

газета

дело

МАЙ, 2020 | № 4(98)

деньги |

Сбербанк: мы стараемся помогать всем клиентам, которые к нам обращаются

7-8



компании |

S-Classic: кризис – это возможность переосмыслить свою жизнь, свой бизнес

9



инвестиции |

Финам: не надо делать трагедию из низких цен на нефть

12

Ветер перемен

Как переехать за город и ВЫИГРАТЬ ОТ ЭТОГО

Кристина Яковенко | 2
коммерческий директор компании
«Хрустальный девелопмент»

6 | **ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА**
Инновационные грузоперевозки в условиях пандемии

8 | **УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
Как искусственный интеллект помогает фермерам

10 | **КОМФОРТНАЯ СРЕДА**
Городские пространства после самоизоляции

Ветер перемен

Как переехать за город и выиграть от этого

Во время самоизоляции все мы особенно хорошо поняли, как для нас важен дом: светлый, уютный, просторный. И желательно – за городом. О том, как выбрать дом на природе и при этом сделать удачную инвестицию, рассказала коммерческий директор компании «Хрустальный девелопмент» Кристина Яковенко.

СПРОС ЕСТЬ. ПРЕДЛОЖЕНИЙ МАЛО

Пандемия коронавируса и режим самоизоляции заставили многих людей обратить внимание на загородное жилье. Как вы оцениваете ситуацию?

– Мне кажется, что сейчас многие люди, которые оказались запертыми в своих квартирах на самоизоляции, задумались о том, что им хочется переехать за город. Когда я общаюсь со своими соседями, которые живут в индивидуальных домах или таунхаусах, дуплексах, – все сходится во мнении, что загородный житель в меньшей степени ощущает какие-то проблемы, ограничения, связанные с самоизоляцией. Или, например, у моей мамы образ жизни практически не изменился. Да и моя семья тоже не чувствует стеснения. Мы стали реже ездить в город. Но на нашем участке все по-прежнему хорошо.

Спрос на самом деле увеличился. В конце апреля мы перевыполнили план по входящим обращениям на покупку загородной недвижимости примерно на 30 процентов по сравнению с предыдущим месяцем. Из них больше трети – запросы на загородные индивидуальные дома, коттеджи. Есть совокупность факторов: весна и пандемия, которая скорректировала не только краткосрочные планы людей, но и заставила задуматься о будущем.

Насколько местный рынок готов к росту спроса?

– По моим оценкам, Иркутск не вполне готов к такому росту спроса: рынок не насыщен качественными готовыми проектами для выбора. Люди стараются выбирать, но при этом часто не могут найти идеального решения. Сейчас очень высокий спрос на готовое жилье – около 35% от всех запросов. У нас готового жилья нет – «Хрустальный парк» в активной фазе строительства, «Резиденция XV» в нее входит, а в наших готовых проектах «Хрустальный», Escoville, Villet предложения о продаже возникают нечасто, и нередко цена на них завышена. В принципе, мы можем удовлетворить спрос на качественное интересное жилье с разработанной инфраструктурой. Но для этого нужно немного подождать.

Когда я смотрю на рынок готового жилья, мне становится грустно. Хорошие варианты есть, но они быстро продаются, а у всех остальных есть свои проблемы и особенности. Чаще всего это связано не с планировкой или обустройством самого дома, а с окружением – обслуживание территории требует затрат. А это теперь тренд – люди обращают внимание на среду, в которой будут жить, думают о повседневном комфорте, – в то время как домов с обустроенной территорией вокруг не так и много.

ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

Байкальский тракт сейчас считается перспективной территорией. Как развивается 15-й километр? В чем отличие «Хрустального парка» от других поселков?

– Раньше пятнадцатый километр был сильно недооценен, а сейчас это очень перспективная территория, на которой идет активное строительство. Развитие начинается с инженерных сетей. Как только там начала формироваться территория микрорайона «Хрустальный парк»,



появился потенциал. Назначение земли также играет свою роль. Когда есть эти факторы – сети и легальная земля, сразу же территория становится привлекательной. Поэтому на нее посмотрели и мы, и наша компания-партнер «Вост-СибСтрой» – это дало толчок к развитию.

Первые кварталы «Хрустального парка» уже построены, и сейчас он развивается как один из самых крупных микрорайонов Сибири по организованной малоэтажной застройке. Это же практически мини-город. Сейчас там достраивается первый муниципальный детский сад, идет внутренняя отделка, в сентябре он будет готов принять детей. Уже согласован проект общеобразовательной школы, а также отдельного здания школы искусств с активным залом. Строятся коммерческие объекты, проводится системное благоустройство территории – прогулочные зоны, велодорожки, детские площадки и зоны отдыха. Что важно: мы построили дорогу, а еще основная дорога будет развиваться в рамках проекта государственного партнерства. В текущем году отыграется аукцион на ее строительство, все экспертизы уже пройдены. Все это делает территорию привлекательной для жизни.

Мы запустили первые кварталы, люди сделали ремонты и обживают. Все взаимосвязано: появление людей и спроса рождает и коммерческое предложение – территория становится интересной для объектов малого и среднего бизнеса. Предприниматели понимают, что их вложения в салон красоты или магазин оку-

“
Первые кварталы «Хрустального парка» уже построены, и сейчас он развивается как один из самых крупных микрорайонов Сибири по организованной малоэтажной застройке. Это практически мини-город, где строится не только жильё, но и социальные объекты – детсады, школы, а также идёт системное благоустройство территории

плятся в обозримом будущем на практике, а не в относительной теории. Через несколько месяцев мы начнем вводить коммерческие объекты в эксплуатацию.

Можно сказать, что «Хрустальный парк» – это уже существующий микрорайон, который будет развиваться?

– Я бы дополнила так: развивается уже сейчас, и темп будет только нарастать. Концепция «Хрустального парка» позволяет объединить разные целевые аудитории, жить в комфорте и согласии. У нас территория – 98 га, все кварталы по-разному стилизованы и предполагают различные форматы современного жилья. Около основного района есть довольно большая лесная зона, там развиваем проект «Резиденция XV» – индивидуальные дома для людей, которые любят комфорт и уединение. Кроме прочего, у нас есть собственная управляющая компания, которая организует целостный быт на территории.

В чем разница между организованным и неорганизованным поселками для конечного потребителя?

– Когда покупаем объект недвижимости в неорганизованном поселке, мы думаем только о своём доме и участке. В таком случае мы можем отвечать только за себя. При всем желании не получится повлиять на то, что происходит вокруг, – могут возникнуть сложности в переговорах с соседями. Организованный поселок предполагает комплексную застройку. Вы покупаете не только дом, но и окружение.

Есть и другие факторы. Благоустройство, инфраструктура, обслуживание – всё это либо организовано, либо нет. Тогда это нужно делать самим, тратить время и деньги. Не говоря уже о том, что для части работ по благоустройству нужны особые компетенции. В организованном комплексе компания-застройщик всё предусмотрела за вас и взяла ответственность и заботу на себя.

Интерес к загородному жилью – это краткосрочная реакция на ситуацию, или сейчас закладывается долгосрочный тренд?

– Это надолго, думаю. Уже много людей оценили комфорт загородной жизни. Недвижимость сильно изменилась, как и ее формат. Такие проекты, как «Хрустальный парк», повышают планку качества. Формируется понимание того, как можно жить за городом. Мы начали строить организованные коттеджные поселки еще в 2009 году, и когда вышли на рынок, у людей не было представления о таком формате. Первый «Хрустальный» рядом с трактом на Мельничную падь показал, какой он – комфортный, городского типа, микрорайон с таунхаусами. Оказалось, что земля может быть легальной, с инфраструктурой, дорогами, ограждением, охраной, единой архитектурой. И что важно: это было совершенно доступно в сравнении с другими поселками.

С каждым проектом рос и наш опыт: мы научились делать не просто благоустройство в виде газонов и тротуаров, а проводить озеленение, создавать парки. У нас появилась управляющая компания, мы стали развивать инфраструктуру – магазины, детские секции, клубы по интересам и так далее.

Раньше мы привлекали людей только с помощью нашей концепции, строительства, организованной среды. Сейчас к этому тренду присоединилось и государство. Оно помогает нам субсидированными ипотеками, повышая тем самым интерес к загородной недвижимости. Появляются привлекательные программы частно-государ-

ственного партнерства: строим дороги, школы и детские сады – и отношения развиваются.

В итоге, загородная недвижимость становится более привлекательной. В перспективе спрос будет только увеличиваться, стоимость расти, количество коттеджных поселков – тоже.

ПАНДЕМИЯ НЕ МЕШАЕТ РАБОТЕ

Пандемия буквально заморозила экономику, однако некоторые отрасли продолжают работу. Строительная – в их числе. Как переживаете турбулентные времена?

– Нам дали разрешение на работу с соблюдением всех санитарных норм. Стройка закрыта на карантин для сторонних посетителей, чтобы строители могли работать в безопасности. У всех есть маски, перчатки, антисептики. В город строители не ездят, живут на территории – за счет этого темпы возросли. «Хрустальный парк» растёт как на дрожжах, продолжается и строительство индивидуальных жилых домов в квартале «Резиденция XV».

Основной состав сотрудников компании мы перевели на удаленную работу, в том числе через современные конференц-системы. При этом часть специалистов продолжают трудиться в офисе. Наш технопарк изготовил решения для нашей безопасности. К примеру, специальные ручки на двери, чтобы мы открывали их локтем.

Наши менеджеры проводят экскурсии на улице. Это очень комфортно: весна – свежо, тепло, солнце светит, легко держать дистанцию в два метра, соблюдать правила гигиены. Территория квартала «Резиденция XV» обработана от клещей, нет никаких проблем со встречами. В беседе выставили стенды с наглядной информацией, чтобы минимизировать использование бумажной продукции. Мы плотно проработали формат онлайн-экскурсий и даже онлайн-сделок, бесконтактной работы с документами – технологии позволяют многое! В общем, мы адаптировались и не ощущаем сложностей в дистанционной работе.

Что дальше? Покупательская способность снижается, экономика в кризисе, а ведь строительная сфера только оправилась после перерыва на работу с эскроу-счетами. С другой стороны, есть меры поддержки, кредитные каникулы. Как опыт предыдущих кризисов помогает пережить текущий?

– Когда снижается потенциальное количество платежеспособных клиентов, то и объектов недвижимости становится меньше. Все пропорционально. В такое время особенно важно обладать конкурентными преимуществами, чтобы больше клиентов выбрали именно нас.

Сейчас каждый застройщик будет бороться за своего клиента. У нас есть тузы в рукавах. Именно это помогало во всех прошлых кризисах. В тяжелое время человек ищет нечто, что устроит его по всем параметрам и будет доступно по средствам. И загородная недвижимость отвечает всем этим требованиям. Если сейчас человек испытывает стресс от событий, пандемии, замкнутого состояния у себя дома, то мысль поселиться за городом – первое, что придет на ум.

Наш продукт нацелен на разные аудитории. Первая – те, кто сохраняют денежные средства, инвестируя их в недвижимость. У нас можно приобрести по выгодной цене большее количество квадратных метров, чем в городе, а потом выгодно продать. Дуплексы в любом нашем проекте – это самое востребованное жилье, на них даже очередь есть.

Тем, кто хочет сохранить свои средства и распорядиться ими максимально эффективно, мы предлагаем вкладываться в загородную недвижимость: она не потеряет актуальности и не упадет в цене. Когда, как в «Хрустальном парке», развивается инфраструктура, строятся рядом социальные и коммерческие объекты, – стоимость недвижимости в округе растет. И логично, что нужно инвестировать туда, где есть рост.

Вторая целевая аудитория – те, кто зарабатывают во время кризиса и не теряют средства, те, у кого есть депозиты. На депозитах становится совершенно невыгодно хранить деньги. Соответственно, появляется потребность куда-то их потратить. Если нет возможности инвестировать в активно растущие отрасли, то нужно вложить

в то, что поднимет комфорт жизни. Это дом для себя и детей. Инвестиция на долгие годы. Наша недвижимость опережает время, ее ценность будет только расти и расти, и таким образом покупатель сохранит свои накопления.

И третий вариант. У нас очень высокий спрос на льготную ипотеку. Мы постоянно получаем запросы от потенциальных клиентов. 2,7 процента – грех не взять. Другого такого шанса просто может не представиться.

Один из способов чувствовать себя стабильно в нестабильные времена – диверсификация. Для каких сегментов аудитории вы сейчас строите, и в каких форматах?

– «Хрустальный парк» сам по себе диверсифицированный проект: мы учли разные аудитории и продумали проект так, чтобы каждой из них было комфортно.

Есть небольшие компактные квартиры от 35 до 45 квадратных метров – мы их называем quadroхаусы. Их цена начинается сейчас от 2 миллионов рублей. Самый популярный формат – это квартиры в районе 80 кв м, дуплексы для молодых семей, которые ищут достойные варианты для расширения площади. Они стоят примерно от 4 до 6 млн рублей. Класси-

Если нет возможности инвестировать средства в активно растущие отрасли, то нужно вложить их в то, что поднимет комфорт жизни. Это дом для себя и детей. Инвестиция на долгие годы. Наша недвижимость опережает время, её ценность будет только расти и расти, и таким образом покупатель сохранит свои накопления

ческий формат – таунхаусы от 120 до 190 кв м. На них реально высокий спрос. Их выбирают те, кто хочет сохранить городской ритм жизни, использовать земельный участок за домом как место для отдыха. Все дома двухэтажные – это обеспечивает комфортную плотность населения.

Особого внимания заслуживает квартал «Резиденция XV»: мы строим там коттеджи на индивидуальных участках. Предлагаем как типовые дома в едином архитектурном стиле с массой вариантов планировок, так и персональный подход к проектированию. Отдельные коттеджи выбирают любители простора и приватности. У

них и запрос по архитектуре соответствующий – должны быть бассейн, баня, просторный гараж. Сейчас есть небольшие дома 120 квадратных метров от 7,7 млн руб. и большие семейные резиденции от 500 кв м с бассейнами и банями.

ДОМ В ИПОТЕКУ – НЕ КАБАЛА

Покупка загородного дома – одна статья расходов. Далее следует содержание. Насколько дорого жить в ваших поселках?

– У нас доступное обслуживание. Около 3 000 рублей за таунхаус, quadroхаус или дуплекс, ежемесячно. Плюс коммунальные услуги по счетчикам. В квартале «Резиденция XV» стоимость будет немного выше: в районе 5 тысяч – из-за меньшего количества жителей.

Набор услуг в каждом нашем коттеджном поселке жители выбирают сами. В базовую стоимость входит уборка территории, вывоз мусора, озеленение, охрана с видеонаблюдением, содержание общего имущества. Дополнительные опции тоже включены, например очистка крыш от снега, но можно выбирать, сколько раз и когда ее будут производить.

Мы определили оптимальный способ обслуживания – управляющая компания. За годы работы она накопила уникальный штат техники и компетенций: от автоборщиков до поливальных машин и уличного пылесоса. Детские площадки,

клумбы, лавочки, освещение, газоны, тротуары и дороги – за всем этим нужно следить. Не стоит забывать про службы сантехников, электриков, которые занимаются экстренным обслуживанием. При ТСН или ТСЖ это всё реализовать проблематично.

Льготная ипотека под 6,5 процента распространяется на ваши объекты?

– Конечно. Таунхаусы, дуплексы и quadroхаусы в микрорайоне «Хрустальный парк» часто приобретаются с использованием заемных средств. В марте мы провели первую сделку по так называемой «Сельской ипотеке» под 2,7%.

Что же касается индивидуальных домов, у нас есть земельные участки в собственности, аккредитованные подрядные организации, которые подходят банкам. У нас можно заказать, например, строительство дома под ипотеку. Без проблем. Сейчас есть уже не только 6,5 процента, но и 2,7 процента. Эта ипотека более требовательна к заемщикам, новая программа недавно анонсирована правительством. Максимальная сумма кредита под такой процент в нашем регионе может составлять 3 миллиона рублей. Банки уже начали активно работать с новыми ставками, принимать заявки.

У нас большой опыт сотрудничества с кредитными организациями. Сейчас ипотеку нужно рассматривать как финансовый инструмент, а не кабалу. Уже давно наметилась тенденция, что даже дорогие объекты недвижимости приобретаются с использованием кредитных средств. Предпринимателям выгоднее оставлять деньги в бизнесе, а на крупные покупки оформлять кредит – это больше не зорно, как считалось несколько лет назад.

Как вы оцениваете ликвидность жилья сегодня? Как купить дом, который будет востребован в будущем?

– Дом должен быть «адекватным». Современным. С хорошим планировочным решением. Организованный коттеджный поселок однозначно более ликвиден, чем самострой. В других же неудачное окружение может снизить ликвидность дома.

В организованном поселке пик капитализации достигается через 1,5-2 года, когда поселок построен и заселяется. Дальше ликвидность сохраняется – например, «Хрустальный парк» станет приростать инфраструктурой, появятся социальные объекты, коммерческие. Покупка квартиры в таком микрорайоне – это выгодная инвестиция в краткосрочном периоде нескольких месяцев и долгосрочное вложение, которое заметно вырастет в себестоимости в течение ближайших лет.

Квартал «Резиденция XV» наберет свою цену с момента строительства, это произойдет очень быстро. Сейчас осталось небольшое количество земельных участков первой очереди. Замечу, что есть и вторая, и третья. В настоящее время они реализуются по самой минимальной стоимости, дом в этих очередях на ранних стадиях строительства приобретает сейчас выгодно, как никогда.

