект.

ЗАПУСТИЛИ ОБЪЕКТ – ГОТОВЬТЕСЬ К РЕНОВАЦИИ

Русская пословица «Готовь сани летом, а телегу зимой» как нельзя лучше подходит к теме реновации. Задумываться о грядущих обновлениях и начинать откладывать средства на реконструкцию имеет смысл сразу после запуска объекта. Тогда неизбежное «время РЕ» не станет стрессом для компании.

Максим Девочкин,
директор отеля «Ибис» в Иркутске:

– Сейчас в регионе активизировался процесс реновации гостиниц. Я это связываю с тем, что конкуренция усилилась, и пришло понимание, что нельзя уже эксплуатировать фонды пятидесятилетней давности. На Байкале, по большому счету, у нас до сих пор нет больших и качественных отелей, есть гостевые дома.

Что касается нашего отеля, то сразу после запуска в 2017 году было создано два резервных фонда – для текущего и капитального ремонта – которые необходимо пополнять ежемесячно. В среднем, в зависимости от бренда, цифра может доходить до 5% от текущей выручки. Это обязательное правило. И бренд, и владелец отеля заинтересованы в том, чтобы деньги на реновацию, когда они понадобятся, были.

Как часто требуется проводить обновление? Я считаю, на концепцию надо смотреть постоянно,



Татьяна Галущенко,
заместитель руководителя Байкальского представительства РГУД, директор по маркетингу ГК «Актив»

а реновацию делать тогда, когда этого требует ситуация. Это может быть и через 5 лет, а может, и через 15.

Важно понимать, что речь идет чаще не о дизайне номеров. Если у тебя хорошая классическая мебель, она «вне времени», может и 20 лет простоять. А вот технические изменения сейчас приходится производить гораздо чаще. Так, еще недавно гостиницы проводили проводной интернет, устанавливали специальные розетки, а сейчас это wi-fi, при этом требования к скоростям с каждым годом увеличиваются. Аналогично эволюционируют аудио- и визуальные системы, системы беспроводного доступа.

Прошло 3 года, как открылся отель «Ибис» в Иркутске, мы видим, что технологически и дизайнерски у нас еще есть большой запас по времени. Пока мы вкладываемся только в текущий ремонт: в каких-то номерах меняется ковролин, где-то обновления требует мебель. Все эти вопросы решаются с помощью резервного фонда на текущий ремонт.

Но иногда могут потребоваться обновления, связанные с позиционированием бренда. И мы должны быть к этому готовы. Например, есть глобальные веяния. Во многих дорогих европейских отелях в последнее время отказываются от стоек ресепшен. Гости приезжают в отель, их усаживают на диван, в руки дают айпад, где они проставляют галочки, ставят подпись электронным пером – и им выдают ключи. В условиях текущего законодательства в России эту новую концепцию пока сложно осуществить. Но, безусловно, когда-то эта тенденция к нам придет – значит, потребуется полное переустройство лобби-зоны, а это достаточно глобальное обновление.

НОВЫЙ ПРОДУКТ – НОВАЯ ДОХОДНОСТЬ

Для многих собственников объектов недвижимости реновация – единственный способ не остаться «за бортом» бизнеса. Масштабные обновления требуют значительных вложений, однако, как показывает опыт, такие инвестиции могут не только быстро окупиться, но и принести дополнительную доходность.

Игорь Любославский,
технический директор ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск»:

– Мы проводили реновацию парк-отеля «Бурдугуз», а сейчас работаем над отелем «Байкал» в Листвянке. Степень реконструкции этих объектов разная.



Максим Девочкин,
директор отеля «Ибис» в Иркутске

По большому счету, процесс реновации гостиниц в регионе только начинается. Пока реновацию разной степени прошли 5-6 туристических объектов. Многие увидели, что такое обновление ведет к увеличению доходности бизнеса в несколько раз, изменению качества сервиса. Мы надеемся, что процесс будет набирать обороты, другие компании поймут, что реновация – это выгодно.

В нашей практике были и крупные объекты, и небольшие, и средние. Реновация может быть глобальной, может – чуть менее. В любом случае, за несколько месяцев работы, можно вдохнуть в отели новую жизнь.

На практике мы сталкиваемся с тем, что у заказчиков много сомнений, они не знают, как в принципе подойти к реновации, с чего начать. Со своей стороны, как подрядчик, мы всегда готовы сделать этот процесс максимально комфортным, грамотно разложить всё по полочкам, профессионально и с соблюдением всех сроков провести работы.

Приятно видеть, как наши проекты живут, развиваются, как город меняется, как развивается бизнес в Иркутске. Это, наверное, самое важное, дело ведь не только в деньгах.

РЕНОВАЦИЯ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Собственники объектов недвижимости, которые приступили к реновации, могут рассчитывать не только на льготные банковские кредиты, но и на содействие решению организационных вопросов и задач, связанных с развитием туризма в регионе:

Евгения Найденова,
руководитель проектного офиса «Южное побережье Байкала», Байкальский банк Сбербанка:

– Сейчас в Иркутске и на Байкале идет активный процесс реновации гостиниц, многие из которых построили и запустили в эксплуатацию еще во времена Советского Союза. Безусловно, пришло время меняться, чтобы соответствовать требованиям современного путешественника. Туризм во всем мире становится не просто отраслью, а локомотивом экономики! Наша страна – не исключение. В России принята Стратегия внутреннего и въездного туризма до 2035 года, а значит, развитие туризма будет в приоритете.

И Сбербанк готов содействовать бизнесу в этом вопросе. Банк финансирует строитель-



Игорь Любославский,
технический директор
ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск»

ство, реновацию гостиниц и отелей, активно применяя программы господдержки, тем самым уменьшая кредитную нагрузку на действующий бизнес. Кроме финансовых вопросов, банк помогает бизнесу решать вопросы и получать консультационную помощь от региональных и муниципальных органов власти. Банк сотрудничает и проводит совместные мероприятия с Агентством Инвестиционного развития Иркутской области, «Заповедным Прибайкальем», ОЭЗ «Ворота Байкала» и др. Сбербанк прекрасно понимает, что продвигать туризм возможно только в синергии и, в свою очередь, готов быть для бизнеса партнером и проводником.

В рамках экосистемы банк предлагает бизнесу услуги федеральной консалтинговой компании «Стратеджи Партнерс», которая готова под ключ предоставить стратегию/концепцию, бизнес-план и маркетинговое решение – это очень важный этап для инвестора, так как от качества проработки зависит успешная реализация проекта.

Также в нашей экосистеме мы предлагаем продукты аналитики компании «ТОТ», которые позволяют проводить анализ профиля туриста, событийного туризма, управлять туристическим потоком, следить за динамикой в разных сферах отрасли и многое другое.

ВАЖНО ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ

Чтобы реновация оказалась успешной, нужно привести объект в соответствие даже не с текущими требованиями – а с теми, что будут актуальны завтра. Умение заглянуть в будущее во многом определяет эффективность обновления.

Юрий Винников,
управляющий объектами недвижимости
в Иркутске:

– Первая, «стихийная» волна редевелопмента в Иркутске прошла еще в середине 90-х – начале 2000-х. Тогда на месте пришедших в упадок заводов, баз и НИИ стали возникать так называемые торговые и бизнес-центры. Многие из них существуют и по сей день. Если до появления современных ТРЦ и качественных офисных центров они удовлетворяли запросы и потребителей, и арендаторов, то сейчас явно устарели, как морально, так и технически. Конечно, эти объекты нуждаются в реновации.

Из интересных проектов реновации мне импонирует проект арт-завода «Доренберг», где, по крайней мере, прослеживается концепция проводимой реновации.



Евгения Найденова,
руководитель проектного офиса «Южное побережье Байкала», Байкальский банк Сбербанка

Юрий Винников,
управляющий объектами недвижимости в Иркутске

Дмитрий Щербаков,
директор АН «Слобода»

Илона Толстоухова,
директор ООО «НОВАЦИЯ»

Некой попыткой реновации можно назвать проведенный несколько лет назад ремонт в «Торговом комплексе». Мне кажется, это тот случай, когда изменения не дали какого-либо существенного эффекта, и при появлении где-нибудь рядом более современного ТРЦ у ТК могут возникнуть проблемы.

В современных реалиях собственникам при строительстве нового объекта или реконструкции существующего необходимо смотреть как минимум, на два шага вперед. Или даже попытаться заглянуть в будущее, чтобы уловить те тенденции, которые позволят сделать объект уникальным и востребованным.

НЕ УПУСТИТЬ ВРЕМЯ

Своевременность – еще один фактор успеха при реновации. Важно не просто меняться, но делать это вовремя, не дожидаясь, когда для перемены будет слишком поздно.

Дмитрий Щербаков,
директор АН «Слобода»:

– Если говорить об успешных проектах реновации в Иркутске, то я сразу вспоминаю ТЦ «Сезон». Хороший земельный участок, старое простаивающее производственное здание слюдяной фабрики, центр города. Там очень грамотно сработали, сразу построив подземный этаж. Этим же занимаются опытные девелоперы в Москве, когда дают «вторую жизнь» памятникам архитектуры, обновляют их, а дополнительные площади получают именно за счет подземных этажей. В настоящий момент ТЦ «Сезон»

представляет собой комплекс из четырех монолитных зданий разной этажности (5, 5, 3 и 2 этажа). Кроме того, этот проект можно назвать и очень удачным по времени. Собственники вышли с объектом на рынок, когда был острый дефицит офисных площадей в центре города. Даже сейчас этот проект можно назвать вполне успешным: прошло много времени после ввода торгово-офисного центра (строительство объекта осуществлялось очередями, начиная с 2005 года, и было завершено в 2012 году), но он в целом смотрится современно, и заполняемость у него по-прежнему хорошая. В текущих условиях ему явно не хватает парковки, это особенно стало заметно, когда среди арендаторов появился оздоровительный центр.

Есть менее удачные примеры, когда объект вроде построили там же, в центре, в проходимом месте, но опоздали по времени, когда основной спрос на торгово-офисные помещения был удовлетворен, и такого успеха объект уже не имеет.

Если продолжить список успешных проектов в Иркутске, то к ним можно отнести и «Фортуна Гранд», и «Стройград», и ТЦ «Карамель». Во время проведенные собственниками изменения позволили этим проектам быть вполне успешными.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что собственникам недвижимости важно понимать, что времена, когда ты купил или построил объект недвижимости и сдаешь его в аренду, ни о чем не думая, прошли. И даже собственники ныне успешных проектов, приносящих прибыль, должны постоянно думать о будущем объекта: если его не развивать, он может легко превратиться в обыкновенный местечковый торговый центр.

Время сейчас ускорило, потребности меняются, торговля уходит в интернет. В этих условиях, если вовремя не меняться, то выжить будет сложно. В Иркутске много таких зданий, которым требуется и реновация, и редевелопмент. Но реновацию надо проводить грамотно, чтобы проект мог приносить прибыль 8-10 лет, через которые потребуются, возможно, новая реновация.

РЕМОНТ И РЕКОНЦЕПЦИЯ – НЕ ОДНО И ТО ЖЕ

Прежде чем приступить к обновлению, важно разобраться в терминах и определить для себя, какой масштаб изменений необходим конкретному объекту недвижимости.

Илона Толстоухова,
генеральный директор ООО «НОВАЦИЯ»:

– Понятия реконцепции, реконструкции, редевелопмента, реновации, ревитализации и джентрификации на практике часто путают. Понятно, что общее – это изменение, улучшение, «оживление», и первая часть из вышеперечисленных терминов условно относится к объектам, вторая – к территории. Это разные процессы со своими алгоритмами и инструментами.

Ревитализация как самостоятельное направление существует уже лет пятьдесят и у нас в Иркутске. Как пример можно привести старую промышленную зону Нижней Лисихи и действующие уже на этой территории новые жилые комплексы. Или еще один пример – современный деловой район «Иркутск-Си-

ти», где когда-то была промышленная зона, а сейчас создана максимально комфортная и гармоничная среда для ведения бизнеса и проживания.

Что касается моей любимой темы – реконцепции – это уникальный процесс поиска идеи, корректировки целевой аудитории, состава арендаторов, в результате чего объект получает рост посещаемости, а собственник – новую стабильную экономику проекта.

Есть у нас в портфеле удачные примеры и небольших объектов, и территорий, есть примеры реконцепции на стадии разработки. На рынке встречаются и неудачные примеры, например, недавно к нам обратился собственник, который, сделав ремонт объекта, не получил должного эффекта.

