

газета

дело

МАЙ, 2018 | № 4(76)

инвестиции |

Лучше депозитов;
как инвестировать
в облигации

5



свое дело |

ООО ТД «Спутник»:
Вращая мир

6



бизнес |

ФПП в помощь
предпринимателям

7

«Мы строим поселки, в которых сами живем»



Кристина Яковенко
Коммерческий директор компании
«Хрустальный Девелопмент»

| 2

8 | **ДЕСТИНАЦИЯ**
Будущее коммерческой недвижимости

8 | **КОМФОРТ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ**
Набережная в поселке «Горизонт»

10 | **КЛУБНЫЕ КВАРТАЛЫ**
Новый формат жилья в «Патроны Парке»

«Мы строим поселки, в которых сами живем»

Иркутск растет, постепенно раздвигая границы и меняя представления о комфорте загородной жизни. Множество концепций и стилевое разнообразие организованных коттеджных поселков не может не радовать, ведь чем их больше, тем больше выбор для покупателя. Чего сегодня можно ждать от современного загородного жилья? На что рассчитывать? Газета Дело беседует с коммерческим директором компании «Хрустальный Девелопмент» Кристиной Яковенко.



Кристина, как сегодня чувствует себя рынок загородной недвижимости?

– На наш взгляд – отлично. Мы наблюдаем рост привлекательности загородной недвижимости. В этом году у нас даже есть опасения, что мы запланировали мало объектов – очень большой спрос. Объясняется это просто – жить в городской черте становится некомфортно – пробки, тесные дворы и подъезды, проблемы с парковками и многое, многое другое. В этих условиях люди начинают задумываться о переезде за город. Выбирая варианты, они обнаруживают, что загородные поселки сильно изменились – они совсем не те, что были в девяностые и в начале двухтысячных годов: дворцы за трехметровыми заборами, рядом дачные домики с удобствами на улице, а между ними гравийная дорога и отсутствие инфраструктуры. Все это ушло в прошлое. Современная загородная жизнь – это центральные коммуникации, охраняемая территория, общественные пространства, детские и спортивные площадки, кафе, магазины, автомойки и спортивные секции для детей на территории поселка, собственная управляющая компания со штатом специалистов и техники. Клиенты очень

удивляются, когда видят все это, а для нас – жителей Хрустального – это данность.

Вы сказали «для нас», то есть вы сами живете в Хрустальном?

– Да, и многие наши сотрудники тоже – или уже живут в Хрустальном, или приобрели дома в наших новых проектах. Это, на мой взгляд, одна из составляющих успеха – создавать поселки не

“Одна из составляющих успеха – создавать поселки не по принципу «построил и ушел», а с пониманием, что тут будет жить твоя семья»

по принципу «построил и ушел», а с пониманием, что тут будет жить твоя семья.

Работая здесь, наши сотрудники видят, как можно жить за городом. Они хотят этого для себя и своих родных, рассказывают об этом друзьям. То же самое с жителями поселков – около 30 % наших объектов продается по их рекомендациям.

Коттеджных поселков в пригороде Иркутска все больше. Вы чувствуете конкуренцию?

– Организованных коттеджных поселков действительно становится больше, и мы рады, что они появляются. Тем более, что эти новые проекты создаются людьми, которые также живут в наших поселках. Они на себе почувствовали, как должна выглядеть современная загородная жизнь, и теперь, пользуясь нашим опытом, создают свои, довольно интересные проекты, в том числе на Байкальском тракте. Мы только радуемся этому, поскольку чем больше появляется компаний, занимающихся малоэтажной недвижимостью, тем выше становится привлекательность загорода – строятся новые дороги, развивается инфраструктура.

Конкуренции мы не чувствуем, поскольку все проекты получаются разными – разные типы недвижимости, разная философия и образ жизни. Мы придерживаемся мнения, что чем больше людей будет переезжать в организованные поселки, тем лучше для всех нас, поскольку сейчас наш главный конкурент – это стереотип о том, что загород – это некомфортно и очень дорого.

Поэтому мы делимся своим опытом – участвуем в различных конференциях, рассказываем, как надо строить, на что обращать внимание, делимся секретами. Даже создали собственную франшизу по строительству коттеджных поселков. К примеру, наш новый проект – микрорайон «Хрустальный парк» – мы реализуем совместно с компанией «ВостСибСтрой», которая приобрела у нас франшизу.

«Хрустальный парк» – это грандиозный проект по освоению территории на 15 км Байкальского тракта – именно той, где в свое время началась, но не завершилась реализация проекта «Парковый»...