Тел.: 8 (3952) 999-700

ХРУСТАЛЬНЫЙ ПАРК
хрустальныйпарк.рф

Резиденция XV
СЕМЕЙНЫЙ КВАРТАЛ
резиденция15.рф

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА
ХРУСТАЛЬНЫЙ
www.hrustalni.com
hrustalni.com



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

ВТБ в Иркутской области выдает бизнесу льготные кредиты на выплату зарплаты

ВТБ в Иркутской области подписал с предприятиями малого и среднего бизнеса кредитные договоры на выплату заработной платы работникам на сумму 85 млн рублей. Льготные средства в рамках программы государственной поддержки для предприятий из отраслей, наиболее пострадавших в результате COVID-19, позволят компаниям сохранить сотрудников и свой бизнес.



дня. ВТБ продолжает прием заявок и предлагает своевременную помощь иркутскому бизнесу».

Банк предоставляет кредиты на выплату зарплаты юридическим лицам и ИП на срок до 12 месяцев. На первые полгода ставка составит 0% годовых, на оставшийся период – 3,5% годовых. Заемные средства выдаются предприятиям из наиболее пострадавших от распространения COVID-19 отраслей из списка, утвержденного Правительством РФ.

При расчете суммы займа учитывается количество сотрудников, региональный МРОТ, районный коэффициент в субъекте, где зарегистрирован заемщик, ставка по взносам с заработной платы. Залоговое обеспечение не требуется.

Для того чтобы подать заявку, клиенту достаточно обратиться в офис банка или проконсультироваться в контакт-центре ВТБ для предпринимателей по телефону 8 (800) 200-77-99.

Банк ВТБ (ПАО), его дочерние банки и финансовые организации (Группа ВТБ) – международная финансовая группа, предоставляющая широкий спектр финансово-банковских услуг в России, странах СНГ, Западной Европы, Азии и Африки. Банк ВТБ предоставляет весь спектр банковских услуг через разветвленную региональную сеть. Дочерние организации Группы предоставляют услуги по страхованию, лизингу, факторингу и другие финансовые услуги. Группа ВТБ обладает уникальной для российских банков международной сетью, которая насчитывает более 20 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах мира.

Среди клиентов, обратившихся за кредитами в рамках госпрограммы, – предприятия общественного питания, фитнес-клубы, салоны красоты, кинотеатр, а также компании санаторно-курортной сферы деятельности.

«В нынешних условиях мы оказываем необходимую поддержку бизнесу для того, чтобы компании из наиболее пострадавших отраслей могли сохранить коллективы и выплатить заработную плату сотрудникам, – отметила управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова. – Мы принимаем решения по упрощенному пакету документов в течение одного

«Слата» поддержала станцию переливания крови в Иркутске

Иркутская областная станция переливания крови, в связи со сложной эпидемиологической обстановкой, столкнулась со снижением донорской активности, но потребности больниц в компонентах крови не снижаются. Для стимулирования и поддержки доноров торговая сеть «Слата» предоставила 100 подарочных наборов Иркутской областной станции переливания крови.



мы планируем вручать эти подарки при награждении доноров знаком «Молодой кадровый донор I степени», – пояснила менеджер по пропаганде донорской крови Иркутской областной станции переливания крови, Людмила Рамкулова.

«Мы считаем необходимым поддерживать акцию «Спасибо, донор!» и в дальнейшем будем сотрудничать и проводить агитацию среди сотрудников нашей компании. Мы передали 100 подарочных наборов, которые выдаются донорам, сдавшим кровь и ее компоненты на объектах Службы крови Иркутской области в следующих городах: Иркутск, Ангарск, Усолье-Сибирское, Саянск, Братск и Усть-Илимск, – отметила Яна Абалымова, руководитель пресс-службы ГК «Слата».

«Доноров тромбоцитов особо сложно найти, процедура более тяжелая, долгая, может занять до 2 часов, в отличие от обычного забора крови в 10-15 минут. В тромбоцитах нуждаются онкологические больные, большую часть из которых составляют дети. И, помимо стандартной компенсации в 605 рублей, благодаря совместной акции с компанией «Слата», мы можем дополнительно отблагодарить подарком доноров тромбоцитов, которым очень понравилась эта акция. Также

Торговая сеть «Слата» (входит в группу компаний «Слата») – один из лидеров рынка розничной торговли Иркутской области, и одна из крупнейших торговых сетей Сибири и Дальнего Востока. Образована в 2002 году. Развивает 3 формата торговли: супермаркет «Слата», продуктовый дискаунтер «ХлебСоль», интернет-магазин.

Новый медицинский центр построят в Шелехове при поддержке РУСАЛа

В конце апреля в Шелехове состоялась торжественная церемония закладки капсулы в основание строительства нового медцентра. В первый камень стройки капсулу поместили врио Губенатора Иркутской области Игорь Кобзев и генеральный директор Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ Олег Буц.

Послание, заключенное в капсулу, рассказывает о времени и обстоятельствах строительства нового центра. «Это происходит в трудное время, когда усилия всего мира объединены в борьбе с пандемией коронавируса. Мы смотрим в будущее и верим, что болезнь будет побеждена. А новое современное здание прослужит врачам и пациентам долгие годы», – в частности, говорится в документе.

Напомним, строительство ведется на территории больничного городка. Заказчиком проекта является минздрав Иркутской области, инвестором – компания РУСАЛ.

– Для Правительства региона поддержка и развитие сферы здравоохранения является приоритетом. Поэтому начало строительства нового

медицинского центра – событие огромной важности. Мы обсуждали потребность строительства центров для лечения внебольничной пневмонии с промышленником и меценатом Олегом Дерипаской. И я дал поручение Правительству найти инвесторов. В результате три медицинских учреждения будут построены компанией РУСАЛ. Это их вклад в борьбу с распространением пандемии, – сказал Игорь Кобзев.

Новый медицинский центр рассчитан на 60 пациентов. Он будет представлять собой одноэтажное строение общей площадью 3,4 тыс. кв.м. В здании оборудуют приемно-диагностическое отделение, лечебные боксы, отделение реанимации и интенсивной терапии, а также вспомогательные и административно-хозяйственные подразделения.



Россельхозбанк выдал 394 млрд рублей аграриям с начала 2020 года

За три месяца 2020 года РСХБ выдал заемщикам АПК 394 млрд рублей, что превышает показатель за аналогичный период прошлого года на 12%. Заемщиками стали свыше 400 предприятий сегмента крупного бизнеса и порядка 2,3 тыс. представителей малого и среднего бизнеса. Объем долгосрочных кредитов, выданных агропромышленному комплексу, составил 91 млрд рублей, краткосрочных – 303 млрд рублей. Объем кредитования предприятий малого и микробизнеса вырос на 76%. В рамках программы льготного кредитования в 2020 году клиенты уже получили более 84 млрд рублей.

Кредитные средства использовались на пополнение оборотных средств, на строительство и модернизацию овощехранилищ и животноводческих комплексов, а также на приобретение сельскохозяйственной техники и животных.

«Россельхозбанк как ключевой финансовый партнер агропромышленного комплекса планирует не только сохранить объем финансирования отрасли не ниже уровня 2019 года, но и существенно его нарастить, в том числе за счет льготного кредитования. Несмотря на непростое для граждан страны время, РСХБ делает все необходимое, чтобы обеспечить бесперебойное финансирование сельхозпроизводителей, в том числе на проведение сезонных работ.

Последовательное увеличение темпов кредитования будет способствовать укреплению продовольственной безопасности России, развитию малого бизнеса на селе и повышению уровня жизни на сельских территориях», – отметила первый заместитель Председателя Правления РСХБ Ирина Жачкина.

Сохранение объема финансирования во многом связано с повышением доступности кредитных средств для аграриев, появлением специальных программ с кредитными условиями, расширением перечня банковских продуктов и услуг, предназначенных не только для крупных агропредприятий, но и для малых хозяйств.



Лидеры восстановления

Какие акции выйдут из кризиса первыми

Региональный директор ИК «Фридом Финанс» Вадим Остапенко о новом антикризисном инвестиционном фонде – «Лидеры восстановления».

Карантинные меры не могут длиться долго, мировая экономика выйдет из «вынужденного отпуска» и продолжит работать, а интерес к фондовому рынку сейчас растет больше обычного, потому что люди верят в стабильность этого сегмента экономики и хотят заработать на росте акций, которые упали во время эпидемии.

Все инвесторы должны знать, что компанию оценивают по доходу не за квартал или год, а по динамике финансовых результатов за 5-10 лет. В первом и втором кварталах текущего года компании, вероятно, столкнутся с выпадением доходов, но последующее улучшение финансовых показателей будет быстрым. Экономика способна восстановиться уже к декабрю. Это будут способствовать принятые в США беспрецедентные по масштабу фискальные стимулы, объем которых оценивается от 10% до 30% от ВВП.

Чтобы инвесторы смогли извлечь прибыль из текущего спада, эксперты ИК «Фридом Финанс» разработали инвестиционный фонд «Лидеры восстановления». В первую очередь, он предназначен для долгосрочных инвесторов, которые хотят диверсифицировать портфель или разместить свободные средства на фондовом рынке для получения дополнительного дохода, превышающего среднесрочный.

Правильно вести себя в текущей кризисной ситуации – это суметь купить хорошие акции, которые точно пережи-



Фото А. Федорова

дут этот кризис. Именно такие активы мы и собрали в наш фонд. Мы уверены, что сегодня покупка акций надежных компаний на долгий срок дешевле их справедливой стоимости дает нам существенное преимущество. Приобретенные сейчас бумаги в перспективе реализуют значительный потенциал роста и достигнут целевой цены.

«В состав фонда «Лидеры восстановления» мы включили сильные компании с хорошей капитализацией, которые выйдут из кризиса первыми» – отмечает Вадим Остапенко, региональный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске.

Во-первых, это акции Amazon. Компания подошла к этому кризису в бла-

гополучном финансовом состоянии и выйдет из него, став еще успешнее. Ее акции активно поднимаются в цене. Онлайн-покупки после пандемии станут менее активными, но у многих покупателей сформируется привычка заказывать нужные товары в интернете, база подписчиков сохранится, так что выручка компании в течение следующего года продолжит расти.

Microsoft – еще один привлекательный для покупки и недооцененный актив. В моменте корпоративные продажи компании просели, но облачный бизнес по-прежнему интенсивно развивается.

Google – компания, которая активнее всех монетизирует мировой интернет и

рекламу. Общие затраты компаний на рекламу в нынешних непростых условиях сокращаются, но расходы на интернет-рекламу урезают в последнюю очередь. Google наращивает долю рынка облачных сервисов, открывает новые центры обработки данных. С одной стороны, акции компании подешевели, но с другой – появилась реальная возможность купить их по выгодной цене.

Adobe – это стабильная компания, которая продает свои программные продукты по подписке. Массовый переход на работу в удаленном режиме очень благоприятен для бизнеса Adobe.

AMD получила преимущество перед Intel. Спрос на компьютеры не станет меньше после окончания пандемии коронавируса. Нагрузка на сервера стала больше, многим компаниям придется покупать новое оборудование.

Fortinet занимается производством аппаратно-программных комплексов сетевой безопасности, а также продает услуги, связанные с организацией систем безопасности. На наш взгляд, комбинация высокого роста и рентабельности бизнеса, вместе с общим подъемом индустрии кибербезопасности в целом, создает одну из лучших идей в своем сегменте, учитывая сильную коррекцию, которую испытали акции компании.

Упомянутые компании сохраняют сильные позиции благодаря наличию запаса прочности и отсутствию фундаментальных проблем. Покупка акций таких компаний с дисконтом 20%

от цены на начало коррекции крайне выгодна для инвесторов. Именно из таких бумаг и состоит новый фонд ИК «Фридом Финанс» «Лидеры восстановления».

Данная стратегия не ограничивает выбор секторов экономики, а также не устанавливает жестких сроков инвестирования. Риск-менеджмент предполагает включение в фонд 30% акций одного эмитента и не более 50% одного сектора.

Допускается выход в кэш до 100% портфеля, если ситуация на рынке не располагает к открытию каких-либо позиций. Также условиями стратегии фонда предусмотрено привлечение заемных средств брокера и возможность открывать позиции на продажу актива. Использование маржи не более 200% от собственных средств. Для опционной стратегии максимальный риск не должен превышать 10% от портфеля.

Детальную информацию о стратегии, комиссиях и условиях покупки фонда «Лидеры восстановления» можно получить в офисе или по телефону.

**Офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса);
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845);
E-mail: irkutsk@ffin.ru**



ООО ИК «Фридом Финанс», ООО ИК «Фридом Финанс», Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, офис 18.02. № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности. № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности. № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Гендиректор Иркутской нефтяной компании Марина Седых избрана в состав правления РСПП

Генеральный директор ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) Марина Седых избрана в состав правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).



Правление является коллегиальным руководящим органом организации, в состав входят представители крупнейших российских предприятий, а также ведущие экономисты, ученые и общественные деятели. Напомним, в марте 2019 г. Иркутская нефтяная компания стала членом РСПП.

Исполнительный вице-президент РСПП Виктор Черепов отметил, что компания является активным членом регионального отделения РСПП в Иркутской области. Представители компании входят в ряд рабочих и консульта-

тивных органов Союза. «РСПП отмечает динамичное развитие компании и профессионализм ее руководителей, а также колоссальный опыт успешного ведения бизнеса. Именно поэтому мы приняли решение включить Марину Седых в состав правления. Надеемся, что ее компетенции позволят усилить нашу структуру», – сказал Виктор Черепов.

Марина Седых около 20 лет является генеральным директором компании.

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) – крупнейший частный производитель углеводородного сырья в Восточной Сибири. Предприятие проводит геологическое изучение, разведку и разработку 49 участков недр на территории Иркутской области, Республики Саха (Якутия) и Красноярского края. Компания основана в 2000 г. иркутскими предпринимателями, основные акционеры – председатель совета директоров Николай Буйнов и генеральный директор Марина Седых. ИНК является крупнейшим налогоплательщиком региона, головной офис расположен в Иркутске. Налоги и платежи компании в консолидированный бюджет Иркутской области с 2011 г. составили 84 млрд рублей.

Российский союз промышленников и предпринимателей – общероссийская организация, представляющая интересы деловых кругов в России и за рубежом. В состав РСПП входят тысячи крупнейших российских компаний – представителей промышленных, научных, финансовых и коммерческих организаций. РСПП сегодня – это более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики.

Сбербанк направит более 3 млрд рублей на борьбу с пандемией коронавируса

В связи с непростой ситуацией, с которой столкнулось все российское общество, Сбербанк направляет более 3 млрд рублей, в том числе собранных топ-менеджерами и сотрудниками банка, на борьбу с пандемией, создание и производство вакцин и лекарств против COVID-19, а также на создание условий их доступности гражданам нашей страны.

Кроме того, средства будут направлены на поддержку региональных организаций здравоохранения, на поставку медицинского оборудования и средств индивидуальной защиты, а также на строительство, оборудование и ввод в эксплуатацию уже летом этого года инфекционной больницы в пострадавшем от наводнения городе Тулун.

Инфекционное отделение на 28 коек ОГКБУЗ «Тулунская городская больница» в микрорайоне Угольчиков будет состоять из нескольких корпусов: лечебно-диагностического, расположенного в двухэтажном здании; санитарной площадки для обработки транспорта; корпуса технических и вспомогательных зданий и сооружений.

– Это очень интересное, современное проектное решение с использованием немецких технологий. Такого отделения у нас нет нигде в области. Оно полностью разделено на боксы. 16 боксов одноместных, с возможностью пребывания матери и ребенка, шесть боксов, рассчитанных на два койкоместа, – доложила исполняющая обязанности заместителя министра здравоохранения Иркутской области Галина Синькова. Сейчас уже начаты строительно-монтажные работы: устройство котлована, фундаментов здания будущего инфекционного отделения.

В части поддержки создания вакцин и лекарств от коронавируса средства будут направлены в координации с Минздравом России федеральному «Национальному исследовательскому центру эпидемиологии и микробиологии



имени академика Н. Ф. Гамалеи», Государственному научному центру вирусологии и биотехнологии «Вектор» и другим исследовательским организациям.

Топ-менеджеры банка приняли решение направить на эти цели свою заработную плату за апрель и призвали всех сотрудников, акционеров, клиентов и партнеров Сбербанка по возможности внести свой вклад в этот проект, направленный на борьбу с заболеванием, предотвращение повторения эпидемии и являющийся посылным вкладом в будущее страны.

Инновации и новые сервисы

Качество работы ВСЖД не пострадало от негативных трендов

Мировой экономический кризис и пандемия COVID-19 стали настоящим испытанием не только для российского малого и среднего бизнеса, но и для крупных системообразующих предприятий, таких, как ОАО «РЖД». Тем не менее, по словам начальника Восточно-Сибирской железной дороги – филиала ОАО «РЖД» Василия Фролова, у компании огромный опыт работы в различных чрезвычайных ситуациях и нестандартных условиях. Сейчас главная задача одного из ключевых филиалов холдинга – сохранить своих клиентов, привлечь новых и сделать так, чтобы они и в будущем остались с компанией.