Когда необходимо задуматься над реконцепцией? Если с концепцией все нормально, то примерно через три года после запуска. В основном же обращаются за помощью тогда, когда уже упал трафик, снизилась выручка и конверсия, выросла доля вакантных площадей. Основные причины классические: ошибки в управлении, рост конкуренции, и самая сейчас актуальная – изменение структуры потребительского поведения. В случае реконцепции необходим профессиональный подход: анализ, экономический расчет, корректный брокеридж, что подтвердит ожидания по обороту у арендаторов и приведет к росту посещаемости ТЦ и в целом улучшит экономику проекта.

*Иван Рудых,
Газета Дело*



Статус мирового масштаба

Почему SHENE ювелир интересно сотрудничать с мировыми ювелирными брендами, какие требования налагает на компанию такое сотрудничество, и какие бренды наиболее популярны у иркутян, рассказала Газете Дело коммерческий директор SHENE ювелир Татьяна Писарева.

ОТ ИЗВЕСТНЫХ МИРОВЫХ БРЕНДОВ К НОВЫМ ИМЕНАМ

Как сегодня выглядит «палитра» мировых брендов, представленных в SHENE ювелир?

– Во-первых, это бренды высокого ценового сегмента, с которыми мы сотрудничаем уже больше десяти лет – Gucci, Mikimoto, Versace. Также у нас представлены и российские бренды, которые известны на мировом уровне – «современные Фаберже» Mousson Atelier тоже можно увидеть в нашем магазине на Богдана Хмельницкого, где представлены мировые бренды. Есть также итальянские и французские марки среднего сегмента, которые, может быть, не так известны в общемировом масштабе, но очень популярны в Европе. Мы их постоянно добавляем и вводим в нашу линейку. Из недавних примеров – итальянский бренд Morellato, он у нас представлен в магазине в 130-м квартале, и очень приятно, что многие туристы – и не только итальянские, вообще европейцы, заходя в магазин, его узнают.

За всю историю не было такого, чтобы у нас на витрине какой-то известный бренд появился, а потом исчез – это всегда долгосрочное сотрудничество, и мы стараемся постоянно наращивать пакет представленных у нас марок. Сейчас мы ведём переговоры с несколькими брендами высокого сегмента, так что, возможно, в скором времени «палитра» ещё расширится.

С чего начинается взаимодействие с ювелирными брендами мирового масштаба?

– Мы не зря участвуем во всех крупных международных выставках – именно там новые бренды заявляют о себе, а давние участники рынка представляют новые коллекции. Первоначальное общение завязывается именно там. Многие бренды распространяют свою продукцию через каких-то крупных дилеров – например, в России есть такие компании, как Richemont и Mercury, которые обслуживают большие пакеты брендов. Однако есть и марки, с которыми мы работаем напрямую – это индивидуально в каждом конкретном случае.

Но работаешь ты с российским дилером-представителем бренда или с брендом непосредственно – в любом случае твоя точка продаж должна быть авторизована. Чтобы эту авторизацию пройти, необходимо доказать, что твой магазин соответствует требованиям бренда. Нужно представить всю информацию – карту города, на которой отмечено, в каком районе находится магазин, какие ещё ювелирные магазины есть рядом, что вообще окружает магазин. Принимается во внимание и плотность населения – даже в городах-миллионниках может быть не больше одной точки продаж бренда, так что если в вашем городе кто-то уже является дилером Gucci, вам Gucci вторую точку продаж не авторизует. Большое внимание уделяется и внешнему виду салона, и его «содержанию» – мы предоставляем подробный фотоотчёт: вид магазина снаружи и внутри, конфигурация витрин и торгового оборудования, какие ещё марки уже представлены в салоне. После авторизации адрес магазина появляется на официальном сайте бренда, ты получаешь письмо, что точка продаж авторизована – и сразу же на тебя начинают распространяться условия контракта, за нарушение которых авторизация может быть отозвана. Всё очень строго регламентировано и при этом понятно – от внешнего оформления витрины до взаимодействия с покупателем и цены на этикетке.

Отличаются ли цены на брендовую продукцию в магазинах в Иркутске и, скажем, в ЦУМе в Москве?

– Есть рекомендованная розничная цена (РРЦ), которую бренд устанавливает в масштабе страны, принимая во внимание все экономические факторы. Эта информация прозрачна, она представлена на сайтах бренда и его дилеров, и поэтому легко проверяется. Конечно, рекомендуемая розничная цена и комиссия за экспонирование марки закреплена в контракте, и нельзя, скажем, взять и увеличить её в два или три раза – это гарантированный отказ от авторизации.



Поэтому один и тот же браслет Gucci или серьги Mikimoto будут одинаково стоить и в ЦУМе, и в Иркутске, и в любом другом городе. Однако есть нюанс – приобретая брендовое украшение в SHENE ювелир, вы можете воспользоваться скидкой, если участвуете в нашей программе лояльности – это допускается контрактом. Так что зачастую покупать такие

“
За всю историю не было такого, чтобы у нас на витрине какой-то известный бренд появился, а потом исчез – это всегда долгосрочное сотрудничество, и мы стараемся постоянно наращивать пакет представленных у нас марок

марки выгоднее в регионах, а не в Москве, если вы являетесь постоянным клиентом региональной точки продаж.

КАЖДОМУ УКРАШЕНИЮ – СВОЯ УПАКОВКА

А как отличается российская рекомендованная розничная цена от РРЦ других стран?

– В Китае, например, в среднем, РРЦ на мировые бренды процентов на сорок выше, чем в России. Именно поэтому китайские туристы так

активны в приобретении брендовой продукции – и ювелирных украшений, и одежды, и сумок – не у себя в стране, а за рубежом.

Мы находимся в эшелоне «чуть дороже, чем в Европе». Обычно российская РРЦ отличается от цены, действующей в стране происхождения бренда, только на затраты, которые связаны с ввозом и таможенными пошлинами. Все украшения из золота, ввозимые в Россию, должны отправлять в инспекцию пробирного надзора – это ещё дополнительные затраты.

Понятно, что марку наиболее выгодно покупать там, где она производится. Но даже, например, внутри Италии могут быть нюансы – покупка украшения в каком-то небольшом городке или в центральных торговых кварталах Рима или Милана может быть даже дороже, чем в России, потому что там немного по-другому рынок устроен: в туристических зонах всё всегда дороже. И конечно, нельзя не принимать во внимание нюансы, связанные с законодательством. Предположим, вы купили серьги в Риме, и что-то у вас с ними случилось. Если бы вы купили их у нас – мы несём ответственность, которая налагается законодательством в нашей стране – это гарантия полгода, которой нет в Италии, это сервис-

ное обслуживание. Очень часто клиенты обращаются к российским дилерам в целях ремонта украшений, купленных за рубежом.

Есть ли «несовместимые» бренды, которые нельзя экспонировать в одной точке продаж?

– Да, есть такие «марки-каннибалы» – схожие по философии, внешнему виду, работающие в одном ценовом сегменте. И если они окажутся на соседних витринах, то будут друг другу только мешать. Поэтому на этапе авторизации и важно предоставить всю информацию о брендах, с которыми ты уже работаешь. Но, как правило, это ещё до намерения начать работу с брендом становится понятно.

Ограничений в рамках контракта много. А какие плюсы у работы с известными марками?

– Безусловно, старт в работе с мировыми брендами очень дорогой – у них есть требования по первоначальному инвойсу: должны быть представлены все актуальные коллекции, по несколько сетов в каждой, ты не можешь купить сначала три кольца, а как они продадутся – ещё четыре, а там, как пойдёт. У клиента должно быть полное представление о марке. И именно поэтому большое внимание уделяется обучению. После авторизации точки продаж и до начала экспонирования обязательно приезжает бренд-менеджер марки, который обучает персонал – рассказывает об истории бренда, о его философии, о том, кто, что, когда и почему придумал, помогает сделать первую выкладку. Выдаётся очень подробный брендбук, в котором прописано всё – в какую коробочку какое украшение упаковать, какой ленточкой завязать, как строить диалог с покупателем. Всё уже отработано в мировом масштабе. И глядя на это, российский производитель тоже «подтягивается». Раньше нельзя было представить, чтобы российский поставщик сделал выставочное оборудование, никому не было интересно, в какой упаковке их украшения будут продаваться, как их продукция будет в витрине расположена. Сейчас эта тенденция активно транслируется на российский рынок.

И, разумеется, мировой бренд – это мировое имя, статус и узнаваемость. Он продаёт сам себя. Человек, который входит в магазин и спрашивает, «где тут у вас Mikimoto», уже наполовину принял решение о том, что купит украшение, он уже знает эту марку, скорее всего, у него уже что-то есть от этого бренда в шкафу. Когда девушка видит браслет Gucci, который думает приобрести, в журнале «Татлер» на какой-нибудь знаменитости – она думает, вот, она носит, почему я не могу. Именно поэтому с мировыми марками работают все – это интересно и перспективно.

А какие марки пользуются популярностью у иркутян?

– Самая популярная, безусловно, – Gucci. Каждый бренд обязательно проводит большое мероприятие для клиентов в начале своего экспонирования в городе, и потом, как минимум, раз в год организуются вечеринка, презентация, какое-либо событие. Так вот, вечеринка для клиентов SHENE ювелир, на которую приехала Флоранс Хьюбер – одно из первых лиц бренда Gucci – собрала какое-то невероятное количество людей. Иркутчанам вообще очень нравится общаться с представителями марок, но эта, пожалуй, самая популярная. У Gucci очень хороший концепт, понятная философия – они, по сути дела, используют шесть базовых символов, придуманных ещё основателем марки в начале XX века, на протяжении более ста лет, но при этом следят за всеми современными веяниями.

Евгения Скарעדнева,
Газета Дело

Иркутск
ул. Богдана Хмельницкого, 2
ул. Седова, 10/1
тел. 95-33-77
@shenejewellery

SHENE ЮВЕЛИР

ПИФы – наше всё

Открываем для себя актуальные инвестиционные инструменты

Если вы новичок в инвестировании – один из лучших способов начать этот увлекательный путь зарабатывания денег с вклада небольшой суммы в паевые инвестиционные фонды.

Знакомое слово «пай», обозначающее для нас «долю», переводится с английского как «пирог». Кто из нас, попробовав кусок пирога и оценив его вкус, не позволял себе ещё кусок? Попробуйте с инвестиций в паевой фонд – выгодно, надежно и ликвидно.

Портфели паевых инвестиционных фондов – ПИФов (а еще есть ОПИФы, БПИФы, ИПИФы) созданы из многих составляющих: акций, облигаций, других биржевых инструментов. ПИФ – это финансовый инструмент, форма коллективных инвестиций, когда инвесторы являются собственниками долей в имуществе фонда. Управление осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг – управляющей компанией. Проще говоря, пайщики (держатели долей) вкладывают средства в фонд, а управляющая компания, которая этот фонд организовала, определяет структуру фонда (то есть то, в какие инструменты будут инвестированы средства). Прибыль между пайщиками от роста ценных бумаг в портфеле



Фото А. Федорова

фонда распределяется пропорционально количеству паев.

Если у вас на начальном этапе недостаточно знаний, или вы сомневаетесь, что сами можете сделать неправильный выбор, инвестиции в ПИФы – лучшее решение. Выбор портфеля

уже сделан профессионалами, а за движением акций следит управляющая компания. Единственное, что остается вам – выбрать правильный фонд, который будет отвечать вашим потребностям и вашему желанию поработать.

Сложно вникнуть в бизнес сразу многих компаний, разобраться в их финансовых отчетах, перспективах роста, даже если имена этих компаний на слуху, или вы каждый день отдаёте предпочтение их продукции или услугам. Но есть возможность воспользоваться плодами проделанной работы профессионалов. «Фридом Финанс» создал ОПИФ «Фридом – Смешанные инвестиции», в состав продукта вошли ценные бумаги российских предприятий малого и среднего бизнеса: ООО «Жилкапинвест», ООО «ЭкономЛизинг», ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе», АО «Труд», ООО ИК «Фридом Финанс» и других, а также обыкновенные акции ПАО «ММЦБ».

Выбор ОПИФов на Московской бирже хоть и небольшой, их всего 15, но они потому называются открытыми паевыми инвестиционными фондами, потому что из них легко выйти в любой момент, придя в управляющую компанию и закрыв свой пай, если потребуется.

Хорошим началом инвестирования в ведущие американские компании может стать инвестирование в биржевой ПИФ. Если вы интересуетесь инновациями, разбираетесь в технологиях и заинтересованы в зарубежных финан-

совых инструментах, вам подойдет БПИФ «Фридом – Лидеры технологий», который торгуется на Московской бирже. В фонд включены бумаги ведущих технологических компаний США, включая Apple и Microsoft.