– Строительство организованных коттеджных поселков – очень сложный процесс, в котором есть множество тонкостей и особенностей во всех аспектах реализации. Допустить ошибку тут очень легко, а исправить ее – нет. Не имея опыта, мы бы никогда не зашли в такой грандиозный проект, но у нас за плечами 9 лет на строительном рынке, 19 очередей поселка Хрустальный, уже реализованный проект Villet и EcoVille, находящийся на финальной стадии. Нам удалось сформировать большую команду профессионалов и парк техники. Это позволяет работать без привлечения подрядчиков, а главное – мы знаем, как строить коттеджные поселки, у нас это получается, и мы любим это делать.

Поэтому беспокойства не испытываем, тем более, что само по себе место просто отличное: Байкальский тракт, залив, лес, большое количество свободной территории, на которой можно создавать всё с нуля. Простор для творчества просто огромный. Точно так же – с чистого листа – мы создавали все наши проекты.

Villet действительно впечатляет...

– Рада, что вам нравится. Если честно, мы сами в восторге от результата, и не могли от-

казать себе в удовольствии запроектировать что-то подобное в «Хрустальном парке». Вся территория микрорайона разделена на 14 кварталов – стилизованных и абсолютно автономных. И именно сейчас мы находимся на старте реализации нового квартала Vila. Заметили, что название очень созвучно с Villet? И это неспроста – у домов в квартале Vila тоже будут внушительные фасады, участки площадью 4 сотки, максимальная приватность, масса дополнительных опций и возможностей – сауна или гараж на две машины, эксплуатируемая кровля и многое другое.

“У нас за плечами 19 очередей поселка Хрустальный, уже реализованный проект Villet и EcoVille, находящийся на финальной стадии. Мы знаем, как строить коттеджные поселки, у нас это получается, и мы любим это делать”

Что нового вы привнесли в проектирование домов в проекте Vila?

– Проектирование – творческий процесс, в который мы уходим с головой. Мы нашли кирпич ручной формовки, договорились о поставке фасадных панелей и штукатурки из Японии. Это не просто обшить дома деревом – мы будем использовать фиброцементные панели со столетней гарантией, а следить за процессом укладки штукатурки к нам приедут японские специалисты. Все это делается, чтобы будущие жители не были обременены заботами о доме.

Мы продумали и внутреннюю эргономику проекта – создали несколько планировочных решений для разных типов семей. Всё проработано максимально детально, чтобы на 150 кв. м хватало места и для хобби, и для хранения вещей; чтобы у каждого была своя спальня, чтобы кухня-гостиная получилась максимально просторной, чтобы в доме было несколько санузлов и оставалось место для сауны и гаража на одну или две машины. По опыту поселка Villet мы поняли, что у некоторых людей есть желание объединить два дома и предусмотрели в таунхаусах Vila возможность объединения, чтобы суммарно получить 300 кв.м на индивидуальном участке.

Наконец, мы очень серьезно подходим к окружению. Внутренние дворы будут выходить на частный сектор, а фасады на широкие улицы и парковые территории нашего микрорайона. Вокруг планируем высадить саженцы и уже взрослые деревья. Ну и самое главное – Vila будет находиться в микрорайоне «Хрустальный парк». Это не просто свой дом на природе или в лесу, здесь через дорогу – детский сад, школа, секции, кафе, рестораны. Не нужно никуда ездить, все под рукой, наши жители не будут оторваны от цивилизации и испытывать связанных с этим неудобств.

На Байкальском тракте есть организованные поселки, но частного строительства все же больше. Именно этот сегмент станет вашим основным конкурентом?

– Отчасти да, но мы понимаем, как много отличий между неорганизованной застройкой и нами. Дело не только в дорогах, общественном транспорте, инфраструктуре – дело в образе жизни. Люди, которые хотят жить, отгородившись от внешнего мира высоким забором, никогда не посмотрят в сторону наших поселков. Ведь у нас все построено на общении семей, на соседских отношениях. Наши жители вместе отмечают праздники, они общаются, дружат, вместе гуляют, устраивают пикники.

У нас в поселках живет много семей, которые переехали сюда из больших коттеджей. Они хотят, чтобы можно было не задумываться об обслуживании дома и прилегающей территории, чтобы дети общались со своими сверстниками и играли на организованных спортивных и детских площадках. Это совершенно другой образ жизни – с городским комфортом и без потери всех преимуществ загородной жизни.

Если подытожить – мы строим поселки, в которых сами живем, создаем новую философию загородной жизни и стараемся найти единомышленников.

Получить персональную консультацию и записаться на экскурсию вы можете по телефону 8 (3952) 999-700



СПРАВКА

Квартал эксклюзивных таунхаусов Vila – новый проект от сети коттеджных поселков «Хрустальный» на 15 км. Байкальского тракта в микрорайоне «Хрустальный парк».