ДОРОГА РАБОТАЕТ В ОБЫЧНОМ РЕЖИМЕ

Сегодня для ВСЖД очень важно сохранить производственные объемы, рабочие места и поддержать, таким образом, не только своих сотрудников, но и экономику регионов в целом. Для того, чтобы обеспечить выполнение этой задачи, принят ряд технологических решений по вывозу груза, внедрены новые сервисы дистанционного взаимодействия с клиентами. Особое внимание уделяется срокам доставки грузов, ритмичности перевозочного процесса, – подчеркнул начальник Восточно-Сибирской железной дороги Василий Фролов.

Одно из таких решений – инновационные технологии перевозок, которые совместно отработывают ОАО «РЖД» и АО «СУЭК» на территории Республики Бурятия. Благодаря уникальной технологии формирования на регулярной основе поездов весом 7100 тонн из инновационных вагонов, число тяжеловесных поездов со станции Челутай Восточно-Сибирской железной дороги (разрез Тугнуйский) в направлении портов Дальнего Востока, с начала года выросло в три раза.

Разработка технологии с увеличенным весом поезда уже позволила дополнительно погрузить 131 тыс. тонн угля без увеличения количества отправляемых маршрутов, что особенно важно на фоне экономического кризиса в мире, вызванного распространением COVID-19.

Кроме этого, с учетом сложившейся эпидемиологической обстановки и воздействия негативных трендов на погрузку, железная дорога



клиентами по ряду ключевых процессов, связанных с перевозкой грузов и договорными отношениями.

По словам начальника Восточно-Сибирского центра фирменного транспортного обслуживания Игоря Балущкина, количество дистанционных обращений в Центрах продажи услуг ВСЖД за последние 2 месяца увеличилось в среднем на 20%.

В условиях сложившейся эпидемиологической обстановки специалисты ЦПУ всегда находятся на связи со всеми пользователями. Расположенные в Иркутской области и Республике Бурятия центры работают в обычном режиме, но решить многие вопросы грузоотправители могут и удаленно: активное применение цифровых технологий позволяет организовать бесперебойное взаимодействие с пользователями услуг.

проводит работу по созданию благоприятных условий для грузоотправителей. Для организации взаимодействия с железнодорожниками посредством удаленных каналов связи, грузоотправителям предложены онлайн-сервисы, которые размещены на сайте ОАО «РЖД» в разделе «Грузовые перевозки». В данный момент установлен упрощенный порядок дистанционного взаимодействия с

ПОДДЕРЖКА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В существующих непростых условиях компания поддерживает субъекты малого и среднего предпринимательства. В частности, она готова предоставить беспроцентную отсрочку по арендной плате недвижимого имущества компаниям из числа МСП. Решением правления отсрочка может быть предоставлена на период действия специальных административно-правовых режимов, введенных решениями органов власти субъектов РФ, но не более 6 месяцев с даты введения соответствующего режима.

Получить отсрочку смогут арендаторы недвижимого имущества и земельных участков, расположенных, в том числе, и в границах вокзальных комплексов. Новые условия затронут и те субъекты МСП, чей вид деятельности не подпадает под ограничения, вводимые органами власти, но испытывает негативное влияние из-за снижения покупательского спроса и пассажиропотока.

Отсрочка будет предоставляться по обращению арендаторов с условием погашения задолженности равными платежами в течение 1 года.

Более того, ОАО «РЖД» не будет начислять целый ряд плат, сборов и штрафов, связанных с организацией перевозок грузов, до отмены установленных в регионах страны ограничений, связанных с распространением новой коронавирусной инфекции.

«ВАШ ГРУЗ ПРИБЫЛ!»

Еще одна инициатива, которую внедрили в последнее время на железной дороге – бесплатный сервис оперативного уведомления грузоотправителей о доставке жизненно важных грузов, получивший название «Ваш груз прибыл!». Он разработан для бесперебойного обеспечения населения регионов России жизненно важной продукцией и социально значимыми грузами, среди которых медицинские товары, антисептические, антибактериальные и диагностические средства, медицинское оборудование, продовольственные товары. Перевозки таких грузов находятся на особом контроле компании.

Сервис позволяет оперативно констатировать факт доставки получателю отгруженной по железной дороге продукции. В свою очередь, владелец груза, используя эту бесплатную услугу, будет уверен в доставке груза получателю. Для ее активации владельцу социально значимых грузов необходимо обратиться в штаб оперативной поддержки грузоотправителей по телефону горячей линии 8-800-755-00-00, сообщив номер накладной на перевозку и адрес электронной почты, на который и будет выслано уведомление о прибытии груза.

СПРАВКА

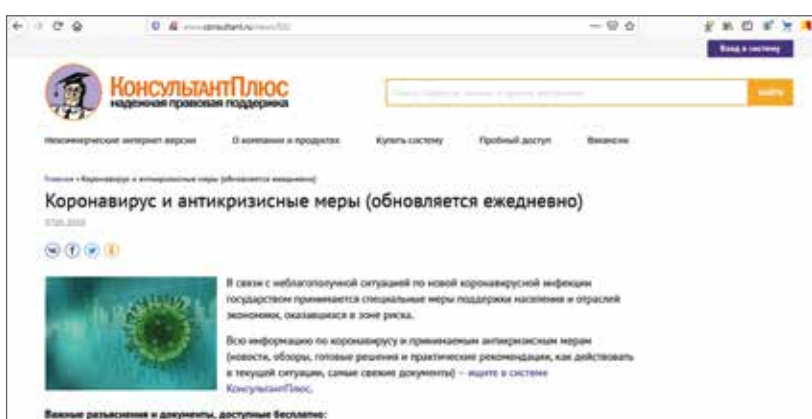
В ОАО «РЖД» создан штаб для оперативной поддержки грузоотправителей и обеспечения координации всех звеньев транспортных цепочек в условиях предупреждения и ликвидации распространения коронавирусной инфекции. Для быстрого и результативного реагирования на возникновение внештатных ситуаций и сбора проблемных вопросов и предложений от участников транспортного рынка по тел. 8-800-755-00-00 организована отдельная горячая линия по грузовым перевозкам.

До отмены установленных в регионах страны ограничений, связанных с распространением новой коронавирусной инфекции, ОАО «РЖД» не будет начислять целый ряд плат, сборов и штрафов, имеющих отношение к организации перевозок грузов

проводит работу по созданию благоприятных условий для грузоотправителей.

Для организации взаимодействия с железнодорожниками посредством удаленных каналов связи, грузоотправителям предложены онлайн-сервисы, которые размещены на сайте ОАО «РЖД» в разделе «Грузовые перевозки». В данный момент установлен упрощенный порядок дистанционного взаимодействия с

Сайт КонсультантПлюс включили в перечень социально значимых информационных ресурсов



С апреля до июля проводится эксперимент, который заключается в бесплатном оказании услуг связи по

передаче данных и предоставлению доступа к интернету для использования социально значимых информа-

ционных ресурсов (Приказ Минкомсвязи России от 31.03.2020 № 148). В их перечень вошел сайт КонсультантПлюс www.consultant.ru, а также еще 390 ресурсов. Это сайты государственных органов и сервисов, соцсети, мессенджеры, сервисы поиска и электронной почты, маркетплейсы и пр.

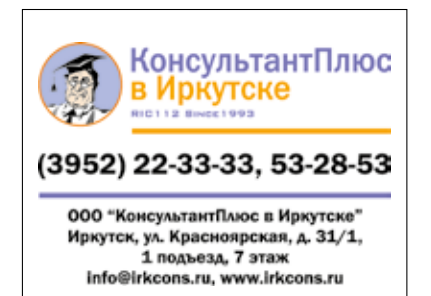
Участвующим в эксперименте операторам связи не следует расторгать в одностороннем порядке договоры с гражданами, которые просрочили оплату услуг. Рекомендовано ограничить таких абонентов возможностью посещать только социально значимые информационные ресурсы и не считать просрочку основанием для образования задолженности.

Сайт КонсультантПлюс – авторитетный источник актуальной правовой и справочной информации. На consultant.ru размещаются только что принятые «горячие» документы, обзоры, в том числе, все актуальные новости по теме коронавируса.

Самые свежие новости об изменениях в законодательстве, основные нормативные документы, обзоры и последние документы по теме коронавируса размещены на сайте в новости «Коронавирус и антикризисные меры» - <http://www.consultant.ru/news/58/>.

Сегодня consultant.ru – один из самых цитируемых правовых ресурсов Рунета, входит в топ специализированных сайтов.

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



Спасти бизнес

Реструктуризация, кредиты на зарплату и другая помощь от Сбербанка

Апрель выдался горячим на банковском рынке. Пандемия коронавируса и введенный режим самоизоляции поставили под удар многие бизнесы. Чтобы помочь своим клиентам пережить это непростое время, Сбербанк должен был принимать решения – много и быстро, несмотря на то, что объем работы вырос в десятки раз. Какие программы поддержки предложил бизнесу банк? Почему решил помогать всем отраслям, столкнувшимся с падением выручки, без исключения? Председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин и руководители основных направлений территориального банка провели онлайн-пресс-конференцию, на которой ответили на самые важные вопросы.

СВОЯ ПРОГРАММА – НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Самый первый удар от пандемии коронавируса и режима самоизоляции ощутили на себе корпоративные клиенты. Торговля, пассажироперевозки, гостиничный бизнес, сфера услуг. Пострадали тысячи предприятий. Своим будущим обеспокоены сегодня буквально все – как малый, так и крупный бизнес.

Александр Абрамкин: Не дожидаясь правительственных инициатив, Сбербанк 25 марта предложил корпоративным клиентам собственную программу реструктуризации кредитов. В отличие от федеральных «кредитных каникул», рассчитывать на эту помощь могут представители более широкого круга отраслей. Мы понимаем, что все компании находятся в экономической зависимости друг от друга, в экономических связях, поэтому стараемся помогать всем клиентам, которые к нам обращаются.

По малому и микро-бизнесу принято решение об упрощенном механизме реструктуризации, предоставлении отсрочки на срок до шести месяцев. Клиентам наиболее пострадавших отраслей банк также готов предоставить отсрочку до шести месяцев. Кроме того, мы не предъявляем никаких санкций в случае неисполнения других обязательств по кредитным договорам. Речь идет о страховании, регистрации обеспечения, поддержании оборотов по счетам, выполнении каких-либо финансовых показателей...

ВЫБОР ЗА БИЗНЕСОМ

Коронавирус поставил под угрозу всю мировую экономику. Такого в новейшей истории еще не было. Большое количество отраслей терпят трудности: выручка падает, продолжают деятельность в условиях режима самоизоляции во многих случаях просто невозможно. Получение поддержки должно быть оперативным и отвечать потребностям бизнеса.

Оксана Лобова: Задача клиента – выбрать: либо федеральную программу, либо собственную программу реструктуризации Сбербанка. Сейчас у банка три стандартные программы реструктуризации, но, если они не подходят, мы готовы разработать индивидуальные условия.

В стандартном режиме предусмотрен перенос платежей со 2 и 3 квартала на период до 1 октября, при этом для клиентов из наиболее пострадавших отраслей – гостиничной сферы и торговли – мы предлагаем более длинные отсрочки, вплоть до конца срока действия кредитного договора.

Чтобы получить поддержку, клиенту нужно определиться с программой отсрочки.

Если предприятие попадает под критерии федеральной программы,



Александр Абрамкин,
Председатель Байкальского банка Сбербанка

указанные в Ф3-106 («кредитные каникулы»): наличие кредитного договора, заключенного до 3 апреля, и соответствие отрасли по ОКВЭД, то в этом случае нужно только выбрать, как оплачивать проценты и основной долг в течение шести месяцев, и нажать на кнопку в Сбербанк Бизнес Онлайн, чтобы отправить заявление.

В других случаях клиентам могут быть предложены собственные программы реструктуризации, которые есть в Сбербанке. Поскольку программа поддержки по клиентам

«Чтобы получить поддержку, клиенту нужно определиться с программой отсрочки. Если предприятие попадает под критерии федеральной программы, то нужно только выбрать, как оплачивать проценты и основной долг в течение шести месяцев, и нажать на кнопку в Сбербанк Бизнес Онлайн – отправить заявление. В других случаях клиентам могут быть предложены собственные программы реструктуризации, которые есть в Сбербанке

нашего банка, тем более про кредитующихся, мы знаем уже довольно много, то для осуществления пролонгации надо предоставить документы, подтверждающие степень падения доходов. К примеру, если к нам обращается торговый центр, мы просим показать, сколько процентов торговых площадей продолжает работать, сколько закрылись, какому количеству арендаторов предоставлены «арендные каникулы». Далее

совместно с клиентским менеджером составляем план будущих доходов и выработываем наиболее подходящий график платежей.

ГОРЯЧИЙ АПРЕЛЬ

Месяц карантина был в буквальном смысле «горячим» для работников Сбербанка. Принятых решений хватило бы на год. Объем работы вырос в десятки раз. Собственная программа поддержки в Сбербанке оказалась невероятно своевременной и востребованной. Масштабы реструктуризации говорят сами за себя.

Оксана Лобова: Если в прошлом 2019 году за весь год мы рассмотрели не более 100 реструктуризаций, то сейчас с такими заявками на 12 мая обратились уже 2159 клиентов. Рост в 20 раз!

Конечно, тема реструктуризации оказалась наиболее актуальной для малого бизнеса. Из 2159 компаний, обратившихся в банк, 2086 – это компании сегмента МСБ. В основном, это клиенты, которые ранее торговали одеждой и продовольствием, гостиницы, рестораны, кафе, фитнес-клубы.

Технология обработки заявок хорошо отработана: большинство решений принимается за срок до 5 дней. Мы приняли уже более 1534 положительных решений на сумму 13,2 млрд рублей. В среднем мы сей-



Оксана Лобова,
заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка

час рассматриваем 50 сделок в день. Примерно столько же новых заявлений на реструктуризацию поступает в банк ежедневно. Поток заявок не снижается.

КРЕДИТЫ НА ЗАРПЛАТУ

Еще одна федеральная программа, в которой Сбербанк принимает участие, – кредит «На зарплату 0%». Такие кредиты предназначены для малого и микро-бизнеса из наиболее пострадавших отраслей.

Александр Абрамкин: Накануне на уровне правительства и Минэкономразвития России была достигнута важная договоренность: ОКВЭДы теперь применяются не только основные, но и дополнительные. С первых дней нами было подготовлено более 48 тысяч одобренных предложений по этой программе для действующих клиентов. С учетом расширения линейки по ОКВЭДу, наше предложение на оформление кредита «На зарплату 0%» получают более 68 тысяч клиентов.

БОЛЬШЕ НЕ «БУКСУЕТ»

О программе Кредит «На зарплату 0%» было заявлено в начале апреля, однако с реализацией возникли трудности. Механизмы предоставления средств были не до конца проработаны, это вызывало вопросы как у самих банков, так и в бизнес-среде.

Александр Абрамкин: Программа «буксовала», потому что у нас было никакого механизма, по-

зволявшего Минэкономразвития и банкам контролировать заемщиков, которые могли получить данный кредит сразу в нескольких банках.

Сейчас этот механизм найден, и мы работаем со всеми клиентами, которые обращаются в банк по этой программе. Что касается действующих клиентов, то они получают предодобренный лимит – в программе Сбербанк Бизнес Онлайн уже можно увидеть это предложение и оформить заявку.

Отмечу, что кредит является целевым, он выдается исключительно на заработную плату на срок до 12 месяцев с предоставлением отсрочки по основному долгу на 6 месяцев. Ставка по кредиту – 0% на период 6 месяцев, по истечении 6 месяцев она повышается до 4% годовых.

Размер лимита рассчитывается исходя из МРОТ, действующего на текущий момент, и количества сотрудников. Кредит выдается ежемесячными траншами по зарплатному списку в соответствии с зарплатным реестром. Каждый месяц транш переводят по новому актуальному реестру. При этом мы контролируем, чтобы зачисление средств шло на счета сотрудников предприятия. Заемщик обязан не сокращать персонал более чем на 15% – это одно из важных условий продукта.

По состоянию на 12 мая в Байкальском банке Сбербанка принято 660 заявок на выплату таких кредитов. Из них 325 заявок приняты в Иркутской области, 172 бизнес-компании Приангарья уже воспользовались ресурсами антикризисного кредита, получили средства в размере 266 млн рублей. Понимая важность данного продукта, решение по данной программе принимается банком на следующий день после подачи заявления.

Для новых клиентов оформление кредита длится несколько дольше: нам требуется время, чтобы оценить кредитный риск. Предпринимателю нужно предоставить необходимые документы, финансовую отчетность. При этом клиенты получили от нас приятный бонус – антикризисный счет для бизнеса с абонентской платой 1 рубль в месяц. Банк открывал его до 8 мая, бесплатно.

СУБСИДИИ ДЛЯ ПОСТРАДАВШИХ

С 20 апреля заработал еще один важный инструмент – федеральная программа субсидирования субъектов МСБ из пострадавших отраслей с условным названием «1/3 – 1/3 – 1/3». Она также реализуется в Сбербанке.

Александр Абрамкин: Программой предусмотрена отсрочка уплаты основного долга по действующему кредиту на срок до 1 октября 2020 года с одновременным снижением ставок по кредиту до 1/3 от начальной ставки. 1/3 на себя берет правительство, 1/3 – банк.