Купить долю в портфеле фонда можно за 1000 руб., что позволяет начать инвестировать даже с очень небольшой стартовой суммой. При этом БПИФ сам по себе (биржевой паевой инвестиционный фонд) – это высоколиквидный инструмент, покупка которого происходит в режиме реального времени, то есть, как и обычной акции.

Иными словами, на рынке очень много возможностей. ПИФы – и их многочисленные вариации – только одна из таких возможностей.

Узнать больше об инструментах фондового рынка и начать инвестировать можно обратившись в офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске по адресу: ул. Киевская, д. 2 (вход с ул. Карла Маркса);

**Тел.: +7 (3952) 79 99 02;
e-mail: irkutsk@ffin.ru**



Открытый паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «Фридом – Смешанные инвестиции», Д.У. ООО «Управляющая компания «Восток-Запад» (ОГРН 1056405422875), Правила доверительного управления зарегистрированы 24.10.2019 г. № 3884. Источник информации, подлежащий раскрытию: сайт: evn-ty.ru, 123112, город Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, Башня «Меркурий» офис 17.24.1. Телефон/факс: 8(495) 191-83-21. Лицензия управляющей компании на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и государственными пенсионными фондами от 24 августа 2010 года № 21-000-1-00749. Агент по размещению и погашению инвестиционных паев: Общество с ограниченной ответственностью Инвестиционная компания «Фридом Финанс», ОГРН 1107746963785. Лицензия на осуществление брокерской, депозитарной деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами выданы ФСФР России 19.05.2011 без ограничения срока действия. С информацией, подлежащей раскрытию в соответствии с законодательством, можно ознакомиться по адресу: 123100, Россия, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, 18 этаж, или на странице в сети Интернет: ffin.ru, а также по телефону: +7 (495) 783-91-73. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в инвестиционные фонды. ООО ИК «Фридом Финанс» предупреждает о необходимости внимательного ознакомления с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом перед приобретением инвестиционных паев. Данная информация не является какими-либо гарантиями и обещаниями о будущей эффективности и доходности инвестиционной деятельности управляющей компании паевого инвестиционного фонда, гарантиями безопасности инвестиций и стабильности размеров возможных доходов или издержек, связанных с указанными инвестициями, утверждениями или заявлениями о возможных выгодах, связанных с услугами или методами работы управляющей компании паевого инвестиционного фонда. Результаты деятельности управляющей компании паевого инвестиционного фонда, достигнутые в прошлом, могут не быть повторены в будущем. Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Определение соответствия финансового инструмента либо операции Вашим интересам, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

Мастер-класс **NEW!**

МАРИИ АЗАРЁНОК

РОСТ ПРОДАЖ

ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЙ БРЕНД

Как создать личный бренд, который будет продавать за вас здесь и сейчас

28

апреля

ИРКУТСК

КОМУ НУЖЕН ЛИЧНЫЙ БРЕНД ▼

Предпринимателю, Менеджеру по продажам, Риелтору, Специалистам по рекламе и PR, Журналисту, Копирайтеру, Дизайнеру, Программисту, Стилисту, Парикмахеру, Фотографу



Думай, что покупаешь. Делай, что говорят

Игорь Кокоуров о франшизе Harat's и ошибках

«Лет десять назад Сергей Иванович (Макшанов, автор и ведущий семинаров по стратегическому управлению для собственников бизнеса – прим. ред.) приехал в Иркутск, мы пошли в Harat's выпить пива, и он мне сказал: «Это франшиза, понял?». Я говорю – понял, хотя не понял. Домой пришел, стал разбираться». Так началась история лучшей в России франшизы пивных пабов, созданной в Иркутске, а сегодня известной и за пределами страны. О концепции бизнеса, опыте выхода на рынки других стран и об ошибках франчайзера и франчайзи Игорь Кокоуров, основатель и руководитель ГК «Материк» рассказал на «Базовых стратегиях 2020».

«ИРЛАНДСКИЕ ПАБЫ – ЭТО КЛАССИКА»

О формате

Первый паб «Harat's» открылся в Иркутске в 2009 году. Сегодня под этим брендом работают 82 пивных ресторана в восьми странах мира. Большинство заведений открыты по франчайзингу. Harat's – участник мировой ассоциации пабов Irish Pubs Global и крупнейшая, по ее данным, сеть ирландских пабов в мире. По словам Игоря Кокоурова, формат был выбран не случайно.

– Мы выбрали ирландскую тему, потому что это классика. В отличие от ночных клубов, мода на которые пришла и ушла за несколько лет, ресторан может работать веками. Музыка у нас играет та, что была написана в 70-80-х годах, оформление, мебель мы не стали делать вычурными, потому что все это со временем устаревает.

О пиве

При выборе пива остановились также на классике.

– Не так давно все ждали крафтовую революцию, этот сегмент рос на 50% в год, но это если считать от нуля, – уточняет Игорь Кокоуров. – А потом доля крафтового пива дошла до 7% в общем объеме и теперь растет всего на 15-20%. В России не всем такой продукт по карману, особенно в регионах.

О целевой аудитории

Знание целевой аудитории позволяет Harat's уверенно работать в своей нише.

– Harat's открывается, с одной стороны, там, где пиво уже продается и есть тенденция к росту продаж, и с другой – есть наша аудитория, – рассказывает Игорь Кокоуров. – Это порядка 8-10% населения в регионе, люди от 25 до 40 лет, которые любят качественную музыку, качественный продукт, они веселые, не агрессивные, шутки понимают, в «адидасах» не ходят. Вот таких к себе тащим. Четко на этот профиль ориентируемся, и это, знаете, гораздо спокойнее: у нас драк, в среднем, одна в месяц на 12



Фото А. Федорова

иркутских заведений, это совсем немного по сравнению с ночным клубом, который у меня когда-то был.

О концепции бизнеса

Поделится основатель Harat's и тем, на чем зарабатывает бизнес. По его словам, основной доход компания получает не от ресторанного бизнеса, а от производителей пива.

– Концепция бизнеса у нас простая: ресторанный бизнес, безусловно, приносит деньги, но в основном мы занимаемся тем, что продвигаем сорта по России. Когда в страну заходит новый продукт, мы за неделю поставляем его в 45 городов. Продаем 3 млн кружек пива в год. Горжусь тем, что через точки Harat's продается около 2% всего разлитого пива Heineken и 8% Guinness в России. Сейчас мы уже вышли непосредственно на производителей трех мировых пивных заводов.

Об ассортименте

В выборе алкоголя компания делает ставку не на широту ассортимента, а на отсутствие конку-

ренции между производителями.

– Соотношение еды и алкоголя в пабах примерно 25% на 75%. Нас часто спрашивают, почему у нас всего 12 сортов пива, а где-то их число доходит до 40-60. У нас есть и темное пиво, и светлое, и нефильтованное, в своих сегментах они еще разбиваются, но сорта подобраны так, что между собой не конкурируют – ни по цене, ни по качеству. Поэтому когда производитель заходит, он знает, что пусть он представлен одним сортом, но он на полке в единственном экземпляре, не будет «топтаться на одной поляне» с другими. Бармен поможет выбрать, а гостю важнее, чтобы напиток был качественным.

«В КАКОЙ-ТО МОМЕНТ ВАЖНО ВЫДВИГАТЬСЯ ИЗ ГОРОДА»

О выходе в другие города

Вместо того, чтобы «наступать друг другу на пятки» в Иркутске, Игорь Кокоуров когда-то решил идти и пробовать силы в других регионах.

– Смотрю хоть на аптеки, хоть на «золотые» сети, хоть на общепит – рядки стоптаны, давим друг друга, из людей последнее выжимаем, наценку снижаем, весь город в рекламе, а толку нет, денег нет. Поэтому в какой-то момент важно выдвигаться из города. Есть, как говорится, другие города: Бохан, Качуг, Усть-Орда. Ну и Москва.

О выходе в столицу

По мнению Игоря Кокоурова, первый заход франшизы в Москву был неудачным, но столица прощает ошибки, бояться её не надо.

– С Москвой были сложности. Два паба открыли и занялись другими вещами. А столица – город сложный, как и Питер – там надо серьезно заниматься бизнесом. Но бояться Москвы не надо: да, народ там сытый и богатый, в отличие от многих регионов, но с кем ни пообщаешься – там такие же все иркутско-читинско-вологодско-пензенские. Сейчас мы в Москву снова зашли. С трудом, но зашли: Москва может простить ошибки, она быстро забывает.

О выходе в другие страны

Пабы Harat's сегодня работают в восьми странах мира. В западных странах все перегружено налогами, ограничено жесткими условиями на людей, на зарплату. Поэтому для открытия новых заведений Игорь Кокоуров считает подходящими страны Восточной Европы.

– У нас, в России, сейчас главная расходная часть – аренда, а на самом деле самая большая проблема – это люди. Очень дорого «стоят»

люди... Если в России бармену платят 40-50 тысяч рублей, то в Европе придется платить 1300-1400 евро, плюс еще столько же налогов сверху. Еще момент: в Хорватии, например, можно поставить цену «по рынку», а в Италии есть каталог на каждую профессию, где прописано, не меньше сколько должны получать посудомойщица, бармен, старший бармен. Это отслеживают профсоюзы. С точки зрения общепита при нынешней конкуренции и налогах в западноевропейских странах работать сложно, а в европейских пока можно, поэтому мы в основном смотрим туда.

О бренде

Бренд Harat's зарегистрирован в семидесяти странах, даже там, где работа еще даже не планируется. Бренд важно защищать, считает Игорь Кокоуров.

– Оформляем бренд Harat's на всякий случай, во всех странах, где можем. В процессе столкнулись с несколькими другими торговыми марками, например, лондонским универмагом Harrods, пивом O'haга. С большим трудом добились от них разрешения на оформление своего бренда.

«ПЕРЕДЕЛЫВАТЬ ДОЛГО И ДОРОГО»

Об ошибках на старте

Игорь Кокоуров рассказал, что базовые вещи, которые упаковали во франшизу, прописали за год, сами. Все тщательно продумали, тем не менее, ошибок избежать не удалось.

– Мы очень сильно занизили роялти. Я говорил: «Давайте тысячу долларов сделаем», а мне в ответ – «Давайте 30 тысяч рублей, это больше», и что в итоге оказалось? А сейчас поднять невозможно. Поэтому, я считаю, гораздо проще сделать цену больше, а потом при необходимости дать огромный дисконт.

О выборе франчайзи

Еще одна ошибка на старте, о которой рассказал основатель Harat's, это готовность работать с любым франчайзи. За время существования франшизы ряд пабов был закрыт, и это отражается на репутации бренда.

– Изначально мы готовы были продавать франшизу всем, кто ни придет. Естественно, какой-то процент заведений закрылся: где-то партнеры между собой поссорились, кто-то кредит взял, и не отдал. Поэтому партнеров надо выбирать, и нужна команда, которая их проверяет. Дважды войти в ту же воду сложно. В Омске, например, франшизу купили два брата, потом разругались, бар закрыли... А мы теперь слышим «В Омске Harat's не пошел». По-хорошему, на этот случай нужно иметь капитал, чтобы выкупать бизнес, спасать имидж.

Об ошибках франчайзи

Кроме того, большая тема франшизы, когда человек покупает ее, а потом все делает по-своему, говорит Игорь Кокоуров.

– Например, в Красноярске франчайзи решил, что ему кухню нужно сделать побольше, 50 на 50 с алкоголем, нанял лишних официантов, а они же стоят денег. В итоге получился недоресторан-недопаб, владелец приходит и говорит «что-то не получается». Начинаем учить и переделывать, это долго и дорого. А на старте всегда можно сделать за три месяца, и все будет хорошо работать. Так что покупателю франшизы стоит серьезно обдумать, что он покупает, а если покупает, то пусть делает, что ему говорят. Потому что если сам такой умный, зачем тогда франшизу покупаешь?

Наталья Пономарева,
Газета Дело 18+



Фото Д. Свищева

УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

«В 2020 году бизнесу вряд ли станет легче»

Сергей Макшанов о том, какую стратегию выбрать на падающих рынках

В 2020 году денег в кошельках населения и в кассах компаний больше не станет. Ожидается, что увеличится фискальная нагрузка на бизнес. Положительные моменты тоже будут, но строить на этом свою стратегию нельзя, считает Сергей Макшанов, бизнес-эксперт, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про». О том, кому и за счет чего удастся расти на падающих рынках, и что делать остальным компаниям, он рассказал на традиционном ежегодном семинаре для собственников бизнеса «Базовые стратегии 2020».

ПРО ВВП: «ЭТОТ ПРОЦЕНТ ГЕНЕРИРУЮТ «РЕБЯТА», КОТОРЫЕ МОГУТ НЕ ПАДАТЬ»

Мировая экономика замедляется, риски глобальной рецессии в 2020-2021 годах растут. По мнению Сергея Макшанова, Россия нарастила иммунитет к колебаниям глобальной конъюнктуры. Ряд факторов, таких как низкий долг, рост золотовалютных резервов, снижение зависимости от доллара, положительное сальдо внешней торговли, диверсификация экспорта, привлекательный фондовый рынок и продолжение индустриализации способны смягчить последствия мирового кризиса для нашей страны.

– Актуальная экономическая динамика страны не соответствует потенциалу. ВВП России может расти на уровне 3,5%, хотя сейчас функционирует на уровне одного процента. Этот процент генерирует ежегодно меняющийся состав «ребят», которые могут не падать. В 2019 году это был отельно-ресторанный бизнес, показавший невероятную динамику, в том числе в регионах, и несырьевые экспортеры. Да, в нашей стране есть компании, способные продать за рубеж квашеную капусту на 1,5 млрд рублей.

А вот со строительством мы далеко не уедем – это важнейший показатель, который тащит за собой много чего, включая качество жизни. Иркутск еще строит, а в некоторых локациях мы видим ситуацию полного паралича в связи с изменившимися условиями регулирования.

ЭКОНОМИКА РОССИИ: «САМАЯ ГРОЗНАЯ ШТУКА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ – ЭТО ПАДЕНИЕ ЭКСПОРТА»

В 2019 году случился перелом в российской экономике: экспорт упал – впервые за последнее десятилетие, за счет снижения цены на ряд экспортных продуктов. А несырьевому экспорту нужно время, чтобы компенсировать потери.

В России есть территории с чувствительным налоговым стимулированием экономики. Чемпион в этом смысле – Крым, в какой-то мере, Арктическая зона – но там частную балетную школу не откроешь, то есть этот регион для определенной группы. А из того, что доступно всем, – это ОЭЗы, СЭЗы, ТОСЭРы

– Есть показатель, который характеризует состояние экономики: если она здорова, то торговля растет быстрее ВВП. В 2019 году крупнейшие экспортеры мира показали однонаправленное снижение. Перелом случился и в российской экономике.

Падение экспорта – это самая грозная штука. Снизились цены на углеводороды, минеральные удобрения, металлы, сахар и ряд других экспортных продуктов. Динамика несырьевого экспорта падение пока компенсировать не может. Возможно, это произойдет к 2025 году, когда количество игроков станет достаточно большим, чтобы почувствовать эффект. Барьеров для того, чтобы выйти с приличным продуктом за рубеж, мало. Скорее, это страхи на уровне стереотипов.



Фото из архива «ГК ИТГ АРБ Про»

КАКИХ ПРОБЛЕМ ЖДАТЬ БИЗНЕСУ В 2020 ГОДУ?

Основной барьер для ведения бизнеса в России – это налоговый режим. И в 2020 году бизнесу вряд ли станет легче.

– Фискальная нагрузка в России абсолютно чемпионская, кроме того, бизнес может рассказать множество страшилек про блокировку счетов за десять копеек недоимки. Без ослабления гаек, сдвигов в экономике не будет. Субсидии – это хорошо, конечно, но бизнесу что надо? Чтобы шерсть с подшерстком не вырывали.

Какие темы в 2020 году будут на повестке? Дробление и аффилирование – это раз. Тема номер два – конверт. Еще одна штука – кампания по проверке соответствия адресов юрлиц. Кроме того, физлиц с 1 июля начнут приглашать на душевные разговоры по поводу несоответствия доходов и расходов.

В целом, пока мы видим, что фискальная нагрузка на 2020 год еще прирастет, увеличения денег в кошельках и доходов в кассах бизнеса мы не ожидаем, если ситуация не изменится.

ЧТО ХОРОШЕГО?

Позитивные изменения тоже ожидаются, но строить на этом стратегию нельзя.

– Где ожидаются позитивные изменения? В соц взносах, в объеме УСН – на «упрощенке» можно будет работать при оборотах до 250 млн. рублей. Вероятность того, что будут

приняты качественные решения по оптимизации налогового бремени, существуют. Ситуация прояснится в первом полугодии, а может уже и в первом квартале 2020 года. То есть, появились сигналы, на которые бизнес заинтересованно поднимает бровь, но строить на этих ожиданиях стратегию не рекомендуем.

В России есть территории с чувствительным налоговым стимулированием экономики. Чемпион в этом смысле – Крым, в какой-то мере, Арктическая зона – но там частную балетную школу не откроешь, то есть этот регион для определенной группы. А из того, что доступно всем, – это ОЭЗы, СЭЗы, ТОСЭРы. Лучшая ОЭЗ в мире, повторюсь, – в мире – Липецкая ОЭЗ, и она достаточно активно наполняется.

Некоторые возможности дают и другие регионы. В частности, Ульяновская губерния и Удмуртия, которые работают на предельно низких для бизнеса значениях. В Ульяновске, например, применяют масштабные налоговые каникулы. В Ижевске уровень налоговой нагрузки для компаний, которые приходят в регион, – 1%. Через год ставка поднимается, но тоже до какой-то смешной цифры. Почему? Потому что есть люди, которые неравнодушны к тому, что происходит.

ХОРОШИЕ ШАНСЫ НА РОСТ ИМЕЮТ ТОЛЬКО АТАКУЮЩИЕ КОМПАНИИ

В трескучем бизнес-климате России хорошие шансы на рост имеют только атакующие компании, считает Сергей Макшанов. Они выходят на новые рынки, а на старые выводят новые продукты. Для всех других бизнесов задача на 2020-й – выжить.

– Гадость скажу: растете вы или нет – это система управления. Были ли те, кто падал в растущей экономике? Сколько угодно. Есть и растущие компании на падающем рынке. Растить в замедляющейся экономике можно. С какой динамикой – это вопрос базы. Два процента для компании с выручкой в 100 миллиардов – это одна история, в прачечной с одним приемным пунктом 2% роста – это недоразумение. За последние десять лет экономика страны выросла на 16%. Ваш бизнес за это время должен был вырасти хотя бы в два раза. Если меньше – что-то надо «починить».

ГДЕ ЧИНИТЬ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

Одна из важных точек приложения внимания бизнеса – клиентская база.

– Есть такой показатель – LTV, он показывает, сколько прибыли компания получает от конкретного клиента за все время сотрудничества с ним. Низкий LTV – это не карма, это результат наших усилий. Это, если хотите, сексуальная привлекательность вашего бизнеса.

Когда мы смотрим состояние компаний в наших проектах, видим, что за десять лет обычно выживает процентов 8 от их b2b клиентов. Смена 80-90% клиентской базы – это не есть то, что нам нужно. Это – латентный источник, где можно починить систему управления.

БЕЗ НОВЫХ ПРОДУКТОВ РОСТ НЕВОЗМОЖЕН

Задача максимум для бизнеса – высокорентабельный рост. Он невозможен без вывода на рынок новых продуктов.

– Новый продукт – это рычаг для того, чтобы работать ценой. А высокая рентабельность – это очевидная большая ценность того, что вы производите. Мы живем в доказательной экономике, значит, надо объяснить, почему ваш хлеб стоит 600 рублей. Может быть, он стоит столько, потому что он на пивных дрожжах, и кого-то этот ответ устроит. Но для большинства бизнесов испечь хлеб на пивных дрожжах – сложнее синхрофазотрона. Потому что для этого надо слезть с печки.

«Тормозная жидкость» для бизнеса – time to market. Если на панели вашего бизнеса нет такого индикатора – добавьте его. Он означает время принятия решения до выхода на рынок нового продукта. Сколько времени нужно, чтобы компания из Восточной Сибири выпустила на рынок новый продукт? Три года! Сейчас не самое подходящее время, чтобы впадать в экстремальный перфекционизм. Если вы сделали МЖП (минимально жизнеспособный продукт) – дайте ему поплавать в потоке, оттачивайте его в процессе, вместе с теми, кто его будет использовать. Это тот минимум, который можно сделать в своей компании.

Группа компаний «Институт Тренинга – АРБ Про» разрабатывает стратегии развития для собственников бизнеса, а также занимается бизнес-обучением руководителей и менеджеров компаний. «Институт Тренинга – АРБ Про» проводит также открытые программы «Стратегическое управление в условиях изменений». Организатор мероприятий в Иркутске «Байкальский Центр Тренинга».

Быстро, надёжно, красиво

Как из типовых строительных конструкций создать эксклюзивный проект

Более 120 зданий в Иркутске и Шелехове, по информации представителей регионального строительного бизнеса, возведены с применением технологии сборного железобетона. Сейчас в областном центре строится ещё несколько объектов 120-й серии. Всеми необходимыми конструкциями стройплощадки новых жилых комплексов обеспечивает завод «Сибавиастрой». Чем технология сборного железобетона привлекает проектировщиков и строителей, Газете Дело рассказали конструктор Евгений Ильин и генеральный директор ООО «Инстройтех» Андрей Токарев.



Евгений Ильин,
конструктор



Андрей Токарев,
генеральный директор ООО «Инстройтех»

КОНТРОЛЬ НА ВСЕХ ЭТАПАХ

Евгений, в проектировании многоквартирных домов из сборного железобетона есть какие-то особенности? В чём они заключаются?

– В самом начале проектирования, при формировании технического задания и разработке архитектурно-планировочных решений, закладываются характеристики будущего здания. При

Контроль становится особенно важным в свете ужесточения строительных норм, усиления требований государственного строительного надзора и повышения требований покупателей. Кроме того, перенос большинства строительных процессов со стройплощадки на завод ЖБИ значительно повышает качество строительства всего здания, но при этом уменьшаются сроки его возведения и затраты

выборе конструкций 120-й серии последующие этапы проектирования происходят значительно быстрее, так как для конструирования используются типовые железобетонные изделия заводского изготовления: колонны, диафрагмы жесткости, элементы перекрытий (плиты, балки), лестничные рамы, лестничные марши, лифтовые панели. При этом все изделия производятся в заводских условиях.

Я правильно понимаю, что заводское производство – одно из главных преимуществ сборного железобетона?

– Это позволяет более качественно контролировать изделия на всех этапах: армирование, бетонирование, качество бетонных поверхностей, геометрические параметры. Такой контроль становится особенно важным в свете ужесточения строительных норм, усиления требований государственного строительного надзора и повышения требований покупателей. Кроме того, перенос большинства строительных процессов со стройплощадки на завод ЖБИ значительно повышает качество строительства всего здания, но при этом уменьшаются сроки его возведения (монтажа) и затраты. Монтаж каркаса с последующим натяжением канатов К7 и замоноличиванием производится на строительном участке. При натяжении канатов происходит обжатие

конструкций и создается жесткий диск перекрытия. Предварительное натяжение канатов повышает сейсмостойчивость конструкций здания, что подтверждено различными испытаниями.

С качеством конструкций, сейсмикой зданий, сроками монтажа всё понятно. Но люди сейчас не хотят жить просто в «коробках». Как дома из типовых изделий сборного железобетона отвечают современным запросам по дизайну – внешнему и внутреннему, планировке помещений?

– Несмотря на использование типовых изделий, здания из конструкций 120-й серии могут быть весьма красивыми, выразительными в архитектурном плане и пластичными при разработке архитектурно-планировочных решений. Ярким примером может служить 12-этажный сине-белый жилой дом со встроенными офисными помещениями на остановке Жуковского в Иркутске. Этот дом лучше всего показывает возможности проектирования из конструкций 120-й серии. Квалифицированный архитектор, используя номенклатуру типовых изделий, может создавать различные варианты по высоте здания (до 12 этажей), различные варианты фасадов и планировок. Как отмечалось выше, в конструкциях сборного железобетона используется предварительное натяжение канатов, и монтаж конструкций перекрытия выполняется без ригелей. Эта особенность позволяет выполнять ровные потолки, что является большим плюсом при разработке проектов по архитектуре и дизайну.

И ЭКОНОМ, И ЭЛИТ

Среди многоквартирных домов 120-й серии, построенных в областном центре, есть и объекты хорошо известного на иркутском рынке застройщика – ООО «Инстройтех». Сейчас с применением сборного железобетона компания возводит четыре блок-секции в ЖК «Сосновый бор» в Ленинском районе. Кстати, по словам генерального директора предприятия Андрея Токарева, изначально этот проект был монолит-

ный, но его переделали на 120-ю серию.

Почему приняли такое решение?