Продолжение на стр. 8

Наступает эра точного земледелия

Закрытие границ из-за коронавируса вернуло на повестку дня вопрос обеспечения продовольственной безопасности в развитых странах. В России проблемы с этим нет. Более того, после введения санкций государство актуализировало программу импортозамещения и стало более активно поддерживать сельхозпроизводителей. Иркутская область, как экспортер ряда продовольственных товаров, намерена усилить свои позиции. В этом контексте использование новых технологий, позволяющих повысить эффективность сельскохозяйственных предприятий, становится как никогда актуальным. О том, какие высокотехнологичные решения можно использовать в сельском хозяйстве региона уже сейчас, рассказал директор филиала МТС в Иркутской области Владислав Божеев.



ТЕХНОЛОГИИ БОЛЬШЕ НЕЛЬЗЯ ИГНОРИРОВАТЬ

Интернет вещей позволяет получать результаты, превышающие расходы, и тем самым превращается в движущую силу предприятия. Существует широкий спектр решений в различных ценовых сегментах – для небольших ферм и для крупных хозяйств. Сегодня все больше предприятий внедряют «умные» технологии. Например, почти 90% фермеров считают, что цифровизация необходима (Deloitte, исследование по России).

По словам экспертов, IoT (Internet of Things, интернет вещей) – прекрасный шанс получить то, что было невозможно реализовать еще несколько лет назад без привлечения большого количества человеческих и финансовых ресурсов. Датчики помогают на треть снизить затраты на рабочую силу, позволяют контролировать параметры работы оборудования, повысить КПД установок, контролировать качество продукции, использовать интеллектуальное управление ос-

вещением, отоплением и вентиляцией. Автоматизация сокращает количество ошибок, вызванных человеческим фактором.

– В Сибири – зоне рискованного земледелия – внедрение новых технологий крайне важно. Предприятие, работающее по старинке, работает менее эффективно, чем могло бы: транспорт и оборудование простаивают сверх необходимого, из-за отсутствия надлежащей проверки качества сырья значительная его часть может отправляться в отходы. Нерациональное распоряжение ресурсами увеличивает издержки, в том числе затраты на энергоснабжение. Для Иркутской области этот момент уже начинает приобретать значимость в свете обсуждения вопроса по выравниванию энерготарифов, – добавляет Владислав.

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА БОРЬБЕ С СОРНЯКАМИ

По данным ООН, к 2050 году население Земли должно составить 9,7 млрд, и у человечества не будет другого выхода, как научиться более эффективно вести сельское хозяйство, чтобы решить глобальную продовольственную проблему. Чтобы нейтрализовать негативное влияние уча-

стившихся засух, пожаров и наводнений, зарубежные

Датчики и дроны измеряют плодородность почвы, уровень содержания в ней минеральных элементов – с помощью этих данных фермеры принимают решения о поливе растений и использовании удобрений. Искусственный интеллект используется даже при работе с сорняками

предприятия, работающие в агросфере, уже сейчас начали использовать новые технологии. По расчетам экспертов Business Insider Intelligence, в 2023 году количество одних только сельскохозяйственных IoT-датчиков составит более 12 млн штук.

– За рубежом фермеры все чаще обращаются к интернету вещей, искусственному интеллекту и большим данным для аналитики и расшире-

ния производственных возможностей. Уже есть понятие – точное земледелие. Датчики и дроны измеряют плодородность почвы, уровень содержания в ней минеральных элементов – с помощью этих данных фермеры принимают решения о поливе растений и удобрении почвы. Искусственный интеллект используется даже при работе с сорняками – приложение по фотографии определяет вид растения и предлагает наиболее эффективные средства для борьбы с ним. Все эти решения позволяют собирать более высокие урожаи, не увеличивая площадь полей.

ЦИФРОВЫЕ БРАСЛЕТЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

Умные технологии можно использовать в животноводстве и рыбноводстве. Например, в рыбном хозяйстве IoT-система, состоящая из умной линии подачи воды и многочисленных датчиков, подключенных к широкополосной сети большой дальности, позволяет в реальном времени отслеживать качество воды и оценивать, насколько она пригодна для разведения рыбы.

В приложениях можно рассчитывать объем корма и состав рациона для животных. Чтобы наблюдать за перемещением стада, используют цифровые браслеты для животных. Датчики температуры показывают, когда корова готова к осеменению, какой объем молока она дает, и нет ли у нее ран или инфекций, которые могут повлиять на удои. В аналитическом центре ABI Research считают, что к 2024 году 2 млн животноводческих ферм и 36 млн голов крупного рогатого скота будут «подключены к интернету».

– Фермеры знают, что один неверный расчет, и они могут потратить на 100 кг корма больше, чем фактически требовалось их стаду. Поэтому они начинают использовать специальные мобильные приложения и связанные с ними цифровые платформы, которые позволяют увели-

чить эффективность работы, минимизировать риски и в результате получать больше прибыли, – уточняет эксперт.

Передовой заграничный опыт начинают использовать и в России. Недавно МТС внедрила комплексное решение для управления молочной фермой в Кемеровской области. С помощью умных датчиков-болусов (внутрижелудочных электронных чипов – прим. ред.) можно отслеживать состояние здоровья коров. Это позволяет снизить использование медикаментов на 15% и увеличить репродуктивность животных до 25%.

НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – СЕЛЬХОЗУГОДЬЯ

По данным министерства сельского хозяйства Иркутской области, в 2019 году в регионе действовали 160 сельхозорганизаций, 2485 крестьянских (фермерских) хозяйств. Продовольственные товары и напитки производят около тысячи организаций и индивидуальных предпринимателей. На экспорт регион отгружает масложировую продукцию, бутилированную питьевую и минеральную воду, кондитерские изделия, мороженое, зерно, соевую муку, масло семян рапса, рыбную продукцию.

На Байкальском международном форуме партнеров Илья Сумароков, министр сельского хозяйства области сказал: «Одно из главных наших преимуществ – огромные сельхозугодья: 2,3 млн гектаров, в том числе 1,6 млн га пашни. Применяя современные технологии на такой большой территории, мы можем обеспечить качественной, отвечающей всем международным требованиям безопасности продукцией не только себя, но и поставлять ее на экспорт». Он напомнил о том, что в регионе принята программа поддержки пищевой и перерабатывающей промышленности до 2024 года. Согласно ей, предприятия смогут получать госсубсидии из областного бюджета на создание новых и модернизацию существующих производств.

Наталья Пономарева

Реструктуризация, кредиты на зарплату и другая помощь от Сбербанка

Продолжение. Начало на стр. 7

Предприниматель может по собственному выбору погашать кредит по льготной ставке и по обычному графику либо перенести накопленные платежи до 1 октября 2020 года и включить в оплату основного долга по кредиту. Льготная ставка будет действовать до 1 октября 2020 года, после чего будет установлена изначальная ставка.

НЕ ТОЛЬКО КРЕДИТЫ

Кредитные обязательства – не единственная статья расходов бизнеса. Многие компании и предприятия, например, активно пользуются эквайрингом.

Александр Абрамкин: Чтобы поддержать предпринимателей и их покупателей в стремлении по-прежнему совершать оплату безопасным и бесконтактным способом, мы отменили плату за сервисное обслуживание терминалов и онлайн-касс на период с 31 марта по 31 мая. Сервисный сбор перестает взиматься автоматически у всех наших клиентов, в дальнейшем, если потребуются, его срок будет продлен, о чем мы сообщим дополнительно.

С 15 апреля снижена ставка по интернет-эк-

вайрингу для компаний, реализующих социально значимые товары через интернет. Льготная ставка распространяется на розничную продажу продуктов питания, бытовой техники, средств связи стоимостью до 20 тыс рублей, одежды. Комиссия для данной группы компаний будет составлять не более одного процента на период с 15 апреля по 30 сентября 2020 года. Партнерам, которые попадают под льготную комиссию, банк отправит информационное уведомление.

Для новых партнеров, которые захотят подключить интернет-эквайринг от Сбербанка, в том числе используя Сбербанк Онлайн, ставка также будет снижена и доступна в размере одного процента. У нас есть бонусы для новых клиентов: счет открываем бесплатно, абонентскую плату не взимаем.

ЗАЯВЛЕНИЕ ОНЛАЙН

Цифровые технологии, которые так усиленно развивал Сбербанк в последние годы – в первую очередь, для удобства и экономии времени – сегодня приобрели совершенно новый смысл. Выразить свое желание о реструктуризации кредита, подать заявление на реструктуризацию

сделки или кредит «На зарплату 0%», а также все документы предприниматели могут дистанционно.

Оксана Лобова: Можно подать заявку через программу Сбербанк Бизнес Онлайн. Можно позвонить по телефону горячей линии 8-800-

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

«Соломинка» для бизнеса

Кредит на выдачу зарплаты от Сбербанка в Иркутске одной из первых получила компания, оказывающая услуги организации детского досуга – УК «Любо-город». Генеральный директор Артем Цыденов поделился своим опытом на онлайн-конференции.

«В нашей компании после введения режима самоизоляции деятельность полностью остановилась. Мы не работаем с 29 марта – соответственно, выручки нет ни по одному из проектов.

Наша главная задача сейчас – сохранить коллектив. Это около 100 человек, каждый ценен и важен. Для компании «Любо-город» специалисты коллектива являются бесценным капиталом. Мы всегда много вкладывали и в развитие

200-34-40, специально созданной для поддержки корпоративных клиентов по коронавирусу. Можно обратиться к своему клиентскому менеджеру. Отделения банка также работают, но в текущих условиях мы рекомендуем все же взаимодействовать с банком онлайн.

эмоционального интеллекта сотрудников, и в их квалификацию. Поэтому сейчас делаем все возможное, чтобы период самоизоляции, ударившей по нашей отрасли, не разрушил все то, что создавалось годами.

«Кредит на зарплату 0%» от Сбербанка – это та самая «соломинка», которую мы, конечно, ухватили. Ожидаем, что дальше от государства подоспеет поддержка в виде безвозмездных субсидий. Сбербанк очень своевременно предложил актуальный антикризисный кредит. Сумма немалая – более чем на 2,5 млн рублей, и сейчас она крайне важна для выплаты зарплаты сотрудникам. За апрель нам удалось выдать аванс. Мы не сократили ни одного человека».

«Кризис – время перемен и обновления»

Елена Березина, S-Classic, – о том, чему учит пандемия

Сразу два «черных лебедя» посетили мебельный и дизайнерский рынок этой весной. Сначала – падение цен на нефть и рост курса евро, потом – пандемия и вынужденная самоизоляция. Но, как убеждена Елена Березина, основатель и креативный директор компании S-Classic, надо находить плюсы в сложившейся ситуации. Чему учит «коронакризис»? Как карантин изменил взгляды людей на дома и квартиры? Какие дизайнерские решения будут в тренде, когда все закончится? Об этом – в нашем интервью.

НЕ ПАНИКОВАТЬ!

Елена, пандемия стала серьезным вызовом для мебельных и дизайнерских компаний. Весь апрель ваша компания работала в удаленном формате, теперь салоны снова открываются. Расскажите, как проживаете эти непростые времена?

– После месяца самоизоляции мы открыли интерьерные салоны. После длительного периода ожидания мы стали получать радостные новости и от наших партнеров. Итальянские заводы и фабрики открываются, производство запускается!

Наш персонал работает с соблюдением всех мер безопасности, функционирует служба доставки и сборки. Но большая часть сотрудников продолжает трудиться в удаленном формате. Наш офис пуст: отдел маркетинга, экономисты, логисты, бухгалтерия, дизайн-бюро, архитекторы и визуализаторы – все работают из своих домов.

Когда начались проблемы, все испытывали панику. И мы – не исключение. На этот раз беда пришла не одна. «Прилетели» сразу два «черных лебедя» – экономический, связанный с падением цен на нефть и ростом курса евро, и пандемия.

Это ведь не первый кризис, с которым пришлось столкнуться компании. Как помог предыдущий опыт?

– Собраться с мыслями и разработать стратегию действий – это главное, чему научили нас пережить ранее кризисы. Кризис 1998 года был настолько мощным событием, что в какой-то степени выработал способ реагирования на потрясения и внутреннюю готовность к тому, что кризисы были и будут. Главное – не паниковать, а действовать.

Что вы сделали в этот раз?

– Во-первых, объявили о скидках и льготах для наших клиентов. Для розничных покупателей разработали программу лояльности. Приняли решение сохранить цены на товары, которые уже были в наличии, на том уровне, когда курс евро равнялся еще 72 рублям. При этом объявили о распродаже, предоставив скидки до 50%.

Но ведь это работа «в минус»?

– Да, это продажи с минусовой маржинальностью, но мы прекрасно понимаем, что сейчас не-

Вынужденная изоляция и social distancing изменят наши жизненные устои, поведенческие привычки. В последнее время у многих семейные и человеческие ценности ушли на второй план. Теперь они снова на первом.

обходимо уйти в минус, чтобы потом пойти в плюс. Если сегодня мы не реализуем часть товаров из наших шоу-румов, то в будущем не сможем обновить экспозицию, а значит, будем не в тренде, не сможем продемонстрировать продукты, которые появятся в новом сезоне.

УШЛИ В ОНЛАЙН

Апрель прошел в стране в режиме самоизоляции. Как удалось удержать бизнес на плаву?

– Когда коронавирус начал набирать обороты, мы, естественно, отменили все командировки, мероприятия и бросились на поиск дефицитных средств защиты. Трудно было представить: как мы возьмем и закроем все наши салоны? Как распустить сотрудников по домам? Для многих бизнесов это катастрофа! Да, мы сможем продержаться месяц и выплатить зарплату людям за счет «подушки безопасности», но что дальше?

Мы понимали, что помощи, по большому счету, ждать неоткуда, а кроме зарплаты, есть и другие обязательства, которые можно выполнять



Фото из архива компании

только за счет оборота. Поэтому начали стремительно готовиться к переводу сотрудников на дистанционную работу.

В кратчайшие сроки нужно было подготовить новую техническую базу, проверить связь, перестроить управленческие процессы. Мы провели тренинги с сотрудниками, разработали новые маркетинговые инструменты и, закрыв салоны, стали работать онлайн.

Как работало на удаленке?

– Началась какая-то совершенно новая сумасшедшая онлайн-жизнь. За апрель мы провели столько совещаний, сколько никогда прежде не проводили. Скайп, Zoom, видим друг друга через экраны мониторов, иногда с питомцами или детьми (улыбается). Одно совещание заканчивается

– начинается другое. Еще и онлайн-обучение от наших партнеров. Работы было очень много, но продажи почти остановились.

Что делали, чтобы вернуть спрос?

– Команде маркетинга мы поставили задачу увеличить активность продаж онлайн. На сайте и в соцсетях необходимо было обеспечить качественный визуальный и информационный контент о тысячах товаров. Это огромная работа, которая и сейчас продолжается.

Мы также запустили новый проект в Instagramе S-CLASSIC-OUTLET (@sclassic_outlet) – теперь товары салонов сети S-Classic с большими скидками можно выбирать прямо в телефоне.

Как смогли перестроиться на новый формат работы ваши сотрудники?

– Довольно хорошо и быстро, хотя для некоторых это был первый опыт работы на удаленке. Многие наши сотрудники, которые отвечали на звонки, почувствовали себя работниками call-центров. Сначала было много вопросов самого разного плана, а потом начались реальные запросы и продажи. Появились совершенно новые клиенты, активизировались и те, кто давно у нас не был.

НОВОЕ ОТНОШЕНИЕ К ДОМУ

Карантин заставил людей как-то по-новому взглянуть на свои дома, интерьеры?

– Однозначно. Любой кризис – эпоха перемен. Вынужденная изоляция и social distancing изменят наши жизненные устои, поведенческие привычки. В больших городах люди сконцентрированы на успехе, работе и самореализации. У многих семейные и человеческие ценности ушли на второй план. Теперь они снова на первом.

Во время самоизоляции люди стали проводить свои дни в заботах о семье и своих домах, стали больше готовить сами, больше смотреть Instagram, в котором все активно взялись демонстрировать, как они проводят жизнь дома, показывать свои интерьеры, кухни, спальни, гостиные, ванные комнаты. Многие люди сфокусировались на мыслях о доме как о самой важной части жизни – семейном очаге, уютном гнезде, где должно быть комфортно и безопасно. Многие, «заглянув» в дома других, иначе взглянули на свои интерьеры, и у них, естественно, созрели новые желания.

Какие новые изменения в интерьерных трендах ждут нас после выхода из пандемии?

– В первую очередь, у людей должно измениться отношение к декорированию интерьеров. Анализируя данные о запросах клиентов в период самоизоляции, мы видим, что многие захотели новую красивую посуду, качественное постельное белье, домашнюю одежду, вазы, кашпо, предметы декора.

Мы также заметили, что большой интерес проявлялся к предметам, которые делают нашу жизнь комфортнее: удобным креслам для отдыха, пледам, красивым подушкам. Многие просили привезти на примерку ковры, зная, что у нас есть такая услуга.

Что может измениться в будущих проектах?

– В будущем, я считаю, люди, при наличии возможностей, будут еще больше стараться создавать в своих домах условия для полно-

ценного качественного отдыха, расслабления, снятия стресса. А это, в первую очередь, современные ванные комнаты, с домашними саунами, хаммамами, многовариантными душевыми системами, гидромассажными ваннами, которыми приятно и полезно пользоваться, не выходя из дома.