– Во-первых, для того, чтобы отказаться от дорогой иностранной рабочей силы, кроме того, наши строители осваивают технологию сборного железобетона быстрее и лучше. Во-вторых, так как наша компания уже перешла на новую форму проектного финансирования, надо было ускорить темпы строительства, чтобы сэкономить на банковских процентах. А 120-я серия тем и хороша, что такие здания, в отличие от монолитных, можно собирать в зимний период: люди работают круглый год, а не только в тёплый сезон. К примеру, девятиэтажку из сборного железобетона в посёлке Молодёжный мы начали строить в мае, и к новому году она уже была готова с внутренней отделкой. Монолитный дом мы один раз сделали к декабрю, но это были бешеные темпы, все просто жили на стройке.

С точки зрения строителя, какие ещё преимущества, кроме названных, есть у 120-й серии?

– Приведу один, но показательный пример: когда возводится монолитное здание, каждый этаж в нём после заливки бетона должен в обязательном порядке проходить лабораторные исследования. А сборный железобетон проходит

Так как наша компания уже перешла на новую форму проектного финансирования, надо было ускорить темпы строительства, чтобы сэкономить на банковских процентах. А 120-я серия тем и хороша, что такие здания, в отличие от монолитных, можно собирать в зимний период

проверку ещё на заводе-изготовителе. Конечно, качество в этом случае гарантировано, брака нет совсем. Кроме этого, производитель – завод «Сибавиастрой» – всегда оперативно реагирует на все наши предложения, на предприятии работает очень профессиональная команда, с которой у нас сложилось конструктивное сотрудничество. За десять лет между «Инстройтехом» и заводом не возникло ни одного спорного случая.

Вы отметили, что наши строители быстро осваивают технологию сборного железобетона. Значит, проблемы с кадрами нет?

– Опытные строители, знающие, как работать со 120-й серией, пришли в нашу компанию из

Шелехова. Постепенно они обучили премудростям возведения зданий из сборного железобетона своих более молодых коллег. Помочь с обучением может и «Сибавиастрой», т.к. у них есть база первоклассных инженеров-строителей и бригад, которые завод может привлечь для этих целей. Более того, поскольку при таком строительстве контролируется буквально всё – от натяжения каждого троса до каждого сварного шва, неопытных людей к таким работам не допустят.

Вы сами стали бы жить в доме из сборного железобетона?

– Мне 120-я серия нравится, и у меня была квартира в таком доме. Людям тоже нравятся такие дома. В них, к примеру, легче поменять планировку помещения, чем в монолитном доме, где все стены – несущие. К тому же «Сибавиастрой» выпускает уже модернизированные конструкции сборного железобетона, которые больше подходят для современных вариантов планировок – здесь нет ограничений. Проектировать можно как жильё эконом-класса, так и элитное, объединив несколько квартир в одну – это сделать проще, чем в монолитном здании.

Кроме этого, по сейсмичности сборный железобетон – просто отличная технология. Когда в августе 2008 года в Иркутске было землетрясение силой 6-7 баллов, в домах 120-й серии не образовалось ни одной трещины. Мы специально проводили проверку.

Значит, у покупателей недвижимости в домах из сборного железобетона нет вопросов к технологии?

– Нет, она их устраивает и отвечает всем запросам, в том числе, по энергоэффективности, что немаловажно в нашем сибирском климате.

Наталья Горбань,
Газета Дело

8 (3952) 500-360
Иркутск, Ширямова, 101
www.sibaviastroy.ru



Хорошо там, где мы есть

Новые реалии для застройщиков жилья меняют рынок малоэтажного строительства. «Хрустальный Девелопмент» первый в своей сфере начинает работу с эскроу-счетами, развивает один из самых крупных жилых загородных микрорайонов «Хрустальный парк» и строит возле него квартал «Резиденция XV» для тех, кто ценит свое время и комфорт. Об этом рассказала коммерческий директор компании Кристина Яковенко.

ПОСЁЛОК, ОТЛИЧНЫЙ ОТ ДРУГИХ

Чем «Хрустальный парк» отличается от многих других коттеджных поселков по Байкальскому тракту?

– В нем гораздо больше леса, чем, например, в Молодежном, рядом – красивая парковая территория и сосново-березовый бор. Деревья окружают микрорайон с одной стороны, с другой стороны он граничит с заливом, и в совокупности это создает экологичную среду для жизни – пространство, защищенное от пыли, грязного воздуха автомобильных дорог и машин. «Хрустальный парк» располагается в поле, но, поскольку мы организуем это пространство при поддержке нашей службы озеленения, сейчас высаживаем здесь огромное количество деревьев. В ближайшие пять лет ландшафт кардинально изменится. Как пример могу привести велосипедную дорожку, которая соединяет все объекты инфраструктуры: вдоль нее через каждые четыре метра растут липы, всего их посажено уже больше ста штук. И это не предел.

Еще больше деревьев растет на территории соседнего квартала «Резиденция XV»: мы строим индивидуальные дома в лесу, но сохраняем максимальный городской комфорт для жителей. Каждый участок «Резиденции XV» соединяется пешеходными и велосипедными дорожками с единой территорией «Хрустального парка». Всего у нас около восьми с половиной километров велосипедных дорожек, которые соединяют все объекты инфраструктуры и каждую точку, где живут люди, чтобы они могли перемещаться по микрорайону не только на общественном транспорте или автомобиле от школы до своего квартала, но и по безопасным пешеходным и велосипедным дорожкам. Сел, допустим, ребенок на велосипед и поехал в школу – и вы спокойны за него.

С чего вообще начался проект «Хрустальный парк»?

– Это долгая история, из которой родилась строительная коллаборация. Все началось с проекта компании «ВостСибСтрой»: они решили развивать тему малоэтажного строительства и обратились к нам за франшизой. Подобные услуги мы оказываем

довольно часто для разных компаний страны и консультируем застройщиков, потому что построили уже достаточное количество коммерчески жизнеспособных и качественных коттеджных поселков, и благодаря этому опыту считаемся экспертами в области малоэтажной недвижимости. Для того, чтобы вы понимали: малоэтажный бизнес – очень сложный бизнес, и, по статистике, по всей России из десяти коттеджных поселков девять «проваливаются». Работа началась на территории посёлка «Парковый», которым занимался третий застройщик. Проект оказался не успешным, и нам пришлось не только создавать новый поселок, но и исправлять ошибки старого. В итоге ситуация сложилась так, что группа «Хрустальный» и «ВостСибСтрой» стали партнерами в этом проекте.

Как проект преобразился за последнее время?

– Начну с того, что территория, на которой сейчас строится «Хрустальный парк», изначально была не приспособлена для комфортного проживания. В первую очередь, мы перезапустили инженерные сети, проложили асфальт. Запустили собственную управляющую компанию. Началась постройка одного детского сада из запланированных двух. Совсем скоро в поселке появятся коммерческие объекты – салон красоты, кафе и магазины, которые образуют торговую аллею. Будут еще муниципальная школа и школа искусств. Сейчас в микрорайоне живут около 200 семей, и это только начало.

Как устроен «Хрустальный парк»?

– Мы спроектировали 14 кварталов застройки (без учета «Резиденции XV»), каждый из них стилизован под различные парки мира. Например, Испанский квартал, в котором есть множество элементов под Гауди, выложенный мозаикой тротуар в виде саламандры, мозаичные лавочки. Есть даже полная копия лавочки из Барселоны. На этапе застройки находятся Чешский и Финский кварталы. Скоро в продажу выйдет вторая часть Финского квартала по системе эскроу счетов и Французский квартал с обновленными форматами duplexов и квадрохаусов. Территория «Хрустального Парка» 98 гектар – есть где строить.

По какой технологии строятся дома?

– По проверенной и отработанной технологии, которой доверяют люди. В других поселках от «Хрустальный Девелопмент» жители провели уже по семь зим в наших домах, и каждый год мы совершенствуем технологию и конструкции. У нас кирпичные дома, монолитные фундаменты и перекрытия, облицовка домов кирпичом, металлическая кровля, водостоки с системами подогрева. Наш дом всегда теплый зимой и прохладный в летний период, за ним практически не нужно следить. Мы попробовали многие варианты, и эта технология строительства остается самой оптимальной. Да, она не дешевая, но она – для людей.

ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ

На какую аудиторию рассчитан проект?

– Мне кажется, что в поселке сейчас каждый может чувствовать себя комфортно. Есть много вариантов и опций. Среди жителей есть и холостяки, и семьи с детьми. Мы в компании отмечаем такую внутреннюю миграцию по поселкам: человек или семья «вырастают» из одного дома, переселяются в другой – но от нашей же девелоперской группы. Загородный дом или таунхаус – это определенный образ жизни, который людям нравится, и они готовы платить за него доступные для себя деньги.

У нас формируется самодостаточный полноценный микрорайон на удалении от города. Есть социальная инфраструктура, появляются коммерческие объекты, парки, спортивные зоны. Все это – хорошая основа для жизни и, в том числе, для создания частной резиденции. Поблизости есть свой «город», и чуть подальше – земельные участки в лесу, предназначенные для индивидуального домостроения. При таком стечении обстоятельств развитие «Резиденции XV» с премиальными домами и достаточно большими личными земельными участками стало логичным шагом.

Как быстро строится поселок?

– Мы намерены завершить его в ближайшие пять лет, с учетом максимального благоустройства. Наряду с этим, полгода назад на соседней территории



мы начали строительство первой очереди домов района премиум-класса «Резиденция XV», запустили вторую очередь и готовим третью. Первая очередь – 22 дома, вторая – 31 дом, третья – 29 домов. По концепции все они немного отличаются друг от друга, но идеология единая – индивидуальные дома в тихом месте на природе. В первой очереди мы обустроили участки от 10 соток, есть общественная территория. Вторая очередь – для тех, кому в жизни хочется не только дом, но и свой, небольшой участок земли. Третья предполагает максимальное уединение в лесу и приватность.

В первой очереди «Резиденции» за минувшие со старта проекта полгода начали строить шесть домов, у части уже есть фундамент и стены. В следующем году мы намерены завершить все «резиденции». Сейчас наша компания уже построила и запустила все сети, основу дорог, поставили бордюры, основу детской площадки, беседку, обеспечили освещение территории, охрану с видеонаблюдением, занимаемся единым ограждением всего пространства. Что важно – мы сохранили максимально возможное количество деревьев в округе. С точки зрения строительства, первая очередь квартала уже имеет свое лицо, она симпатично выглядит: красивые вычищенные дорожки, уютное освещение в темное время суток, залив с пристанью в 700 метрах от поселка.

Для кого и почему появился квартал «Резиденция XV»?

– Мы давно мечтали строить индивидуальные дома. Так начинался и «Хрустальный». Людям нравится жить в отдельном доме, но для них все больше становится важна хорошая инфраструктура. Наша компания всегда мечтала найти идеальный земельный участок, на котором можно было бы строить дома в красивом лесу. Лет

пять мы такой искали. «Хрустальный парк» открыл нам новые возможности – и возле него в лесу появилась «Резиденция XV». Мы строим недвижимость для тех, кто мечтает жить в городом без забот. «Резиденция» – это следующий шаг. Это проект для людей, которые всегда мечтали о своем индивидуальном доме или даже владели таковым, но не идеальным. Они уже имеют достаточный жизненный опыт и не хотят тратить драгоценное время ни на строительство, ни на обслуживание. Они просто хотят наслаждаться жизнью на природе, не отказываясь от городского комфорта. Все заботы по проектированию и строительству мы берем на себя. По большому счету, этот проект – квинтэссенция нашего опыта, представленная в премиальной форме.

Мы разработали комплексное решение: нельзя купить просто участок или коробку дома. Благоустройство участка и отделка фасада включены в стоимость резиденции. В поселке живет ограниченное количество людей, и у всех красивые ландшафты, за всем этим следит управляющая компания. Часто мы слышим от покупателей такой тезис: «Я всю жизнь работал – и заслужил свой дом, чтобы он просто был красивым. Я буду вечером гулять, кататься на велосипеде, ухаживать за рыbachить и просто заниматься собой и своим здоровьем». Резиденция – это разумная и осознанная инвестиция в будущее для состоявшихся людей, которые точно знают, что для них ценно.

Тел.: 8 (3952) 999-700



Проектные декларации на хрустальныйпарк.рф и наш.дом.рф



резиденция15.рф +7 (3952) 999-700

«Таблетка» для застройщика

Как удачно совместить опыт реализации новостроек и вторичного жилья

Бизнес эффективен тогда, когда каждый занимается своим делом, считают Александр Халтурин («ВостСибСтрой») и Роман Семенов («Century 21»). Две сильные команды, имеющие многолетний опыт в продвижении и продаже недвижимости, объединили усилия, компетенции и опыт, создав компанию, которая поможет застройщикам не только реализовывать уже построенное жилье, но и формировать новые продукты, востребованные у покупателей. Чем хорош подобный аутсорсинг? И почему такие услуги особенно актуальны сегодня, в эпоху «эскроу»?

СИЛА КООПЕРАЦИИ

Кризисы последних лет научили участников рынка недвижимости не только договариваться, но и кооперироваться. Новая консалтинговая компания, созданная Александром Халтуриным и Романом Семеновым, – пример той самой успешной коллаборации, когда «1+1=3».

Роман: Мы объединили команды, имеющие опыт успешной реализации проектов на рынке новостроек и опыт работы на вторичном рынке, рынке «тяжелого секонд-хенда». Получилась хорошая «химия», работающий механизм, позволяющий нам эффективно реализовывать новостройки клиентов-застройщиков.

«Площадка» для реализации нового жилья действует в Иркутске с апреля прошлого года. За это время совместными усилиями уже реализовано несколько проектов, в том числе ЖК «Перспектива», первая очередь ЖК «Соседи». В настоящее время компания занимается продажей квартир еще в нескольких жилых комплексах, среди которых ЖК «Скандинавия», ЖК «Восход», а также дома в загородном поселке «Елисейские поля».

Александр: Мы выработали систему взаимодействия, сформировали единую структуру продаж новостроек, которые находятся на экспозиции, единую CRM, отра-



все возможное, чтобы реализовать проект в установленные сроки.

Некоторые застройщики, однако, убеждены, что подобный аутсорсинг обойдется им дороже, чем собственный отдел продаж.

Роман: Свой продажник действительно дешевле, но только «в моменте», когда речь идет о прямых затратах. Но ведь есть еще и косвенные: найти сотрудника, обучить, проконтролировать, настроить CRM, телефонию – задач много. И все это упирается в сроки.

Отработанная система – это экономия времени. А сегодня, в связи с переходом на проектное финансирование и эскроу-счета, вопрос времени для застройщика актуален, как никогда. Время – это ставки, это деньги: чем быстрее привлечено средства, тем меньше ставка. Быстрее построил – быстрее распорочился с банковским кредитом.

Александр: Мы обладаем большой аналитикой по рынку. И у нас уже есть примеры, когда правильное ценообразование, которое мы выстроили, опираясь на свой опыт и методологию, позволило инвестору получить больший доход. Который, разумеется, перекрыл затраты на наши услуги.

ВОСТРЕБОВАННЫЙ ПРОДУКТ

Второй аспект деятельности компании – помощь в формировании востребованного на рынке продукта, его продвижении.

Александр: Нередко в портфеле активов есть земельный участок, часто это непрофильный актив, и компания не знает, что с ним сделать. Получается «чемодан без ручки». У нас сильные компетенции не только в плане продаж, но и в формировании продукта, его продвижении. Мы мо-

жем делать проекты, востребованные рынком: анализируем локацию, определяем продукт, рассчитываем доходную модель проекта, устанавливаем, по каким ценам должна проходить реализация, чтобы это было «в рынке» и обеспечивало доходность застройщика. Параллельно упаковывается продукт – чтобы он глазами клиента воспринимался так: «Да, я хочу здесь жить». И далее сопровождаем проект от первого контакта с клиентом до договора, включая трейд-ин, ипотечный брокеридж.

Роман: Компания оказывает консалтинговые услуги застройщику и на этапе проектирования ЖК. Мы можем провести маркетинговое исследование, собрать 100-200 риелторов и показать им планировки будущей новостройки. Они сразу скажут, что хорошо, что плохо, как было бы лучше. Поговорят с потенциальными покупателями: будут они покупать такие квартиры или нет. На основе такого исследования продукт корректируется. По такой схеме мы работали с ЖК «Перспектива»: через фокус-группу скорректировали пла-

нировки, запроектировали – продали.

Формат совместной работы каждый раз определяется индивидуально – в зависимости от потребностей и задач заказчика.

Роман: Есть несколько пакетов. «Все включено» – это полное сопровождение, вплоть до передачи нами ключей, приемки квартир. Застройщику в этом случае остается только обеспечивать строительство.

Александр: В пакет «Все включено» входит формирование продукта, доходная модель, расходы с точки зрения продвижения. Но если есть пункты, с которыми застройщик не может и не хочет расставаться, считая, что он компетентен, он это уже делал и у него хорошо получается, – мы корректируем наполнение пакета.

Содержание услуги зависит и от того, на каком этапе мы заходим в проект. Нередко работать приходится с объектами уже построенными, но по каким-то причинам нереализованными. Тогда нужно «переупаковать» продукт, корректировать цену, работать с покупателями, менять негативное восприятие. Мы решаем сложные задачи.

«На берегу» обсуждается и вопрос разделения предпринимательских рисков по каждому из проектов.

Александр: Есть кейсы, когда мы заходим в проект и получаем свой доход только тогда, когда обеспечиваем ключевые результаты. В новой схеме с проектным финансированием у строителей нет права сказать: «Нет денег – нет стройки». Кроме того, застройщик обязан обеспечить планомерное поступление денег на счета эскроу. И мы берем на себя эту задачу – есть плановые показатели по каждому проекту, мы их выдерживаем.

Роман: А есть и другой вариант, когда мы выступаем в роли соинвестора и рискуем деньгами так же, как и застройщик.

По словам Александра и Романа, подобный аутсорсинг в итоге позволяет застройщику повысить собственную эффективность и уделять больше времени и внимания непосредственно строительным процессам и их оптимизации.

Александр: Сейчас нет необходимости быть застройщиком-«монстром», объединяющим все, начиная от проектного института и заканчивая разнорабочими на стройке. Можно участвовать в проекте с той функцией, в которой вы компетентны – отточить детали, углубиться и быть профессионалом в своей сфере. Когда компания большая, цена ошибки возрастает многократно. В больших компаниях, когда «все занимаются всем», нередко происходит размывание ответственности. А когда команда занимается одним блоком вопросов, она делает это качественно.

Справка

«ВостСибСтрой» и «Century 21» – компании с большим опытом работы на рынке недвижимости. Так, компанией «ВостСибСтрой» за последние 10 лет реализовано более 9 500 квартир в 20 жилых комплексах (520 000 кв м), обеспечено поступление более 20 млрд руб. выручки. «Century 21» – это опыт работы агентства недвижимости более чем в 50 городах России, а также международные кооперации с лучшими офисами и специалистами.

ВАЖНО

Три «боли» застройщика

Роман Семенов и Александр Халтурин – о насущных проблемах строительных компаний

1. Кадры

Ключевое в продажах – это люди, которые мотивированы, компетентны, умеют продавать; не любители, а профессионалы. Мы обеспечиваем моментальную замену сотрудника в случае необходимости – никакого простоя. Если «на передовой» должны быть 8 единиц – они всегда будут. Если нужно 20 – их будет 20. Наша «кадровая кузница» работает постоянно: ищем профессионалов, прокачиваем компетенции, тренируем.

2. Продвижение проекта

Планирование бюджета и грамотное расходование средств на продви-

жение проекта – еще одна проблемная зона. Можно за один месяц потратить все деньги. Как этого не допустить? Только имея четкое понимание, куда и куда направить деньги, какие рекламные каналы сегодня работают с точки зрения реального опыта, оценки эффективности. Выбирая нужные каналы, исходя из самого проекта: для одного нужно более активное продвижение в интернете, например, а в другом сработают наружная реклама и объявления на подъездах.

3. Формирование продукта

Рынок меняется, и то, что было востребовано несколько лет назад,

– не востребовано сегодня. Многие застройщики делают проекты по наитию, по внутренним ощущениям: видел что-то такое на западе, понравилось, значит – должно быть хорошо. Но это большая ошибка – мерить по себе. Мы – на острие спроса, ежедневно общаемся с потребителями, которые голосуют рублем, и можем помочь с определением того, какие планировочные решения будут работать, а какие нет, какие опции проекта будут уместны в данной локации, как каждая из них может отразиться на цене и рентабельности.

Мы объединили команды, имеющие опыт успешной реализации проектов на рынке новостроек и опыт работы на вторичном рынке, рынке «тяжелого секонд-хенда». Получилась хорошая «химия», работающий механизм, позволяющий нам эффективно реализовывать новостройки клиентов-застройщиков

ботали всю цепочку – от проявления интереса потенциальным клиентом на сайте до момента заключения с ним договора и постпродажного сопровождения.

Наличие на экспозиции большого количества проектов, начиная от загородной малоэтажки, заканчивая Октябрьским районом, первой линией у воды, позволяет покупателю найти то, что нужно именно ему – по месторасположению, бюджету. С учетом того, что сейчас многие заходят на покупку новостройки не «с нуля», а имея какие-то объекты недвижимости, мы предоставляем дополнительную опцию по реализации этих активов – работает «трейд-ин».

ПРОДАЖИ НА АУТСОРСИНГЕ

Продажи – «головная боль» многих иркутских застройщиков. Решать многочисленные вопросы с менеджерами, рекламой, расходами хочется далеко не каждому.

Александр: Менталитет классического застройщика устроен так: запустил рекламу – и сидит ждет. Мы строим работу иначе: сделать

Пора переезжать

Первые жители поселка «Горизонт» – о своей загородной жизни

В декабре в загородном поселке «Горизонт» завершилось строительство первой очереди, жители получили ключи от своих новых домов. В эксплуатацию введено 9700 кв. м, запущены сети городского водоснабжения и канализации протяженностью 4 км от Байкальского тракта до поселка. У жителей «Горизонта» начался новый этап: ремонт, обустройство домов... Жизнь в поселке кипит! Первой в новое загородное жилье переехала семья Игнатъевых. Своими впечатлениями новоселы поделились с Газетой Дело.



Ольга Игнатъева:

– У нас двое детей, и при выборе жилья для нас было важно, чтобы у каждого члена семьи было свое пространство в доме. Также важны были централизованные городские сети, красивая природа вокруг, при этом близость к городу, хорошая школа и развитая инфраструктура.

Старший сын Глеб в этом году пошел в первый класс в новую «космическую» школу в п. Молодежный, сейчас дорога до школы у нас занимает всего 5 минут на автомобиле. В дальнейшем будет возможен запуск школьного автобуса прямо до поселка – когда Глеб будет постарше, сможет добираться до школы самостоятельно.

Мы уже долгое время живем за городом и на собственном опыте поняли все плюсы и минусы, поэтому к выбору нового дома подошли осознано. Пожив несколько лет в неорганизованном загороде, мы искали именно организованный поселок. И нашли! Должна вам сказать, это два разных мира. Поменялось все, начиная с общей архитектуры и открытости пространства – здесь нет необходимости прятаться за высокими заборами – и заканчивая наличием общественных территорий. Вокруг формируется совершенно другой социум.

Отдельная история – это набережная. Мы переехали в январе и почти каждый день наслаждаемся

прогулками у берега, катаемся на горке, а прогулки по льду Ангары в теплую погоду просто незабываемы. «Лыжню России» в этом году мы наблюдали, не отходя от дома.

Также хочу сказать про городские сети, которые были важным критерием при выборе жилья. Это не только удобство в плане обслуживания и использования, но совершенно иное качество жизни. Нет затрат на обслуживание септика, всегда доступна чистая питьевая вода (что наличие собственной скважины совершенно не гарантирует). А еще здесь чистейший снег на заливе, он так искрится на солнце, это невозможно описать словами, вам нужно это просто увидеть!



На первом месте – благоустройство



Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ», девелопер поселка «Горизонт»:

– Для нашей команды тоже начался новый этап в жизни проекта. В поселке, который мы запроектировали и построили, появилась жизнь – живут люди, играют дети, и на первое место выходит благоустройство. Строительство поселка для нас – это не только коробки домов, это и озеленение, освещение, благоустроенная набережная, детские и спортивные площадки – всё то, что создаёт новое качество жизни за городом.

Сейчас мы приступили ко второй очереди поселка, ведётся строительство линейки квадрохаусов по 210-310 кв. м. и многоквартирного дома на 18 квартир площадью от 75 до 109 кв. м. В этом строительном сезоне приступим к благоустройству набережной, а для наших маленьких жителей появятся детская и спортивная площадки.



GORIZONT

поселок-парк



(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru
Управляющая компания «Система АМТ»
Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

Недвижимость Иркутска – 2019 в цифрах

Состояние рынка недвижимости характеризуют многие показатели. Среди них и объёмы ввода жилья, и количество выданных разрешений на строительство, и число зарегистрированных договоров долевого участия, и стоимость квадратного метра. Обзор основных показателей за прошлый год подготовил портал REALTY.IRK.RU.