Во время самоизоляции модные блогеры демонстрировали публике не только стильные домашние образы одежды, но и то, как выглядят их гардеробные комнаты, как хранятся вещи. Теперь гардеробные комнаты – мечта всех. Это удобно и совершенно точно экономит время и организует комфортный быт людей.

Во время самоизоляции люди стали работать из дома, и многие поняли, что необходимо обустроить рабочие зоны, приобрести письменные столы, домашние удобные кресла для работы, светильники.

Я точно знаю, что в будущем все мы станем больше думать о гигиене и стремиться создавать еще и более гигиеничный дом. Люди будут охотнее приобретать профессиональную качественную сантехнику, умные унитазы с системой дезинфекции, бесконтактные смесители станут более актуальными.

Уже сейчас мы получили новые заказы на установку профессиональных увлажняющих систем, которые необходимы в нашем климате. Они обеспечивают климатический комфорт, увлажняя воздух стерильной распыленной в воздух водой, это важно для здоровья в целом, а особенно актуально для людей с повышенным аллергическим фоном.

Ну и конечно, растения! В ситуации, когда люди физически и социально закрыты внутри своего дома, зеленые друзья могут быть позитивным, вдохновляющим и здоровым дополнением.

КРИЗИС – ЭПОХА ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Чем, на ваш взгляд, этот кризис отличается от всех предыдущих?

– Мне кажется, мы стали сплоченнее. Если в прошлые кризисы все были каждый за себя, то сейчас люди охотно делятся информацией, телеканалы сплотились, ко многим ресурсам: научным, информационным и развлекательным – предоставляют бесплатный доступ. Мы видим, как люди идут на уступки в бизнесе, охотнее помогают друг другу, оказывают поддержку, делятся своим опытом. Решать проблемы вместе намного легче.

А ваш подход к кризисным ситуациям изменился? Что вы предпринимали раньше и как действуете сейчас?

– Раньше главным инструментом была оптимизация затрат. В этот раз – то же самое, нужно минимизировать расходы, но этого недостаточно. Сейчас нужно серьезно думать над будущим в целом. Если бы была определенность, когда это закончится, было бы проще прогнозировать и принимать решения. Но никто ничего не знает наверняка.

Для многих кризис – это эпоха турбулентности, это сложности, которые нужно преодолеть. И, в то же время, это момент переосмысления своего пути, своей жизни, своего бизнеса, возможность дать всему этому новую жизнь. Кризисы всегда были временем перемен, обновления, всплеска креативных решений и рождения новых культурных шедевров. Будем надеяться, что и эту чрезвычайно сложную ситуацию мы преодолеем.



«Нематериальные активы»

Как новые подходы к проектированию меняют городскую среду

Итоги Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях в рамках национального проекта «Жилье и городская среда» подвел в начале 2020 года Минстрой РФ. В число победителей вошли сразу два проекта иркутской «Мастерской архитектуры и дизайна FOX». Останутся ли создание комфортной городской среды и развитие общественных пространств важными трендами и после периода самоизоляции, в которой мы живем в последние месяцы? Каковы тенденции развития современной городской архитектуры? Эти вопросы Газета Дело обсудила с генеральным директором компании MAD FOX Дмитрием Фальковским.

КРИЗИС ПРОЙДЕТ, КОМФОРТНЫЕ ГОРОДА ОСТАНУТСЯ

Дмитрий, мы беседуем в совершенно новых условиях нашей жизни – условиях пандемии и самоизоляции. Но эта ситуация рано или поздно закончится. По вашему мнению, в каких реалиях мы окажемся, с точки зрения развития комфортной городской среды и общественных пространств?

– Посткризисная ситуация с вирусом COVID-19 будет ознаменована более активным вовлечением бизнеса и населения в онлайн-услуги, дальнейшее ускоренное развитие различных интернет-экосистем, позволяющих получить максимум услуг и товаров не выходя из дома. Однако человек социален и полностью перейти в виртуальный мир еще не готов. Снятие ограничений по передвижениям вернет людей на улицы, комфортная городская среда все равно будет развиваться дальше и останется крайне актуальной для горожан. Многие исследователи-урбанисты утверждают, что за время самоизоляции в людях сформируется страх заражения в местах массового скопления, и мы будем активно избегать публичных мест. Думаю, сейчас сложно делать такие выводы, однако городские улицы более безопасны в части распространения вирусов, чем закрытые помещения. Поэтому мы абсолютно уверены, что развитие городских пространств активно продолжится после снятия самоизоляции.

А в чём суть ваших проектов в Тулуне и Свирске, которые признаны на всероссийском уровне и получают федеральное финансирование на реализацию?

– Один из проектов – благоустройство улицы Ленина в Тулуне. Он стал победителем в категории «Малые города с населением от 20 до 50 тыс. человек». Второй – благоустройство городской среды в Свирске – победил в категории «Малые города с населением до 20 тыс. человек». В этом проекте наша компания выступила партнёром разработчика в части предпроектных исследований и разработки финансово-экономической бизнес-модели окупаемости проекта.

Кстати, мы не первый раз выигрываем в конкурсе Минстроя РФ. В прошлом году одним из лучших стал наш проект благоустройства городского озера в Черемхово.

Наша компания, кроме архитектуры и дизайна в жилой, коммерческой и промышленной сферах, активно развивает направление по созданию комфортных городских пространств и комплексному освоению территорий. Дело в том, что сейчас наступило время, когда ценность объекта капитального строительства заключается не только в количестве квадратных метров. Просто построить коробку и продать в ней площади, чтобы получить доход, уже недостаточно – появилось много факторов, которые требуют активного создания «нематериальных активов».

Что вы имеете в виду, говоря о «нематериальных активах»?

– В первую очередь – общественные пространства, социум. Мы ходим по улицам, гуляем в скверах и парках, и везде хотим чувствовать себя комфортно. Хотим, чтобы в эти места было приятно приходить и пользоваться ими, причем в комплексе с расположенными здесь же объектами капитального строительства. MAD FOX стремится создавать востребованные объекты, которые полезны и собственникам земельных участков, и инвесторам, и пользователям, и городской среде. Для этого специалисты компании проводят различные предпроектные и проектные работы на выбранной площадке, где будет расположен объект: градостроительные исследования, изучают окружение, людские потоки, эргономику, финансовые

Фото А. Федорова



потоки и экономику района или города, если город малый – потому что любой объект, который в перспективе должен появиться, будет опираться на определенный бюджет. Такие продуманные решения способны кардинально изменить архитектуру и дизайн городской среды. А изменения в городской среде, в частности, позволяют решать важную социальную задачу: они снижают миграционный отток населения, что особенно актуально для небольших городов.

ПРАВИЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Сейчас ни один проект по изменению общественных пространств не обходится без мониторинга общественного мнения?

– У нас накоплен хороший опыт подобной аналитической и исследовательской работы, в том числе и благодаря конкурсу Минстроя РФ, и сейчас мы всё глубже погружаемся в эту область. Когда проекты начинают реализовываться, проводим работу над ошибками, чтобы не допускать каких-то просчетов в будущем. Кроме этого, чтобы минимизировать ошибки, стараемся вовлекать в наши проекты как можно больше акторов и интересантов, учитывать мнение общества. Конечно, это сложный процесс, потому что мы, как команда профессионалов, видим проект по-своему, а жители – по-своему, и не всегда профессиональные решения совпадают с ожиданиями людей. Нужно быть не только архитектором-дизайнером, но и психологом, чтобы услышать рациональное зерно в высказываниях людей, при необходимости правильно оппонировать им и при этом никого не обидеть, привести убедительные доводы – почему были приняты именно такие решения. Всё это приходится учитывать в работе, чтобы получился качественный продукт, и наши победы в федеральном конкурсе – показатель того, что мы движемся в правильном направлении. Это означает, что наша работа востребована людьми, что мы – в тренде и профессиональны в своих решениях. И очень важно, что наши проекты будут реализованы.

Какие еще новые тренды определяют сейчас развитие общественных пространств и территорий?

– Есть ещё такая вещь, которая тоже становится востребованной – так называемый дизайн-код общественных пространств, с которыми взаимодействует каждый из нас. Так, разрабатывая проект благоустройства улицы Ленина в Тулуне, наша компания одновременно разработала концепцию дизайн-кода: этим регламентом и рекомендациями мы определили, какие должны быть фасады зданий и вывески – их размер и подача, лавочки, фонари, все элементы окружающей среды, как должен использоваться бренд города. В дальнейшем, все проекты благоустройства должны реализовываться в рамках этого дизайн-кода. И чем глубже и серьезнее мы отнесемся к его подготовке, тем меньше ошибок в перспективе будет допущено.

С ЛЮБЫМ ЗАКАЗЧИКОМ, В ЛЮБОЙ СФЕРЕ

Но ведь в вашем портфеле не только объекты, связанные с созданием комфортной городской среды? Вы работаете с бизнес-структурами, в сфере коммерческой недвижимости?

– Мы работаем с любыми заказчиками: с крупными компаниями, частными лицами, госсектором, и проектируем различные объекты – от жилых до промышленных. Например, сейчас проектируем пищевой промышленный технопарк в Улан-Удэ, это специализированный инвестпроект для Бурятии, современное кондитерское производство. Проект непростой, хотя, казалось бы, производство, оно и есть производство, поставили «коробки» и достаточно. Но даже в этом проекте мы делаем акцент на комплексное развитие территории, на дизайн среды, освещение: мы хотим где-то цветовым решением, где-то архитектурными элементами сделать объект выигрышным, чтобы сформировать правильный рабочий климат.

Кроме этого, у нас реализуется проект торгово-развлекательного квартала в Усолье-Си-

бирском. На стройплощадке одновременно возводятся четыре новых здания, планируется реновация существующего торгового центра. Объединит их единое общественное пространство. По нашей идее, это некий аналог иркутского «130 квартала», но только в современной архитектуре.

Там же, в Усолье-Сибирском, уже успешно работает и живёт своей жизнью реконструированный по нашему проекту ТРЦ ЦУМ.

Работая с собственниками земельных участков, мы проводим исследования, чтобы точно определить, что здесь стоит построить, какой объект будет действительно востребован. Плюс к этому делаем расчёты, сколько будет стоить объект, и сколько на нем можно заработать. Понятно, что это не абсолютные цифры, но, тем не менее, они основаны на аналитической информации, а не просто на удовлетворении желания «А пусть будет».

Готов ли бизнес тратить дополнительные деньги на такие исследования?

– На данном этапе, конечно, не все. Но это – дело времени, потому что если ещё на этапе задумки не учесть, как здание будет стоять, как и какие посетители будут туда приходить, удобно ли в нём будет работать, и многие другие вещи, то ликвидность объекта начнет падать. Даже если у него отличная локация. Да и тратить деньги на посредственный объект в отличной локации – всё равно убыток, и цена ошибки будет очень велика. А компания MAD FOX готова и может помочь инвестору профессионально решить все эти вопросы. И тенденция уже запущена – на рынке жилья многие застройщики начали ориентироваться на эти «нематериальные активы»: создают объекты недвижимости, которые меняют окружающую среду. В Иркутске тоже появилось несколько ярких современных ЖК, которые отличаются иным подходом к проектированию.

Со временем, хотя, может, не так быстро, как в жилищном строительстве, будет запущен процесс изменений и в сфере коммерческой недвижимости, где большинство объектов, те же торгово-развлекательные центры, построены 5-7 лет назад, когда не уделялось столько внимания ни архитектуре, ни городской среде. Значит, практически все эти объекты ждёт реновация. Кстати, стимулом к тому, чтобы собственники ТРЦ с уникальной локацией, то есть расположенных в самом сердце Иркутска, почувствовали реальную необходимость перемен, может стать масштабное изменение окружающей территории, инициированное городской администрацией.

Но мы смотрим на Иркутск несколько шире и видим, что у города огромная потребность в современных общественных объектах и пространствах, а он в этом направлении практически не развивается. Процесс изменений небольших дворовых пространств, который активно идёт в областном центре, конечно, хорош, но этого всё равно мало. Город растёт, меняется, и это требует появления новых интересных и необычных объектов – локальных мест для праздников, новых театров, концертных залов. Поэтому мы активно участвуем в разных проектах, которые меняют городскую среду и нашу жизнь.

Наталья Горбань

www.mad-fox.ru



10 вопросов о льготной «ипотеке Путина»

Анонсированный президентом России запуск льготной ипотеки по ставке 6,5% серьезно подстегнул рынок нового жилья: потенциальные покупатели стали активно просматривать объявления о продаже новостроек сразу после выступления президента. А когда в окончательной версии постановления правительства исчезло требование к типу жилья комфорт-класса, и ограничения в 3 и 8 млн рублей отнесли к сумме кредита, а не к стоимости квартиры, интерес к новой программе ипотечного кредитования с госучастием вырос еще больше. Газета Дело подготовила ответы на наиболее часто задаваемые вопросы по новой программе.

ИПОТЕКА ПО НОВОЙ ГОСПРОГРАММЕ: ЕСТЬ ЛИ ОГРАНИЧЕНИЯ?

1. Кому дают льготную ипотеку под 6,5%?

Получить льготную ипотеку могут граждане РФ в возрасте от 21 года и до 65 лет. Других ограничений – по составу семьи или наличию детей – нет. Таким образом, такой кредит могут взять и семьи с детьми, и пожилые люди, и холостые, и семейные пары без детей.

По мнению экспертов, именно этот фактор выгодно отличает новую программу, которую россияне называют «ипотека Путина», от других государственных кредитных продуктов с государственной поддержкой («Семейная ипотека», «Дальневосточная ипотека»). Дополнительные требования, предъявляемые банком к заемщику, как правило, стандартные: по трудовому стажу – не менее 3-6 месяцев на последнем месте работы, для ИП и собственников бизнеса – безубыточная предпринимательская деятельность не менее 24 месяцев.

2. Какую недвижимость можно купить?

Взять кредит по льготной ставке можно на покупку квартиры в новостройке. Первоначально в обращении президента упоминалось требование по покупке жилья комфорт-класса, но в окончательной версии постановления правительства РФ о программе льготной ипотеки под 6,5% годовых этого требования не оказалось.

По мнению экспертов, это существенно расширяет список возможных объектов для покупки. Тем не менее, потратить заемные средства, полученные по новой льготной программе, можно только на покупку квартиры в строящемся доме или в уже сданной новостройке. А вот «вторичка» для этой ипотеки не подойдет. Не дают кредит и на покупку апартаментов.

3. Можно ли взять льготную ипотеку на рефинансирование?

Нет, нельзя. На рефинансирование действующей ипотеки этот кредит не выдается.

4. У кого можно покупать новостройки?

Купить новостройку можно у застройщика – юридического лица, за исключением инвестиционных фондов и их управляющих компаний. Покупка квартиры должна быть оформлена путем договора участия в долевом строительстве. Новостройка должна соответствовать законодательству в сфере строительства, а конкретно – 214-ФЗ.



Фото А. Федорова

СУММЫ, СРОКИ, СТАВКИ – В ЧЁМ ОСОБЕННОСТИ?

5. Какую сумму можно взять?

В Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области: до 8 млн рублей.

В остальных регионах: до 3 млн рублей.

Важно, что эти ограничения относятся не к стоимости квартиры, а именно к сумме кредита. Это существенно расширяет возможности выбора для заемщиков, потому что в долг у банка можно взять 3 млн рублей, а квартиру купить и за 8 млн – это не запрещено.

6. Каким должен быть первоначальный взнос?

Чтобы взять ипотеку с господдержкой, нужно внести не менее 20% от стоимости квартиры. Например, если квартира стоит 3 млн рублей, заемщик должен иметь минимум 600 тысяч для первоначального взноса.

Но первоначальный взнос может быть и больше. Если у вас первоначальный взнос 5 млн рублей, а взять в кредит вы планируете 3 млн рублей, то вы можете легко рассматривать новостройки в регионе стоимостью 8 млн рублей.

7. До какого срока можно подать заявку?

Оформить ипотеку на льготных условиях можно до 1 ноября 2020. По мнению экспертов, такой ограниченный срок приема заявок будет стимулировать тех, кто отложил покупку нового жилья на время пандемии коронавируса, и реально может поддержать строительную отрасль в это время. Важно, что низкая ставка 6,5% будет действовать в течение всего срока кредита.

Действительно, надежды участников строительного рынка на то, что новая программа подстегнет продажи в новостройках, оправдались. Многие банки уже собрали заявки на несколько миллиардов рублей. Так, ПСБ за три дня с момента запуска новой государственной программы ипотечного кредитования получил более 400 заявок на сумму 1 млрд рублей, ВТБ принял более 3 тысяч заявок на 8 млрд рублей, Альфа-Банк – на 2 млрд рублей.

8. На какой срок оформляется кредит?

Срок кредитования – от 3 до 30 лет. Отметим ещё раз, что низкая ставка 6,5% будет действовать в течение всего срока кредита.

9. Почему у банков отличаются ставки?

Стандартными условиями программы предусмотрена базовая ставка 6,5%. Разницу между 6,5%, которые будут платить заемщики, и рыночной ипотечной ставкой банкам возместит государство.

Но некоторые банки решили простимулировать подачу заявок по новой программе, снизив ставку. Так, в частности, ПСБ опустил ставку по программе до 6% годовых, но оформить заявку на кредит по сниженной ставке можно было до 15 мая. Есть и другие банки, в которых ставка ниже базовой – это Сбербанк (6,4%), Россельхозбанк (6,3%), банк «Открытие» (6,25%), банк «Приморье» (6,1%).