ВВОД ЖИЛЬЯ: КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ МЕНЬШЕ

В 2019 году в Иркутской области региональное министерство строительства планировало ввести в строй 1 миллион квадратных метров жилья. По итогам года было введено 977,3 тыс. кв м жилья. Это оказалось на 1% меньше, чем в 2018, когда было построено 987,5 тыс. кв м.

Из сданных в эксплуатацию в 2019 году квадратных метров жилья больше половины – 586,1 тыс. кв м, по данным Иркутскстата, построены населением. Эта цифра также меньше, чем в 2018 году – тогда было построено 588,3 тыс. кв м. В 2017-м население построило 323,3 тыс. кв м жилья.

Президент Союза строителей Иркутской области Юрий Шкуропат отмечает, что строительная отрасль региона уже несколько лет не может преодолеть планку в 1 млн кв м жилья. «В последние годы в регионе увлеклись индивидуальным жилищным строительством, но оно не решит жилищную проблему. К тому же цифры по ИЖС в отчётах нельзя назвать корректными, потому что в них включают даже дачные домики, которые поставлены на кадастровый учёт. Государство должно больше внимания уделять строителям, которые занимаются возведением многоквартирных домов, и поддерживать их», – комментирует Юрий Шкуропат.

ТЕКУЩЕЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: ОТ «ДОЛЁВКИ» К ЭСКРОУ СЧЕТАМ

По данным информационной системы наш.дом.рф на 03.02.2020, в Иркутской области с привлечением средств дольщиков строится 688 тыс. кв м жилья (36 застройщиков, 46 разрешений на строительство).

С использованием счетов эскроу возводится 147 тыс. кв м (10 застройщиков, 10 разрешений на строительство). Из них девять проектов финансирует Сбербанк (133 тыс. кв м), один проект – ВТБ (14 тыс. кв м).

Еще 541 тыс. кв м (36 проектов от 26 застройщиков) достраиваются по старым правилам.

ДДУ: СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ

По итогам 2019 года Управление Росреестра по Иркутской области зарегистрировало 10364 договора участия в долевом строительстве (ДДУ), что на 22% больше, чем в 2018 (8462 ДДУ) и более чем в полтора раза больше, чем в «провальном» 2017.

Примечательно, что из всего количества заключенных в 2019 году ДДУ, 405 – 4% оформлены уже по «новым правилам» – с применением счетов эскроу.

ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЁ: СТОИМОСТЬ НОВОСТРОЕК РАСТЁТ БЫСТРЕЕ «ВТОРИЧКИ»

По данным портала REALTY.IRK.RU, в 2019 году средняя стоимость жилья на вторичном рынке в Иркутске увеличилась на 5,4%, в новостройках – на 10,7%. Напомним, в 2018 году иркутская «вторичка» прибавила в цене 9,1%, а новостройки – 2,7%.

Сократился разрыв между стоимостью вторичного и первичного жилья: в конце 2018 года разница между средней стоимостью квадратного метра составляла 6,07 тыс. руб, на конец 2019-го – 3,93 тыс. руб. Как отмечают эксперты, такая тенденция на рынке недвижимости прослеживается уже не первый год.

ИПОТЕКА: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ

За 2019 год в Иркутской области выдано 21143 ипотечных кредита, это на 17% меньше, чем за 2018 год. Объёмы ипотечного кредитования в

2019 году также стали меньше, снизившись по сравнению с 2018 годом на 9,7%: тогда было выдано 44366 млн руб, в 2019-м – 40058 млн руб.

Количество кредитов, выданных на приобретение квартир в новостройках в 2019 году сократилось на 6%, при этом объём кредитов на новостройки вырос на 5,3% (в 2018 году выдан 3981 ипотечный кредит под залог прав требования по ДДУ на сумму 8015 млн руб, в 2019-м – 3739 кредитов на 5436 млн руб).

Согласно общероссийской статистике, в 2019 году банки сократили выдачу ипотечных кредитов в 76 регионах России. Эта тенденция была новой для рынка – в 2018 году она не наблюдалась.

РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО: ДИНАМИКА ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ

По данным администрации Иркутска, на строительство многоквартирных домов в областном центре в прошлом году выдано всего восемь разрешений. Для сравнения: в 2018 году в Иркутске было выдано 27 разрешений на строительство МКД, в 2017-м – 16.

Самый крупный из стартовавших в 2019 году проектов будет строиться в Октябрьском округе Иркутска. Компания «Гранд-Строй» в конце декабря получила разрешение на строительство жилого комплекса по ул. Байкальской в мкр. Солнечном. До 2024 года застройщик планирует возвести здесь более 55 тысяч квадратных метров жилья.

В том же микрорайоне компания «Новый город» продолжит строительство ЖК «Символ»: по проекту застройщик планирует возвести еще один многоквартирный дом общей площадью 8,1 тыс. кв м.

В Ленинском районе Иркутска в 2019 году началось строительство двух жилых объектов: жилого комплекса «Сосновый бор» в границах улиц Норильская – Розы Люксембург – пер. Восточный (более 24 тыс. кв м, застройщик ООО «Инстротех») и жилого дома на 132 квартиры на ул. Почтамтская (более 10 тыс. кв м, СК «Корона»).

Более 33 тыс. кв м, по данным реестра разрешений на строительство, планируют построить в Кировском районе Иркутска. Это жилой комплекс «Corso Residence» (более 31,8 тыс. кв м, застройщик ООО СЗ «Мечта») и 6-этажный жилой дом по ул. Полины Осипенко (1,9 тыс. кв м, застройщик ООО «Макспласт»).

Еще одна стройка появится в Куйбышевском районе. Компания «ТопкаСтройИнвест» планирует возвести несколько жилых домов в мкр. Топкинском общей площадью более 23,8 тыс. кв м.

В Свердловском районе компания «КСИ-Строй» приступила к строительству двух блок-секций (6 и 7) в ЖК «Глазковский» по ул. Клары Цеткин и Гоголя общей площадью более 15,9 тыс. кв м.

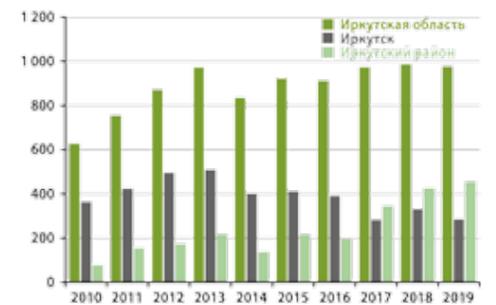
*здесь и далее – общая площадь жилых домов без учета парковок, гаражных боксов и административных зданий, по данным реестра выданных разрешений на строительство администрации г. Иркутска. Проектные декларации опубликованы на сайте наш.дом.рф.

Разрешения на строительство



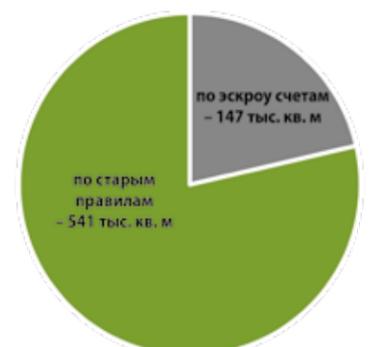
Источник: Администрация г. Иркутска

Ввод жилья, тыс. кв м



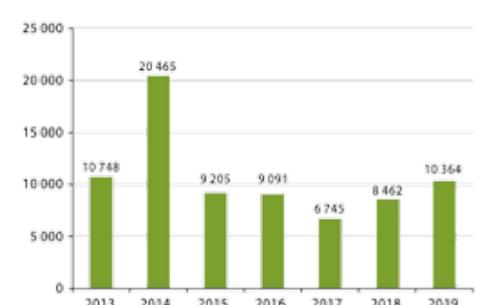
Источник: Иркутскстат

Объём строящегося жилья, тыс. кв м. Иркутская область



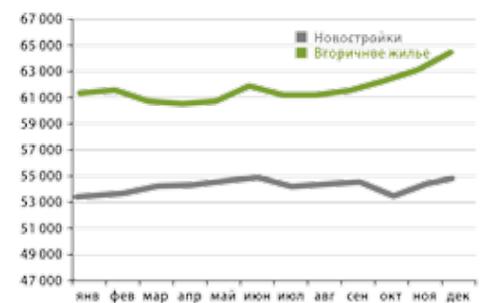
Источник: наш.дом.рф

Количество ДДУ. Иркутская область



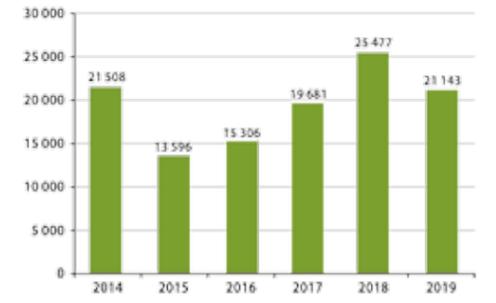
Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

Цены на жилье в Иркутске, руб/кв м



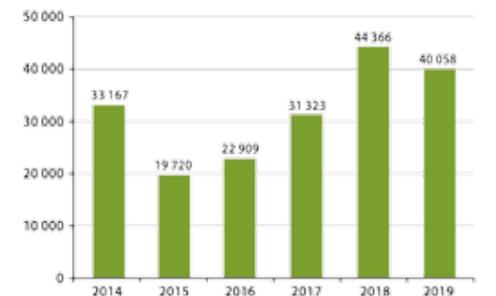
Источник: REALTY.IRK.RU

Количество ипотечных кредитов. Иркутская область



Источник: ЦБ РФ

Объём ипотечных кредитов, млн руб. Иркутская область



Источник: ЦБ РФ

Кто построил больше всех?

Портал о недвижимости REALTY.IRK.RU и Газета Дело проанализировали данные о вводе жилья в Иркутске и ближайшем пригороде в 2019 году. Предлагаем вашему вниманию традиционный рейтинг иркутских строительных компаний.

В рейтинге застройщиков за 2019 год 20 строительных компаний, три из них осуществляли строительство и на территории Иркутского района. Для сравнения, в 2018 году в Иркутске и пригороде сдали жилье 28 застройщиков, в 2017 – только 18, а в 2016 году – 35 застройщиков. Малоэтажное жилье, сданное в пригороде Иркутска девелоперами коттеджных поселков, в рейтинге не учитывалось.

Лидерами по объёму ввода в 2019 году оказались компании «Новый город» (86,9 тыс. кв м), ГК «ВостСибСтрой» (44 тыс. кв м) и ФСК «Родные берега» (42,8 тыс. кв м). «Новый город» был лидером и в 2018 году (тогда компания сдала 55,5 тыс. кв м), как и «ВостСибСтрой», который входит в первую тройку на протяжении последних пяти лет (2018 год компания завершила с результатом 46,2 тыс. кв м и также заняла второе место). А вот «Родные берега» оказались в тройке лидеров впервые: 2019 год стал для компании рекордным по вводу жилья, в предыдущие годы компания замыкала ТОП-10.

Примечания к таблице: Согласно разрешениям на ввод в эксплуатацию, выданным администрацией г.Иркутска, других муниципальных образований и по данным компаний-застройщиков (объекты в Иркутском районе). В рейтинге учитываются многоквартирные жилые дома, возведенные на территории г. Иркутска и Иркутского района, дата выдачи разрешений на ввод которых – с 1.01.2019 по 31.12.2019. Под введенными кв. м жилья понимается фактическая общая площадь многоквартирных жилых домов, введенных в эксплуатацию компанией в качестве застройщика. Отдельно стоящие здания административного назначения, парковки и пр. не учитываются.

*учтены в том числе и объекты в Иркутском районе

Рейтинг застройщиков Иркутска по объемам введенного жилья, 2019 год

№	застройщик	введено, тыс. кв м
1	Новый город	86943
2	ВостСибСтрой	44005*
3	Родные берега	42800
4	УКС	28386
5	Восток Центр Иркутск	28099*
6	Максстрой	25839
7	Авиценна-Строй	24161
8	Центральный парк	22943
9	Гранд-Строй	21691*
10	Жилстрой	19944
11	СТК	16451
12	МобиКлин	14206
13	ИНЦ СО РАН	12858
14	Маирта	11569
15	СтройГрад	9661
16	СтройЭконом	9365
17	Танар	6898
18	Регион Сибири	6401
19	БайкалТрейдИнвест	6234
20	СК Энергия	4498

«Любую стройку нужно контролировать»

Ещё лет десять назад строительно-техническая экспертиза была довольно редким явлением в судебной практике Иркутской области. Сейчас ситуация изменилась кардинальным образом, говорит руководитель юридической службы компании «Стройцентр-Иркутск» Наталья Киндрич. Она рассказала Газете Дело, для чего нужна строительная экспертиза, кто её может проводить, и какие проблемы поможет решить эта процедура юридическим и физическим лицам.

Наталья, что такое строительно-техническая экспертиза?

– Это форма контроля строительной деятельности, основанная на визуальном и инструментальном анализе и сопоставлении полученных данных с существующей нормативной, проектной или правовой документацией. Результат такого анализа – экспертное заключение, в котором отображены выявленные дефекты и нарушения, а также выдержки или ссылки на нормативную документацию, где отображены допустимые значения. Существуют два вида строительно-технических экспертиз: судебная, которая инициируется, когда дело рассматривается в суде, и внесудебная. Зачастую внесудебная экспертиза помогает сторонам договориться об устранении допущенных нарушений в досудебном порядке.

Кто может проводить эту процедуру?

– В настоящий момент в качестве требований к экспертам законом установлены такие критерии, как профильное образование в области строительства и опыт работы. Сегодня нет единого контролирующего органа, который может подтверждать аттестацию и квалификацию специалистов, производящих негосударственную строительно-техническую экспертизу. Поэтому для проведения качественной экспертизы очень важно не ошибиться при выборе.

На какие критерии надо ориентироваться при выборе?

– В первую очередь, на успешный опыт экспертной организации. Если эксперт предоставил своё заключение в суд, и оно помогло отстоять права субъекта во всех инстанциях, – это показатель качества проведённой экспертизы.



Как давно ваша компания занимается строительно-технической экспертизой?

– Основное направление деятельности «Стройцентр-Иркутск» – строительство объектов различного назначения: жилого, промышленного, социального. На рынке мы с 2001 года, и накопленный за это время опыт позволил нам заниматься строительно-технической экспертизой. У нас есть штат специалистов с высшим образованием по узкопрофильным строительным специальностям, которое позволяет им выступать экспертами, выдавать заключения, кон-

сультировать клиентов по правовым вопросам. Кроме того, наши специалисты постоянно повышают квалификацию, проходят дополнительное обучение. Отмечу также, что поскольку мы сами являемся профессиональными участниками строительного рынка, то особенно заинтересованы в объективной оценке ситуации.

С какими проблемами чаще обращаются клиенты за экспертизой?

– Строительно-техническая экспертиза – услуга востребованная, очень много клиентов испытывают потребность в качественном обследовании зданий и сооружений. К нам обращаются как юридические, так и физические лица. Чаще всего проблемы, с которыми приходят физлица, касаются либо уже построенного дома, либо произведённых ремонтных работ. Часто людям кажется, что строительство – процесс простой: «что нам стоит дом построить», и они его не контролируют в принципе. Или нанимают для этого некомпетентных людей. Юристы чаще обращаются за экспертизой для признания здания аварийным, для обследования объекта незавершённого строительства, чтобы определить качество и объёмы выполненных и дальнейших работ.

А в каких случаях рекомендовано проведение экспертизы?

– Строительство – это зона риска, сфера деятельности, которая требует тщательного анализа на каждой стадии, и экспертиза помогает во многих случаях. Например, всегда целесообразно провести её, если приобретаете объект незавершённого строительства. Всестороннее обследование, не только визуальное, но и инструментальное, позволяет оценить состояние объекта на данный момент. Но наиболее рас-

пространенные случаи, которые требуют проведения строительно-технической экспертизы, связаны с условиями проживания граждан. Это и обследование объектов на соответствие строительным нормам, и оценка качества выполненных общестроительных, монтажных и ремонтных работ, и обследование зданий на предмет безопасности условий проживания, и многое другое.

Как часто вам приходится решать проблемы клиентов в судебном порядке?

– Ещё 15 лет назад строительная экспертиза назначалась в единичных случаях. Но сейчас, при разрешении дел о качестве строительства, судья крайне редко обходится без помощи эксперта. Кстати, наши эксперты прилагают очень много усилий, чтобы конфликт сторон не дошел до суда. И мы гордимся, что клиенты с помощью наших консультаций и экспертиз, опираясь на предоставленные материалы, договариваются, идут навстречу друг другу. Это также свидетельствует о нашем индивидуальном подходе к решению задач клиентов: каждый раз мы составляем программу обследования и выдаем действительно объективный результат.

Какие вы можете дать рекомендации, чтобы избежать проблем, заказывая услуги строительства и ремонта?

– Всегда лучше предотвратить проблемы, чем их потом их решать. На всех стадиях строительства нужно выбирать профессионалов, начиная с проектирования объекта. И на всех стадиях процесс строительства необходимо контролировать, причём делать это должен специалист, обладающий необходимыми компетенциями, знаниями и опытом.

КБ «Байкалкредобанк» (ПАО)

Информирует об изменении наименования: полное фирменное наименование на русском языке: Коммерческий Банк «Байкалкредобанк» (акционерное общество), сокращенное наименование на русском языке: КБ «Байкалкредобанк» (АО), полное фирменное наименование на английском языке: Joint-stock company Commercial Bank «Baikalcredobank», сокращенное фирменное наименование на английском языке: Commercial Bank «Baikalcredobank» (JSC).

В соответствии с решением ВОСА (протокол № 2 от 18.12.2019), решением Банка России, изменения зарегистрированы и внесены в ЕГРЮЛ 12.02.2020.

Все реквизиты Банка за исключением наименования остаются без изменения.

Проведение всех банковских операций и сделок с использованием нового наименования начинается с 18.03.2020.

КБ «Байкалкредобанк» (ПАО)

Электронные трудовые книжки

Что нужно знать работодателю и работнику

Федеральные законы от 16.12.2019 № 436-ФЗ и № 439-ФЗ вводят обязательное формирование сведений о трудовой деятельности в электронном виде (далее – «электронная» трудовая книжка), которые будут постепенно заменять классическую трудовую книжку. Изменения вступили в силу с 1 января 2020 года и затрагивают как работодателей, так и работников.

Для работодателей

С 2020 года вводится обязанность предоставлять в ПФР сведения о трудовой деятельности работников в случаях приема на работу, переводов на другую постоянную работу и увольнения, подачи заявлений о выборе между «бумажной» и «электронной» трудовой книжкой. Данные сведения вместе с ФИО и СНИЛС направляются не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором имели место указанные выше случаи. При первом направлении должны быть одновременно представлены сведения по состоянию на 1 января 2020 года.

До 1 июля 2020 года работодатели должны письменно уведомить всех работников об изменениях в трудовом законодательстве, связанных с формированием сведений о трудовой деятельности в электронном виде, а также о праве сделать выбор между «бумажной» и «электронной» трудовой книжкой.

Кроме того, в течение 2020 года работодатели при необходимости обеспечивают принятие (изменение) локальных нормативных актов, подго-

товку и обсуждение изменений в соглашения и коллективные договоры.

Для работников

Закон предписывает всем работникам подать до 1 января 2021 года заявление о продолжении ведения «бумажной» трудовой книжки или о переходе на «электронную». В последнем случае трудовая книжка выдается работнику на руки, а работодатель перестает отвечать за ее ведение и хранение. Если же работник не подаст никакого заявления, то за ним сохранится «бумажная» трудовая книжка.

Реализовав право на дальнейшее ведение трудовой книжки, работник сохраняет данное право при последующем трудоустройстве. При этом закон предусматривает возможность изменить решение и подать в дальнейшем новое заявление о переходе на «электронную» трудовую книжку.

Лица, не имевшие возможности по 31 декабря 2020 года подать работодателю одно из заявлений, будут вправе сделать это в любое время. К таким лицам закон относит, например, работни-

ков, которые по состоянию на 31 декабря 2020 года не исполняли свои трудовые обязанности, но за ними сохранялось место работы.

В отношении лиц, впервые поступающих на работу после 31 декабря 2020 года, будут формироваться сведения о трудовой деятельности в электронном виде. Трудовые книжки на них оформляться не будут.

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ на 3 дня. Подробная информация у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
Иркутск, ул. Краснопольская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 06.03.2020 г. (тыс. руб./кв м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	80,44	77,65	60,78	63,79	55,55
1 комн. панель	79,32	76,47	65,72	70,57	57,30
2 комн. кирпич	80,76	72,12	64,18	58,38	54,55
2 комн. панель	72,88	70,22	64,79	59,57	53,76
3 комн. кирпич	83,77	72,07	61,75	59,89	48,43
3 комн. панель	77,29	66,23	56,05	54,76	51,68
Средняя стоимость	79,61	74,12	62,60	61,59	51,45

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 06.03.2020 г. (тыс. руб./кв м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	29,6	14,17	32,98
склад (аренда)	-	0,38	0,27	0,32	0,21
магазин (продажа)	97,38	47,01	44,88	45,99	50,20
магазин (аренда)	0,89	1,11	0,50	0,68	0,46
офис (продажа)	89,50	46,65	43,77	49,10	43,40
офис (аренда)	0,83	0,67	0,48	0,53	0,53

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 06.03.2020 г. (тыс. руб./кв м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	85,14	75,66	55,35	-	50,00
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	-	-	-	52,53	49,09
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года	-	80,00	61,99	75,13	43,54
2021 год и позже	-	59,31	68,66	-	47,91
Средняя стоимость	85,14	74,40	58,79	59,28	48,32

**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 |



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общей площадью 812 кв м на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.

13 500 000 руб.

г. Усть-Илимск



ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Площадь 2493,2 кв м на 1,2,3 этажах с земельным участком 2205 кв.м. Цена: предварительная.

12 600 000 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв м, здание склада 931,1 кв м, дизельная 131 кв м, котельная 52 кв м, монтерский до-мик 107,6 кв м, земельный участок 29 600 кв м в аренде.

5 377 881 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв м с земельным участком.

242 957 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв м с зем. участком площадью 866 кв м.

165 078 руб.

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).

441 580 руб.

**Справки
по телефонам:
(3952) 200-355
(3952) 203-501**

Адрес: 664011, г. Иркутск,
ул. Пролетарская, 12, каб. 307,
отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

**Коммерческая недвижимость
только от собственников без комиссии**

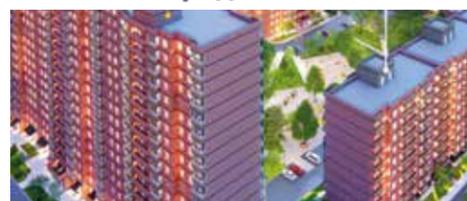
АРЕНДА / ПРОДАЖА

688-174
www.arrpro.ru

Новостройки Иркутска

Продажа квартир через счета эскроу

ЖК «Огни города» (6/с 1,2,3)



Расположение: Ленинский район, пер. Советский
Этажность: 11
Количество квартир: 240
Площадь: 7952 кв м
Срок сдачи: 1 кв 2020 г
Застройщик: Домострой Профи

ЖК «Сосновый бор» (6/с 1)



Расположение: Ленинский район,
ул. Розы Люксембург/Норильская
Этажность: 13
Количество квартир: 108
Площадь: 5013 кв м
Срок сдачи: 2 кв 2020 г
Застройщик: Инстройтех

ЖК «Скандинавия» (6/с 1.1, 1.2, 1.3)



Расположение: Октябрьский район, ул. Байкальская
Этажность: 15-17
Количество квартир: 266
Площадь: 13667 кв м
Срок сдачи: 3 кв 2020 г
Застройщик: СК Стройэконом

ЖК «Стрижи Сити» (6/с 1, 2, 3)



Расположение: Куйбышевский район, ул. Лызина
Этажность: 19
Количество квартир: 424
Площадь: 21926 кв м
Срок сдачи: 4 кв 2020 г
Застройщик: Десс-Инвест

Мкр. Радужный (6/с 7-10)



Расположение: Свердловский район, ул. Гончарова
Этажность: 16
Количество квартир: 135
Площадь: 5660 кв м
Срок сдачи: 4 кв 2020 г
Застройщик: Танар-Строй

ЖК «Гранд-Парк» (6/с 2.1, 2.2, 2.3)



Расположение: Свердловский район, ул. Бородина
Этажность: 19
Количество квартир: 285
Площадь: 54115 кв м
Срок сдачи: 4 кв 2022 г
Застройщик: Максстрой

Источник: наш.дом.рф. Объекты представлены выборочно. Проектные декларации на наш.дом.рф. Полная информация о новостройках Иркутска на сайте REALTY.IRK.RU. Изображения: наш.дом.рф, сайты застройщиков.

7/10 АПРЕЛЯ

XXV СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА 2020

**БАЙКАЛЬСКАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ
НЕДЕЛЯ**



СибЭкспоцентр

г. Иркутск, ул. Байкальская, 253А
тел.: 8 (3952) 35-29-00

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