10. В какие банки можно подать заявку?

Практически все крупные банки уже приступили к приёму заявок на льготную ипотеку, а некоторые уже выдали первые кредиты. К примеру, в Иркутске первый ипотечный кредит по новой программе уже выдал ВТБ, сумма кредита составила 2,9 млн рублей.

Банки, которые начали принимать заявки:

- Альфа-Банк
- ВТБ
- Сбербанк
- Банк «Открытие»
- Банк «Приморье»
- Банк УРАЛСИБ
- Примсоцбанк
- ПСБ
- Райффайзенбанк
- Россельхозбанк
- Солид Банк

Меры поддержки малого и среднего бизнеса в Иркутской области

По данным на 21 апреля, в Приангарье работают 79% крупных и средних предприятий, 46% – малых и 37% индивидуальных предпринимателей, остальные вынуждены простаивать из-за режима самоизоляции. На поддержку малого и среднего бизнеса в Иркутской области решено выделить 3,1 млрд рублей. Эта сумма будет направлена на реализацию комплекса антикризисных мер, о которых рассказал председатель правительства Иркутской области Константин Зайцев.

Господдержка на выплату заработной платы, уплату налогов и страховых взносов.

Её предоставят работодателям, которые создали временные рабочие места для своих работников, находящихся под риском увольнения, и тем, кто перевел сотрудников в режим неполного рабочего времени или отправил их в отпуск без содержания. Примерная сумма компенсации может

составить до 19 тыс. рублей в месяц на одного человека.

Расширенный перечень видов деятельности в условиях повышенной готовности.

В него вошли предприятия АПК, строительного комплекса, лесозаготовки и лесопереработки, дорожного хозяйства, по добыче полезных ископаемых, а также металлургического, топливно-энергетического, машино-

строительного комплексов и ряда других отраслей.

Изменения в законе о налоге на имущество организаций.

До конца 2020 года для владельцев торгово-офисной недвижимости в 1,5 раза (с 0,75% до 0,5%) снижена ставка по региональному налогу на имущество. Объем льгот в результате такого решения оценивается в 500 млн рублей. Снижение налого-

вой ставки должно привести к снижению арендной платы для арендаторов.

Освобождение от арендных платежей.

Субъекты малого и среднего предпринимательства Иркутской области с 18 марта по 31 сентября 2020 года освобождены от арендных платежей за пользование объектами недвижимого имущества, находящимися в

областной собственности, на общую сумму 70 млн рублей.

Меры по снижению напряженности на рынке труда.

С апреля 2020 года граждане, признанные временно безработными, будут получать пособие по безработице в размере МРОТ (12 130 рублей), а также дополнительно по три тысячи рублей ежемесячно на каждого ребенка младше 18 лет.

«Покупай, когда все плохо»

Какие возможности открывает кризис для инвесторов

Пока экономика борется с последствиями пандемии, опытные инвесторы не теряют времени. «Покупай, когда все плохо – продавай, когда все будет хорошо» – таков основной постулат фондового рынка. Константин Тютрин, исполнительный директор представителя АО «Финам» в Иркутске, уверен: кризисы приходят и уходят, а хорошие вложения и внушительные доходы остаются. Как вести себя инвесторам сегодня? Чего ждать от рынка? На какие отрасли стоит обратить внимание? Актуальна ли еще дивидендная стратегия? Об этом – в нашем интервью.

«ДЕШЕВЫЕ АКЦИИ – ВЫГОДНОЕ ВЛОЖЕНИЕ»

Константин, кризис, который сейчас переживает экономика, – далеко не первый. ФИНАМ со своими клиентами уже пережил три крупных потрясения. Как, по вашим наблюдениям, ведут себя инвесторы в этот раз?

– Мы рады видеть, что с каждым годом финансовая грамотность населения растет. В этом есть и наша заслуга – в Иркутске мы, пожалуй, единственная компания, которая на постоянной основе занимается обучением инвесторов. Инвесторы, в свою очередь, понимают, что дешевые акции – это выгодное вложение, и с удовольствием их покупают.

То есть приток средств на рынок, который мы наблюдали в пик кризиса, был связан не с пополнением счетов, которым угрожали маржин-коллы?

– По большей части, приток средств был связан с интересом к подешевевшим ценным бумагам.

Какие характерные ошибки в поведении инвесторов вы, как брокер, наблюдаете?

– Две самые частые ошибки – это паника и плохой контроль рисков.

На инвестиционном рынке любяют повторять, что кризис – это время возможностей.

– Так и есть. Кризис – это, действительно, время возможностей. Сложно не бояться, когда акции падают в цене, но эти моменты нужно использовать для покупки. «Купи, когда все плохо, и продавай, когда все будет хорошо» – это основной постулат фондового рынка. Кризисы приходят и уходят, акции компаний падают в цене, потом восстанавливаются и растут еще выше. Только так можно добиться успеха и заработать по-настоящему большие деньги.

Наш базовый, оптимистичный сценарий предполагает, что всё уже заложено в ценах, рынок отыграл существенную часть негатива и постепенно будет восстанавливаться

На какие бумаги сейчас стоит обратить внимание?

– Нужно искать идеи в тех секторах экономики, которые в меньшей степени пострадают от кризисных явлений – это потребительский сектор, электроэнергетический, сектор телекомов.

Что будет с дивидендными акциями? Актуальна ли эта тема для инвесторов?



– Да, актуальна. Именно сейчас, когда ЦБ РФ рекордно снижает ключевую ставку и доходности по банковским депозитам и ОФЗ снижаются, лучше всего обратить внимание на компании, которые традиционно платят инвесторам высокие дивиденды.

Мы считаем, что, независимо от того, спокойно на рынке или нет, имеет смысл выбирать сильно недооцененные акции и инвестировать в них на средний и долгий срок. В кризис таких бумаг становится больше.

Во время кризиса, очевидно, нужно не только выдержка, но и умение ориентироваться в противоречивом информационном потоке. Как быть смелым, но недостаточно опытным инвестором?

– Действительно, ситуация на рынке меняется быстро. Поэтому, если инвестору не хватает знаний или времени для глубокого изучения рынка и ожидания удачного момента для сделки, можно подключиться к стратегиям автоследования. На нашем ресурсе Cotop.ru есть стратегии от управляющих со всей страны. Мы поможем каждому инвестору подобрать инструменты, которые будут соответствовать его риск-профилю и его личной инвестиционной стратегии.

АКЦИИ ОТЫГРАЛИ ЧАСТЬ ПОТЕРЬ

Понимание общей ситуации дает инвестору больше уверенности в своих действиях. Хотелось бы узнать вашу экспертную оценку – например, по ситуации на рынке нефти. Последний обвал цен поверг в шок даже опытных инвесторов. Чем, на ваш взгляд, это грозит сырьевой экономике России?

– Не надо делать трагедию из низких цен на нефть. Да, негативные факторы привели к шоковому снижению цен. Но в долгосрочной перспективе это окажется очень выгодным для нашей страны. Мы уже видим череду банкротств американских нефтяных компаний в секторе сланцевой добычи. Добыча с высокой себестоимостью замораживается. После того как пандемия коронавируса пойдет на спад и всемирный карантин закончится, мировое потребление нефти начнет восстанавливаться, и если цены на нефть продержатся на низких уровнях ещё месяц-два, то ребалансировка рынка нефти произойдет сама собой.

Что это значит?

– Это значит, что большинство компаний с высокой себестоимостью барреля нефти уйдут с рынка или законсервируют свои скважины. Все это, в конечном итоге, приведет к стремительному росту цены на нефть.

Пока нефть не выросла, надо покупать доллары?

– Классическая корреляция, когда при снижающейся цене на нефть растет доллар, сейчас не работает. В момент снижения стоимости барреля нефти с 52\$ до 25\$ мы увидели ос-

Независимо от того, спокойно на рынке или нет, имеет смысл выбирать сильно недооцененные акции и инвестировать в них на средний и долгий срок. В кризис таких бумаг становится больше

лабление нашей валюты к уровню 82 рубля. Затем, после коррекционного отскока, цена на нефть экстремально снизилась до 16\$, и логично было бы предположить, что доллар будет стоить 89-93 рубля.

Но этого не случилось...

– Вопреки ожиданиям всех аналитиков. Этому есть объяснение. На стоимость доллара сейчас давят несколько факторов: беспрецедентные меры по поддержке экономики США в виде напечатанных ФРС США 4 триллионов долларов, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе приведет к инфляции, и большое предложение со стороны ЦБ РФ, который распродает накопленные долларовые резервы нашей страны для пополнения бюджета.

Как в этих условиях ведет себя фондовый рынок?

– Российский фондовый рынок в марте рекордно просел, но к настоя-

щему моменту акциям компаний удалось отыграть существенную часть потерь.

За падением всегда следует рост. Вспомните 2008 год, 2014-й. Тогда тоже были серьезные кризисы, девальвация рубля. Но кто-то на этом смог заработать. А кто-то – побоялся и не смог.

БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ – ОПТИМИСТИЧНЫЙ

Эксперты расходятся в оценках дальнейшего развития событий на рынке. Какой сценарий у вас?

– В дальнейшем всё будет зависеть от того, какой ущерб получит экономика России вследствие всех негативных факторов. Наш базовый сценарий – оптимистичный. Он предполагает, что всё уже заложено в ценах, рынок отыграл существенную часть негатива и продолжит восстанавливаться.

Какого поведения стоит ждать от доллара?

– Мы видим два сценария развития событий в паре RUB/USD. Первый: в случае, если цена на нефть марки Brent вернется в диапазон 16-25\$ или пойдет ниже, а мировая экономика войдет в рецессию, то у доллара есть все шансы укрепиться до 89-93 рублей. В этом случае международные инвесторы потеряют аппетит к риску, мы увидим отток капитала со всех развивающихся рынков. ЦБ РФ не сможет продолжительное время сдерживать

рост доллара своими интервенциями.

А если нефть будет дорожать?

– Похоже, что цена на нефть уже оттолкнулась от дна: мы видим динамичный рост в диапазоне 30-40\$. Если мировая экономика быстро преодолеет последствия кризисных явлений после выхода из карантина, то, скорее всего, нужно будет ожидать укрепления рубля.

Будем надеяться, что ваши оптимистичные прогнозы сбываются!

– Главное – не ждать определенности, а действовать. Кризис – действительно, время возможностей. Пришло время в очередной раз убедиться в этом.



ФИНАМ
Инвестируйте грамотно

Представитель
АО «ФИНАМ» в г. Иркутске
ООО «ФИНАМ-Иркутск»
Телефон: (3952) 28-08-58
<https://www.finam.ru>

Все услуги оказывает АО «ФИНАМ» и АНО «Учебный центр ФИНАМ». АО «ФИНАМ» на регулярной основе проводит образовательные мероприятия по повышению финансовой грамотности населения. Сотрудники компании разработали форматы обучения для представителей всех возрастных категорий, включая школьников. Финансовые эксперты рассказывают слушателям об актуальных способах сохранения и приумножения капитала, снижения рисков на фоне негативной экономической конъюнктуры.

АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ». Лицензия на осуществление брокерской деятельности №177-02739-100000 от 09.11.2000 выдана ФКЦБ России без ограничения срока действия. Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

Сервис автоследования Cotop.ru – инновационный способ инвестирования на финансовых рынках, дающий возможность торговать как профессионал даже тем, кто никогда не инвестировал в ценные бумаги. Инвестор открывает счет онлайн, подключается к выбранной стратегии опытного трейдера, и все сделки, совершаемые автором торговой системы, автоматически повторяются на его счете.

«Решили строить дом – не откладываете на потом»

Андрей Богданов, «Победа», – о загородном строительстве в кризис

Тренд на загородную жизнь развивается не один год, но сейчас, в условиях пандемии, он стал особенно актуален. Многие, кто мечтал о переезде за город в отдаленной перспективе, решили сделать это в ближайшее время. Как осуществить мечту быстро, не потеряв при этом в качестве? Стоит ли начинать строительство в кризис? Не превратится ли проект в долгострой? На вопросы Газеты Дело ответил Андрей Богданов, директор компании «Победа», которая возводит индивидуальные жилые дома из сборного железобетона по технологии, разработанной заводом «Сибавиастрой».



Андрей, в условиях самоизоляции многие заговорили о переезде за город. Вы отмечаете рост спроса горожан на загородное жилье?

– Не могу сказать, что наблюдается какой-то резкий всплеск, но тренд в этом направлении уже есть. Реальные результаты мы увидим, когда закончится режим ограничений, и те, кто сидят сейчас в квартирах, окончательно «созреют» для покупки загородной недвижимости. Для таких людей мы сейчас регулярно организуем онлайн-экскурсии на наши объекты, знакомим с технологией сборного железобетонного домостроения. Но надо понимать,

что онлайн-экскурсия – это промежуточный шаг, и когда закончится самоизоляция, мы будем вживую встречаться и разговаривать с клиентами. Тогда уже получим более реальную картину.

Если кто-то решится уже сейчас начать строительство дома, на что вы посоветуете обратить внимание в первую очередь?

– Прежде всего, в текущей – нестабильной и непрогнозируемой для потребителя – ситуации важна гарантия, что компания впишется в бюджет, который человек планирует, и в требуемые сроки. Если говорить о нашей компании, то когда мы входим с клиентами в договорные отношения, сразу фиксируем цену, и она не меняется из-за рыночной конъюнктуры. Мы можем позволить себе такую стабильность за счёт того, что у нас, во-первых, собственное производство ЖБИ, а во-вторых, мы сразу контрактируем материалы, хеджируем риски по ценообразованию с другими смежными поставщиками. Поэтому и можем гарантировать сохранение цены на весь период строительства.

Ещё один важный момент заключается в том, что технология «Победа» позволяет собирать дома в достаточно короткие сроки – в среднем, 2,5-3 месяца, включая чистовую отделку. Это тоже позволяет сохранить цену, потому что она не будет растянута на длительный срок.

А если у клиента возникли какие-то финансовые сложности, вы идёте ему навстречу? Насколько вы гибкие в этом смысле?

– Принцип малоэтажного строительства позволяет регулировать скорость стройки в зависимости от финансовых поступлений. Например, конструктив, изготовленный по технологии «Победа», не надо консервировать или проводить какие-то специальные мероприятия, чтобы затормозить стройку на неопределённое время, пока ситуация не стабилизируется.

Тем не менее, начинать строительство дома сейчас, в период экономического спада, – не авантюра?

– Если решение принято, то не имеет смысла его откладывать. Но первое, с чего нужно начать клиенту, – это определить бюджет строительства, подобрать проект дома, разработать планировочное решение и определить комплектацию. Компания «Победа» оказывает клиентам такую услугу, она называется «Предварительный договор». В соответствии

с ним мы разрабатываем планировочное решение дома, осуществляем его посадку на участок и собираем бюджет строительства. После этого клиент может принять уже абсолютно осознанное решение – входить ему в стройку полностью, или по частям, или отложить её на какое-то время. И сейчас самый подходящий момент, чтобы определиться, а мы поможем сделать правильный выбор.

Наталья Горбань



8 (3952) 21-10-14. www.dom-shop38.ru



8 (3952) 500-360. www.sibaviastroj.ru

СПРАВКА

На заводе «Сибавиастрой» идёт постоянная работа по совершенствованию качества железобетонной продукции для сборного домостроения. На предприятии действует стандарт качества выпускаемой продукции, чтобы ни у клиентов, ни у компании «Победа» (дистрибьютора и сборщика) не возникало никаких вопросов к заводу-производителю. Кроме того, «Сибавиастрой» работает и над повышением производительности за счёт модернизации процесса производства и увеличения парка опалубки. В частности, для производства стеновых панелей теперь используются две касетных установки, которые позволяют получить идеально ровные поверхности – внутреннюю и наружную, а также изготавливать одновременно 16 панелей.

Будут ли падать цены на новостройки в 2020 году?

Экономический кризис, падение нефтяных цен, ослабление рубля, COVID-19, заморозка строительных работ во многих регионах, снижение доходов населения – все это вызвало стрессовую ситуацию на рынке недвижимости. Некоторые аналитики считают, что совокупность этих факторов – серьезный повод для снижения цен на недвижимость и для продаж по стрессовым ценам. Насколько это реально, Газета Дело обсудила с представителями строительного рынка Иркутской области.

ОДНОБОКАЯ АНАЛИТИКА

– Сейчас в Интернете, действительно, всё больше материалов, причём они идут от московских аналитиков, о том, что в следующем году будет 30-процентное понижение цен на жильё в новостройках – застройщики будут вынуждены снижать их из-за обеднения населения, сокращения бизнесов, – подтверждает руководитель службы по информационно-рекламной политике ГК «ВостСибСтрой» Александр Старовойтов. – С точки зрения рынка, да, аналитика вроде правильная, но однобокая. Её авторы смотрят только на одну сторону процесса и отталкиваются только от потребности и возможности населения, его покупательской способности. Но, с другой стороны, сейчас резко увеличилась стоимость строительных работ, потому что подорожала рабочая сила. Причина – крайне усложнилась миграция как внутри нашей страны, так и межгосударственная, и количество людей, которые могут выполнять квалифицированные работы на стройплощадке, естественно, значительно сократилось. И притока кадров ждать неоткуда. Меняются и глобальные рынки – огромное влияние на них оказывает Китай, как основной заказчик в мире. В том числе, это влияние отражается и на рынках стройматериалов, металлопроката, цены на которые будут неизбежно расти. Кроме этого, я не знаю таких застройщиков, у которых рентабельность

стройки сейчас может достигать 30%. Она ниже по сравнению с прошлыми годами, и поэтому снижение цены объективно невозможно. Ещё один процесс, который оказывает своё влияние на строительный рынок – переход на проектное финансирование, который не может приводить к снижению стоимости квадратного метра, потому что она подписана банком. У проекта должна быть доходность, и у строительных компаний в этом плане нет выбора.

ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ

По словам генерального директора компании «Восток Центр Иркутск» Михаила Сигала, сегодня на стоимость жилья воздействуют несколько, порой диаметрально противоположных, факторов. – С одной стороны, сейчас, действительно, много людей оказалось в патовой ситуации с доходами: они либо потеряли часть заработка, либо остались и вовсе без работы, а большинство испытывает неуверенность в завтрашнем дне. С другой стороны, в России 36,5 млн бюджетников, 4 млн человек работают в системообразующих отраслях, 6 млн трудятся на предприятиях малого и среднего предпринимательства, которые оказались в «зеленой зоне», а также 46,5 млн пенсионеров. Скажем прямо, покупательская способность на рынке снизилась, но не обрушилась, – считает Сигал. Ещё один фактор – переход на



Михаил Сигал, АО «Восток Центр Иркутск»

проектное финансирование с эскроу счетами, который ещё до пандемии убрал со строительного рынка области около 30% компаний. Кроме того, существенную инерцию процессу подготовки проектов жилищного строительства к старту даёт экологическая экспертиза, занимающая от 180 до 240 дней. В итоге, в 2018 году в Иркутске было выдано 27 разрешений на строительство, а в 2019-м – восемь, так что в ближайшее время произойдет существенное снижение предложений на первичном рынке, что тоже отразится на цене, предупреждает эксперт. При этом государство ещё до начала кризиса запустило программу по субсидируемой «сельхозипотеке» под 2,7-3%, а сейчас для всех видов жилья дополнительно запущена ипотека с госучастием под 6,5%. Поэтому нет необходимости сильно снижать цены. Тем не менее, Михаил Сигал признает, что какие-то вне рыночные продажи наверняка будут, но они будут носить разовый характер, скорее всего, в про-



Екатерина Прядко, ООО «СЗ «Гранд-Строй»

ектах, реализуемых по старой схеме финансирования. – Можно попробовать ловить момент, но, как показала практика, при выходе из кризиса недвижимость начинает быстро отыгрывать инфляционные ожидания, – утверждает Сигал. **САМОЕ ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ** – Мы не видим тенденцию к снижению стоимости на рынке недвижимости, – подтверждает и генеральный директор ООО «СЗ «Гранд-Строй» Екатерина Прядко. – Да, на первый взгляд, кризисная ситуация в экономике, режим самоизоляции, перспективы снижения доходов населения, но, в то же время, резкое снижение темпов строительства, повышение себестоимости жилья, мягкая политика Центробанка. Что-то из этого может быть поводом для снижения цен на недвижимость, но только при условии избыточного (или



Александр Старовойтов, ГК «ВостСибСтрой»

хотя бы достаточного) предложения качественного комфортного жилья. К сожалению, на рынке Иркутска мы наблюдаем дефицит жилья, соответствующего современным требованиям, и такая ситуация продлится еще один год. Застройщики, работающие с привлечением проектного финансирования, не будут испытывать необходимости снижать цены на строящееся жильё. Достойный объект нельзя построить дешево, следовательно, качественное комфортное жильё может только дорожать. При этом таких предложений в Иркутске все меньше и меньше. Даже если и будет присутствовать некая волатильность на рынке недвижимости, в целом, это всегда гарантированные вложения. Учитывая, что предпосылок к снижению стоимости комфортного жилья нет, и не предвидится, а также небывалое снижение ставок по ипотеке, Екатерина Прядко уверена, что сейчас самое время покупать квартиры.

«Ограничения – это вызов»

Как банк «Открытие» помогает клиентам в кризис

«Клиенты выбрали нас в хорошее время, мы поддержим их бизнес в непростое» – такой тактики придерживаются в банке «Открытие». Какие предприятия больше других пострадали от пандемии коронавируса? Чем помогут бизнесу кредитные каникулы? Почему важны другие меры поддержки? На вопросы Газеты Дело ответил управляющий банком «Открытие» в Иркутской области Владимир Чернышев.

ПОМОЧЬ В КРИЗИС

Владимир, малый и средний бизнес всегда был целевой аудиторией для банка «Открытие». И именно этот сегмент сегодня, во время пандемии коронавируса, оказался под ударом. Какие отрасли пострадали больше всего?

– Я бы выделил арендный бизнес, торговлю непродовольственными товарами, общественное питание (рестораны, кафе) и пассажироперевозки.

Предприниматели в целом сейчас очень уязвимы и как никогда нуждаются в поддержке. Наши клиенты выбрали «Открытие» в хорошее время, а мы поддержим их бизнес в непростое. Именно в таких ситуациях проявляет себя по-настоящему надежный партнер.

Кто первым обратился за помощью в банк?

– В числе первых клиентов, обратившихся в банк за поддержкой и получением кредитных каникул, были предприятия, осуществляющие торговлю непродовольственными товарами, и предприятия, занимающиеся сдачей в аренду помещений под торговлю. Кредитные каникулы позволят малому и среднему бизнесу пройти сложный период и продолжить свое дело.

В течение апреля правительство поэтапно объявляло о разных мерах поддержки бизнеса: это и уже упомянутые вами кредитные каникулы, и кредиты на зарплату по нулевой ставке... Как работают эти программы в банке?

– Банк участвует в различных программах по поддержке МСБ, в том числе, по предоставлению кредитов на выплату заработной платы под 0% и кредитных каникул для наиболее пострадавших отраслей (приказ №106-ФЗ).

А остальные отрасли?

– Те отрасли, которые не вошли в список наиболее пострадавших, согласно нормативным документам, банк поддерживает самостоятельно, предлагая отсрочку платежей по действующему



НЕ ТОЛЬКО КРЕДИТЫ

Многие банки, в том числе, и «Открытие» не ограничились лишь мерами поддержки по кредитным продуктам – отменили комиссии на расчетно-кассовое обслуживание, эквайринг. Правительственных мер недостаточно?

– Для поддержания малого и среднего предпринимательства сегодня необходимо предоставлять не только кредитные каникулы и льготные кредиты, но и поддержку в текущем обслуживании расчетного счета. Такая поддержка позволит предприятиям МСБ снизить расходы в трудное для них время. Банк «Открытие» предлагает свои антикризисные меры по расчетно-кассовому обслуживанию и эквайрингу.

Это для действующих клиентов? Или новые тоже могут рассчитывать на поддержку?

– И действующим клиентам из наиболее пострадавших отраслей, и

Входящий клиентский поток сократился, но работы при этом меньше не стало. Проводим переговоры с клиентами – с кем-то договариваемся о развитии бизнеса, с кем-то – о реструктуризации долгов. Лично я воспринимаю все эти ограничения как вызов и очередной непростой этап со своими особенностями

кредиту по основному долгу до 12 месяцев.

Какие еще антикризисные меры предлагаете клиентам?

– Во-первых, в течение апреля-мая мы не снижаем лимит овердрафта при поддержании всего 40% от необходимого чистого кредитного оборота по расчетному счету. Во-вторых, переводим действующие овердрафты и возобновляемые кредитные линии в кредиты с графиком погашения и отсрочкой платежа по основному долгу до 6 месяцев.

новым клиентам из всех отраслей банк предоставляет на период до трех месяцев: бесплатное открытие расчетного счета; бесплатное обслуживание по пакетам услуг «Первый шаг», «Быстрый рост», «Свой бизнес»; бесплатные расходные платежи в дистанционных

каналах сверх лимита пакета; отмену комиссии за выдачу заработной платы из кассы банка; 1% за торговый эквайринг, сумма оборота на терминал до 500 тыс. рублей; отмену комиссии за использование POS-терминала, предоставленного банком. Таким образом, банк «Открытие» сегодня старается поддерживать не только действующих клиентов банка, но и тех, кто только планирует стать нашими клиентами.

Как вы считаете, кредитные каникулы позволят пройти сложный период бизнесу? Или потери все-та-

ки будут, а каникулы – просто отсрочка неизбежного?

– Ответ кроется в том, насколько долго продлится режим самоизоляции. Средства у предпринимателей заканчиваются. Кто-то переходит на онлайн-торговлю, но быстро это сделать сложно, если не было первоначально выстроенной под это базы. Наиболее сильно, конечно, пострадали отрасли, указанные в постановлении правительства РФ.

Каникулы – это отсрочка по процентам или по процентам и основной сумме долга на срок до шести месяцев. Смогут ли предприниматели к этому времени восстановить свои денежные потоки, зависит от каждого. Я считаю, что большинству предпринимателей каникулы помогут.

ПАНИКИ НЕТ

Еще в начале карантина представитель правления банка «Открытие» Михаил Задорнов заявил, что россияне ведут себя исключительно рационально, нет никакой паники. За месяц карантина ничего не изменилось?

– Никакой паники нет, скажу больше – в наших офисах мы сейчас наблюдаем сниженный клиентопоток по сравнению с тем, который был до режима самоизоляции. Это связано в том числе и с сознательностью наших земляков, все стараются сидеть дома, но никто не бежит в банки снимать свои деньги.

Операции проходят в текущем порядке, как это и было в начале марта – есть те, кто приходит переоформлять свои вклады, есть те, кто копил на дорогостоящую покупку и сейчас пришел снимать средства по истечению срока, есть и те, кто приходит размещать свои средства в сберегательные или накопительные продукты.

Как, кстати, обстоит ситуация с вкладами? Оттока нет? Ведь денег у населения на руках всё меньше... К кризису многие оказались не готовы.

– Не могу сказать, что отток есть, но размещать во вклады стали меньше. Также заметен переток средств со вкладов в инвестиционные продукты банка, что позволяет получить большую доходность для клиентов.

А отношение к кредитам изменилось? Спрос снизился? Или наоборот – на фоне снижающихся доходов – повысился?

– Спрос на кредиты снизился. Но нужно учитывать, что есть люди, у которых и сейчас есть потребность в кредите. И они эту потребность реализуют после выхода из самоизоляции. Считаю, что спрос на кредиты возобновится.

НОВЫЙ ОПЫТ

Многих сейчас интересует, как долго продлится кризис. Ведь в начале карантина многие предполагали, что эта ситуация – на месяц-два. Какие прогнозы у вас?

– Сложно сказать, когда закончится пандемия. Но то, что Россия не вышла еще на «плато заболеваемости», когда уровень заболевших перестает расти, очевидно. Чем лучше будут соблюдать граждане режим самоизоляции, тем быстрее закончится пан-

демия, тем быстрее снимут карантин и начнет работать малый и средний бизнес.

Как переживает период пандемии сам банк? Работа продолжается?

– Поскольку банк относится к постоянно действующим организациям, то мы ни на день не прекращали свою работу. Чтобы сохранить полную работоспособность банка, был оперативно выстроен сменный график для сотрудников всех отделений, проведены беседы о необходимости соблюдения всех гигиенических норм для предотвращения распространения вируса. Все сотрудники, задействованные в офлайн-работе с клиентами, с момента начала эпидемии полностью обеспечены средствами дезинфекции (маски, перчатки, дезинфекторы).

Входящий клиентский поток сократился, но работы при этом меньше не стало. Проводим переговоры с клиентами – с кем-то договариваемся о развитии бизнеса, с кем-то – о реструктуризации долгов.

Лично я воспринимаю все эти ограничения как вызов и очередной непростой этап со своими особенностями. Каждый месяц привносит бесценный опыт в копилку нашей жизни.

Елена Демидова

ОАО «Союзавтоматстром»

Вид экономической деятельности: аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом
665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Тельмана, 21
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код пока:			
	2019 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	2	3	4	5
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные финансовые активы	1130			
Материальные финансовые активы	1140			
Основные средства	1150	4 243	4 426	4 339
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	4 243	4 426	4 339
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	8	213	153
Накладные на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	2 244	1 736	1 997
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8	10	8
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	2 260	1 960	2 158
БАЛАНС	1600	6 503	6 386	6 497

III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	код пока:			
	2019 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2	2	2
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			13
Переведенная внеоборотная активы	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	6 917	6 917	6 917
Резервный капитал	1360			
Недифференцированная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(1376)	(1427)	(1478)
Итого по разделу III	1300	5 543	5 492	5 447
IV. ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	960	894	1 056
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	960	894	1 056
БАЛАНС	1700	6 503	6 386	6 497

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2019 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код пока:			
	2019 г.	За январь-декабрь 2019 г.	За январь-декабрь 2018 г.	За январь-декабрь 2017 г.
1	2	3	4	5
Выручка	2110	6 135	6 375	6 375
Текущий налог на прибыль	2120	(961)	(996)	(996)
Валовая прибыль (убыток)	2100	5 174	5 379	5 379
Коммерческие расходы	2210			
Управленческие расходы	2220	(2224)	(2131)	
Прибыль (убыток) от продаж	2200	295	283	
Доходы от участия в других организациях	2310			
Прочие доходы	2320			
Прочие расходы	2330			
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(229)	(225)	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2410	66	59	
Изменение отложенных налоговых обязательств (актив)	2420	(14)		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460	(10)	(10)	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2400	53	47	
СПРАВЧНО:				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
Совокупный финансовый результат периода	2500	51	47	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2600			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

Аудитор: «Аудиторская фирма «Аудит», 665824, Иркутская обл., г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210. Тел. (3955) 54-22-49. ОГРН 1023800524032. Член Саморегулируемой Организации Аудиторов Некоммерческого партнерства «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 11603067388. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Союзавтоматстром» по состоянию на 31 декабря 2019 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2019 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Г.И. Никаноров

Извещение/сообщение о реализации непрофильного актива АО «Международный Аэропорт Иркутск»

Наименование Продавца	АО «Международный Аэропорт Иркутск»
Способ и порядок проведения конкурентных торгов	Аукцион с открытой формой подачи предложений о цене имущества
Наименование, основные характеристики продаваемого имущества	
Имущество «Гараж ВОХР» в составе следующих объектов:	
1. Земельный участок, категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: для эксплуатации существующей автобазы, общая площадь 7206 м2, кадастровый (или условный) номер 38:36:000022:0725, расположенный по адресу: Иркутская область, г. Иркутск, ул. Ширямова, уч. 13. Земельный участок принадлежит Продавцу на праве собственности, о чем сделана регистрационная запись № 38-38-01/039/2011-956 от 22 марта 2011, что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права серии 38 АД № 450297, выданным 22 марта 2011 г. Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области.	
Объекты недвижимости, расположенные на земельном участке:	
2. гараж ВОХР, назначение: нежилое здание, 1-этажный, общая площадь 288,4 м2, инв. № 25:401:001:020466160, литер Б, кадастровый (или условный) номер 38:36:000022:0725:25:401:001:020466160, расположенное по адресу: Иркутская область, г. Иркутск, Территория аэропорта. Здание принадлежит Продавцу на праве собственности, о чем сделана регистрационная запись № 38-38-01/049/2011-668 от 08 апреля 2011, что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права серии 38 АД № 459049, выданным 11 апреля 2011 г. Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области.	
3. бокс № 1 автобазы, назначение: нежилое, 1-этажное, общая площадь 662,4 м2, инв. № 25:401:001:020466180, литер В, В1, В2, В3, кадастровый (или условный) номер 38:36:000022:0725:25:401:001:020466180, расположенное по адресу: Иркутская область, г. Иркутск, ул. Ширямова, д.13. Здание принадлежит Продавцу на праве собственности, о чем сделана регистрационная запись № 38-38-01/049/2011-665 от 08 апреля 2011, что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права серии 38 АД № 459049, выданным 08 апреля 2011 г. Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области.	
4. диспетчерская а/к № 1, назначение: нежилое, 1-этажное, общая площадь 31,7 м2, инв. № 25:401:001:020466170, литер Д, кадастровый (или условный) номер 38:36:000022:0725:25:401:001:020466170, расположенное по адресу: Иркутская область, г. Иркутск, ул. Ширямова, д.13. Здание принадлежит Продавцу на праве собственности, о чем сделана регистрационная запись № 38-38-01/049/2011-667 от 08 апреля 2011, что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права серии 38 АД № 458949, выданным 11 апреля 2011 г. Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области.	
5. бытовое здание, назначение: нежилое, 1-этажное, общая площадь 76,3 м2, инв. № 54607, литер Л, кадастровый (или условный) номер 38:36:000024:0:89, расположенное по адресу: Иркутская область, г. Иркутск, Территория аэропорта. Здание принадлежит Продавцу на праве собственности, о чем сделана регистрационная запись № 38-38-01/022/2011-540 от 19 апреля 2011 г. Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области.	
6. насосная, назначение: нежилое, 1-этажное, общая площадь 46,6 м2, инв. № 54620, литер И, кадастровый (или условный) номер 38:36:000024:0:78, расположенное по адресу: Иркутская область, г. Иркутск, Октябрьский район, Территория аэропорта. Здание принадлежит Продавцу на праве собственности, о чем сделана регистрационная запись № 38-38-01/022/2011-601 от 19 апреля 2011, что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права серия 38 АД № 471033, выданным 19 апреля 2011 г. Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области.	
Местонахождение продаваемого имущества, условия его осмотра или ознакомления с ним	Местонахождение – Иркутская область, г. Иркутск, ул. Ширямова, 13, Территория аэропорта
Запись на осмотр: Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2 тел. 8-3952-266458 email fedukovich_av@iktport.ru	
Начальная стоимость имущества, в руб. определена независимым оценщиком ЗАО «Иркутск Аудит» – отчет №20-02/20 от 14.02.2020г.	
Общая стоимость всех объектов 31 211 000 руб., в том числе:	
1. Земельный Участок – 26 862 000 руб., НДС не облагается	
Объекты недвижимости, расположенные на земельном участке 4 349 000 руб., в том числе НДС:	
2. Гараж ВОХР 1 172 000 руб., в том числе НДС	
3. Бокс №1 1 993 000 руб., в том числе НДС	
4. Диспетчерская а/к №1 458 000 руб., в том числе НДС	
5. Бытовое здание 289 000 руб., в том числе НДС	
6. Насосная 437 000 руб., в том числе НДС	
Размер, срок и условие внесения задатка	
10% от начальной цены имущества, или 3 121 100 (три миллиона сто двадцать одна тысяча сто) рублей, в том числе НДС 72 483 (семьдесят две тысячи четыреста семьдесят три) рубля до подачи Заявки вносится на р/с АО «Международный Аэропорт Иркутск» расчетный счет 40702 810 108030003721 Филиал ПАО Банк ВТБ в г. Красноярск г. Красноярск кор.счет 30101810200000000777, БИК 040407777 В платежном поручении указывается «Задаток на участие в аукционе по продаже имущества «Гараж ВОХР».	
Сведения об обременениях имущества	
Обременения: 1. договор аренды №15Д-19-1543 с ООО «СеверКомплект», заключенный на неопределенный срок; 2. договор аренды №15Д-19-1312 с ВС МТУ Росавиации, срок до 30.12.2020г.;	
3. договор аренды №15Д-19-1360 с УГАН НОТБ СФО Ространснадзора, срок до 30.11.2020г.	
Дополнительная информация об эмитенте, если предметом продажи являются ценные бумаги	-
Наименование, адрес и контактные данные Комиссии	Комиссия по проведению аукционов и конкурсов при отчуждении непрофильных активов в АО «Международный Аэропорт Иркутск» (далее по тексту Комиссия) Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2 тел. 8-3952-26-68-07 email verkhoturtsev@iktport.ru
Адрес места приема заявок и контактные данные Секретаря Комиссии	Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2 тел. 8-3952-26-64-58 email fedukovich_av@iktport.ru
Даты начала и окончания приема заявок с прилагаемыми к ним документами	Дата и время начала: 15.05.2020г. с 14:00 Дата и время окончания: 15.06.2020г. до 14:00
Адрес, по которому Претенденты могут ознакомиться с документацией, необходимой для участия в продаже, в частности, с формой заявки, требованиями к Претендентам по оформлению документов, проектом договора купли-продажи, иными сведениями, или направить письменный запрос о получении необходимой документации.	Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2
Дата подписания и публикации Протокола приема заявок и определения участников аукциона на сайте www.iktport.ru	16.06.2020г.
Дата и время проведения аукциона	17.06.2020г. с 10:00
Адрес места проведения аукциона	Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала ВВЛ, 4 этаж, конференц-зал
Размер величины повышения начальной цены имущества	1% или 312 110 (триста двенадцать тысяч сто десять) рублей.
Период ожидания повышения цены	1 минута с момента подачи последнего ценового предложения
Утверждение и публикация Протокола об итогах проведения аукциона	19.06.2020г.

Продавец вправе отказаться от проведения аукциона не позднее чем за 5 дней до их проведения. Продавец извещает участников не позднее 3 дней со дня принятия данного решения и возвращает в 5-дневный срок с даты подписания Протокола об отмене внесенные ими задатки.

Порядок проведения аукциона

1. Информационное обеспечение

1.1 С целью уведомления потенциальных Претендентов о проводимом аукционе данное Извещение может быть опубликовано следующими способами:

а. размещение на корпоративном сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск»;

б. публикация в средствах массовой информации;

в. иные способы публикации.

1.2. Секретарь Комиссии:

а. обеспечивает условия для ознакомления Претендентов с документацией, необходимой для проведения Аукциона;

б. требованиями по ее оформлению;

в. осуществляет рассылку документации Претендентам по их письменному запросу;

г. обеспечивает условия для осмотра продаваемого имущества или ознакомления с ним.

2. Прием заявок от Претендентов.

2.1. К участию в аукционе допускаются Претендент, соответствующий на момент подачи Заявки следующим требованиям:

- непроведение ликвидации Претендента – юридического лица, непроведение в отношении Претендента процедур, применяемых, в делах о банкротстве, отсутствия решения арбитражного суда о признании Претендента несостоятельным (банкротом) и об открытии конкурсного производства;
- деятельность Претендента не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;
- отсутствует вступившее в законную силу решение суда о дисквалификации руководителя Претендента – юридического лица; о лишении права заниматься предпринимательской деятельностью – в отношении Претендента - физического лица.

2.2. Документы, предоставляемые в составе Заявки:

2.2.1. Оригинал Заявки на участие по прилагаемой форме в трех экземплярах, с указанием реквизитов счета для возврата задатка. Один Претендент имеет право подать только одну Заявку на участие в Аукционе.

2.2.2. Оригинал Декларации соответствия требованиям, предъявляемым к Претендентам.

2.2.3. Оригинал доверенности на право подачи Заявки и участия представителя Претендента в аукционе.

2.2.4. Копия платежного поручения с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение Претендентом установленной суммы Задатка на расчетный счет Продавца в счет обеспечения оплаты приобретаемого имущества.

2.2.5. Оригинал Согласия на обработку персональных данных.

2.2.6. Описание документов в составе заявки в 2 экземплярах.

2.2.7. Перечень прилагаемых к Заявке дополнительных документов:

- 2.2.7.1. юридические лица:
- нотариально заверенные копии учредительных документов;
- нотариально заверенные копии свидетельств о регистрации юридического лица и о постановке на учет в налоговом органе;
- заверенные Претендентом документы, подтверждающие назначение на должность (и срок полномочий) лиц, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности;
- бухгалтерский баланс (формы №1, №2) на последнюю отчетную дату, заверенный организацией;
- письменное решение соответствующего органа управления Претендента, разрешающее приобретение имущества, если это требуется в соответствии с учредительными документами (оригинал);
- оригинал выписки ЕГРЮЛ, выданной не ранее чем за 5 рабочих дней до публикации данного Извещения.
- оригинал выписки ЕГРИП, выданной не ранее чем за 5 рабочих дней до публикации данного Извещения.
- 2.2.7.2. физические лица:
- копия паспорта или копия иного удостоверения личности;
- нотариально удостоверенное согласие супруга на совершение сделки в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.
- 2.2.7.3. предприниматели без образования юридического лица (далее – ПБОЮЛ):
- нотариально заверенная копия свидетельства о регистрации ПБОЮЛ;
- нотариально заверенное свидетельство о постановке ПБОЮЛ на учет в налоговый орган;
- оригинал выписки ЕГРИП, выданной не ранее чем за 5 рабочих дней до публикации данного Извещения.

Данное извещение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со статьей 437 Гражданского кодекса Российской Федерации, а подача претендентом документов, перечисленных в пункте 2 настоящего извещения, и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме на условиях проекта договора о задатке, содержащегося в документации для проведения аукциона.

2.3. Заявка может быть подана лично представителем Претендента или быть направлена по почте.

2.4. При приеме Заявки Секретарь Комиссии делает запись в журнале Приема Заявок от Претендентов и на самих заявках с указанием даты и времени, и присвоения каждой заявке номера. Такая же отметка делается секретарем Комиссии на экземпляре описи документов, остающемся у Претендента.

2.5. До признания Претендента участником Аукциона он имеет право письменным уведомлением отозвать зарегистрированную заявку. В случае отзыва заявки до даты окончания приема заявок, поступивший от Претендента задаток подлежит возврату в течение 3 (трех) банковских дней со дня поступления уведомления об отзыве заявки.

2.6. По окончании срока приема Заявок, Секретарь проверяет правильность оформления представленных Претендентами заявок и документов, определяет их соответствие перечню, приведенному в Извещении, и готовит обобщенную информацию о Претендентах, для их утверждения в качестве участников аукциона членами Комиссии.

2.7. На следующий день после завершения приема заявок, Комиссия по существу рассматривает заявки и документы Претендентов, устанавливает факт поступления от Претендентов задатков на основании выписки с соответствующего счета. По результатам рассмотрения документов Комиссия принимает решение о признании Претендентов участниками Аукциона или об отказе в допуске Претендентов к участию в Аукционе. Решение Комиссии оформляется Протоколом приема заявок.

2.8. Комиссия отказывает Претенденту в допуске к участию в Аукционе, если:

- а. заявка представлена по истечении срока приема заявок, указанного в извещении;
- б. заявка представлена лицом, не уполномоченным Претендентом на осуществление таких действий;
- в. представлены не все документы, предусмотренные извещением об Аукционе, либо они оформлены ненадлежащим образом;
- г. представленные документы не подтверждают права Претендента быть покупателем имущества в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- д. отсутствие поступления задатка на расчетном счете Продавца.

Указанный перечень оснований для отказа в допуске к участию в Аукционе является исчерпывающим.

2.9. В Протоколе приема заявок приводится перечень принятых заявок с указанием наименований (имен) Претендентов,

наименования (имена) Претендентов, признанных участниками Аукциона, а также наименования (имена) Претендентов, которым было отказано в допуске к участию в Аукционе с указанием оснований отказа.

2.10. Претендент приобретает статус участника Аукциона с момента подписания Комиссией Протокола приема заявок.

2.11. В случае допуска к Аукциону менее двух участников, Аукцион признается Комиссией несостоявшимся.

2.12. Секретарь публикует скан копия Протокола приема заявок на корпоративном сайте www.iktport.ru и/или других сайтах в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

2.13. Претенденты, признанные участниками Аукциона, и Претенденты, не допущенные к участию в Аукционе, дополнительно уведомляются о принятом решении не позднее следующего рабочего дня с момента оформления данного решения Протоколом приема заявок путем вручения им или их полномочному представителю под расписку соответствующего уведомления либо направления такого уведомления по почте заказным письмом, при этом дополнительно могут быть использованы иные средства связи.

2.14. В случае недопуска к Аукциону, Претенденту возвращается Заявка и прилагаемые к ней по описи документы в любой день после подписания Протокола приема заявок Претенденту или его полномочному представителю под расписку либо по почте (заказным письмом). Секретарь Комиссии делает на экземпляре описи документов, остающемся у Претендента, отметку об отказе в приеме заявки с указанием причины отказа и заверяет ее своей подписью с указанием даты и времени.

2.15. В случае, если участник Аукциона (Претендент) не будет допущен к участию в Аукционе, Продавец обязуется вернуть сумму внесенного участником Аукциона (Претендентом) задатка в течение 3 (трех) банковских дней с даты подписания Протокола приема заявок.

3. Проведение аукциона:

3.1. Аукцион проводится в следующем порядке:

3.1.1. при проведении Аукциона присутствуют все члены Комиссии Продавца;

3.1.2. во время Аукциона ведется видеозапись;

3.1.3. в день проведения Аукциона, перед его началом, все участники проходят процедуру регистрации. Участники допускаются на Аукцион только в случае, если они имеют право или документально оформленные полномочия на подписание Протокола об итогах Аукциона;

3.1.4. Аукцион проводит аукционист в присутствии членов Комиссии, обеспечивающих порядок при проведении Аукциона;

3.1.5. участникам Аукциона выдаются пронумерованные карточки участника Аукциона (далее именуется – карточка);

3.1.6. Аукцион проводится при наличии не менее двух участников;

3.1.7. после открытия Аукциона аукционист оглашает общую информацию – наименование имущества, его основные характеристики, начальную цену и шаг Аукциона;

3.1.8. после оглашения аукционистом начальной цены, участникам Аукциона предлагается заявить эту цену путем поднятия карточек;

3.1.9. если после трехкратного объявления начальной цены продажи ни один из участников Аукциона не поднял карточку, Аукцион признается несостоявшимся;

3.1.10. после заявления участниками Аукциона начальной цены, аукционист предлагает участникам Аукциона заявлять свои предложения по цене продажи, превышающей начальную цену. Каждая последующая цена, превышающая предыдущую цену на шаг Аукциона, заявляется участниками Аукциона путем поднятия карточек. В случае заявления цены, кратной шагу аукциона, эта цена заявляется участниками Аукциона путем поднятия карточек и ее оглашения;

3.1.11. аукционист называет номер карточки участника Аукциона, который первым заявил начальную или последующую цену, указывает на этого участника и объявляет заявленную цену как цену продажи. При отсутствии предложений со стороны иных участников Аукциона, аукционист повторяет эту цену 3 раза. Если до третьего повторения заявленной цены ни один из участников Аукциона не поднял карточку и не заявил последующую цену, Аукцион завершается;

3.1.12. по завершении Аукциона, аукционист объявляет о продаже имущества, называет его продажную цену и номер карточки победителя Аукциона. Победителем Аукциона признается участник, номер карточки которого и заявленная им цена были названы аукционистом последними;

3.1.13. цена имущества, предложенная победителем Аукциона, заносится в Протокол об итогах Аукциона, составляемый в 3 (трех) экземплярах;

3.1.14. Протокол об итогах Аукциона подписывается победителем Аукциона или его полномочным представителем и членами Комиссии и публикуется в течение 2 рабочих дней на корпоративном сайте www.iktport.ru;

3.1.15. при уклонении или отказе победителя Аукциона или его полномочного представителя от подписания Протокола об итогах аукциона, Аукцион признается несостоявшимся. Победитель Аукциона утрачивает право на приобретение имущества, а задаток ему не возвращается.

3.1.2. Протокол об итогах Аукциона, подписываемый в трех экземплярах, должен содержать:

- а. сведения об имуществе (наименование, количество и краткая характеристика. Для объектов недвижимости наименование указывается в соответствии с правоудостоверяющими документами);
- б. сведения о победителе;
- в. цену приобретения имущества, предложенную победителем;
- г. санкции, применяемые к победителю Аукциона в случае нарушения им сроков подписания договора купли-продажи (начисление пени за каждый день просрочки подписания договора, потеря внесенного задатка);
- д. иные необходимые сведения;
- е. признание Аукциона несостоявшимся фиксируется Комиссией в Протоколе об итогах аукциона.

3.2. Задатки возвращаются участникам Аукциона, за исключением победителя, в течение 3 (трех) банковских дней со дня проведения Аукциона или даты подписания Протокола о признании Аукциона несостоявшимся.

3.3. Подписание договора

3.3.1. Порядок оформления договора купли-продажи имущества, оплаты имущества и передачи его покупателю:

- а. договор купли-продажи имущества между АО «Международный Аэропорт Иркутск» и победителем Аукциона, неотъемлемой частью которого является Протокол об итогах Аукциона, оформляется в срок, не позднее 20 (двадцати) дней после подписания Протокола об итогах аукциона.
- б. оплата приобретаемого на Аукционе имущества производится в порядке, размере и сроки, определенные в договоре купли-продажи имущества. В договоре купли-продажи предусматривается уплата неустойки в случае уклонения или отказа победителя Аукциона от оплаты имущества.
- в. передача имущества победителю Аукциона и оформление прав собственности на имущество осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и сроками, указанными в договоре купли-продажи.
- г. внесенный задаток не возвращается в случае:
- если участник Аукциона, признанный победителем Аукциона, уклонится от заключения договора в установленный документацией для проведения Аукциона срок;
- уклонится от исполнения условий заключенного договора, в том числе касающихся внесения оплаты в установленный договором срок.

**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. Ангарск



мкр. 32, д. 2

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

На 1 этаже площадью 125,5 кв м. Цена предварительная.

4 515 000 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.

12 591 000 руб.

г. Братск



ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Площадь 3765,3 кв м в цоколе, на 1, 2, 3 этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв м. Цена предварительная.

24 580 650 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 кирпичное 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

Новостройки Иркутска

Продажа квартир через счета эскроу

ЖК «Огни города» (б/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» (б/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» (б/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» (б/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 (б/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» (б/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.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.05.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	89,48	79,07	64,99	69,94	55,86
1 комн. панель	88,14	80,93	69,84	68,91	59,00
2 комн. кирпич	81,71	76,70	69,11	67,56	56,04
2 комн. панель	70,92	72,18	67,05	62,99	54,14
3 комн. кирпич	91,60	74,56	64,57	65,29	51,32
3 комн. панель	99,21	68,57	60,46	52,53	53,80
Средняя стоимость	85,82	77,71	67,38	62,68	55,12

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.05.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,43	79,36	60,77	-	50,00
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	-	-	64,48	51,06	49,09
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года	-	82,65	69,05	75,91	43,54
2021 год и позже	-	67,01	68,88	-	49,20
Средняя стоимость	83,43	76,78	65,11	63,49	48,67

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.05.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	29,59	34,58	29,39
склад (аренда)	-	0,38	0,28	0,35	0,21
магазин (продажа)	90,84	60,43	43,38	49,79	46,89
магазин (аренда)	0,86	0,99	0,49	0,60	0,42
офис (продажа)	80,24	55,16	43,04	50,26	41,30
офис (аренда)	0,79	0,63	0,48	0,49	0,47

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

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