Фасады из кирпича ручной формовки, японская штукатурка и фиброцементные панели. Совершенно новый конструктив таунхаусов площадью 150 кв.м, предполагающий наиболее приватные и комфортные условия для загородной жизни – увеличенное расстояние между домами и земельные участки 4 сотки.

Большой набор дополнительных возможностей по персонализации дома – гараж на один или два автомобиля, сауна, терраса, свободная планировка помещения, возможность объединения двух таунхаусов.

У всей линейки домов имеется естественный уклон рельефа в сторону леса. Благодаря этому из окон каждого таунхауса обеспечен хороший вид – на парковые территории соседних кварталов или

на широкий, озелененный центральный проспект микрорайона «Хрустальный Парк» с одной стороны, на придомовой участок с другой и на лес с третьей.

Это совершенно иная идеология загородной жизни – не просто дом в лесу, а жизнь в едином социуме, с комфортом и в единении с природой.

В микрорайоне «Хрустальный парк» запроектирован большой набор инфраструктурных объектов – школа, детские сады, спортивные секции, магазины, кафе, аптеки и многое другое. По примеру других поселков сети «Хрустальный» здесь будет организован общественный транспорт, собственная управляющая компания и служба охраны.

Застройщик – ООО «Хрустальный парк».
Проектная декларация на кварталвила.рф

MVNO: виртуальные операторы в поисках «голубого океана»

Создание MVNO (виртуальных операторов сотовой связи) – одно из активно развивающихся бизнес-направлений. Компании, не обладающие собственной телеком-инфраструктурой, предоставляют клиентам услуги связи под своим брендом. Каким бизнесам это интересно? Как относятся сотовые операторы к появлению новичков? Мнения участников записал портал SIA.RU на форуме «Телеком 2018. Курс на технологическое лидерство», прошедшем в Москве в апреле.



VK Mobile. Во-вторых, конвергентные продукты, на которые многие MVNO делают ставку, на наш взгляд – это всем известная олдскульная схема «2 дешевле, чем 1+1». Она не создает никакой дополнительной ценности.

TELE2 ЗАПУСКАЕТ ФАБРИКУ MVNO

Tele2 – самый активный участник MVNO-движения. На базе его сетей запущены MVNO-проекты таких компаний, как Сбербанк, «Тинькофф», «Ростелеком», ТТК. Tele2 продолжает развивать платформы, чтобы снизить цену входа на рынок услуг сотовой связи и поставить создание виртуальных операторов «на поток».

«Для Tele2 «фабрика MVNO» – это осознанный выбор, элемент стратегии, – рассказал Игорь Майстренко, директор по продажам и развитию массового сегмента, член правления компании Tele2. – Мы убеждены, что существует множество отличных брендов, которые знают конкретные ниши лучше, чем большие операторы, и могут предложить для этой аудитории уникальные продукты».

«РОСТЕЛЕКОМ» ЦЕМЕНТИРУЕТ БАЗУ

Ростелеком, который раньше предоставлял услуги фиксированной связи, широкополосного интернета и IPTV, в 2016 году стал еще и мобильным оператором. Своим абонентам компания предлагает те самые конвергентные продукты. По словам представителя «Ростелекома», это позволяет сделать абонентскую базу более лояльной.

«Абонентам, которые потребляют наши фиксированные услуги, мы продаем пакеты «4 в 1», – рассказал Алексей Чернецов, директор проектного офиса MVNO компании «Ростелеком». – Это позволяет достаточно хорошо цементировать абонентскую базу за счет включения в пакет продуктов со скидкой. Не все операторы фиксированной связи могут себе такое позволить, поэтому наличие конвергентных продуктов можно считать нашим конкурентным преимуществом».

СБЕРБАНК ОБВОЛАКИВАЕТ КЛИЕНТОВ СЕРВИСАМИ

В Сбербанке придерживаются мнения, что ни банкинг, ни ритейл, ни телеком в текущем состоянии не имеют долгосрочных перспектив развития. Целевым состоянием компании, по мнению представителей банка, является экосистема, в которой клиент обволакивается сервисами на 360 градусов. «Сбербанк-телеком» – часть экосистемы, которую создает Сбербанк.

«Мы размышляем в определениях экосистемы, и телеком для Сбербанка – не единственное направление, – рассказал Руслан Гурджиян, генеральный директор «Сбербанк-телеком». – У банка есть проекты в образовании, здравоохранении, в строительстве. Попытка поставить во главу угла клиентоцентричную модель не только в твоей осевой сильной зоне – это драйвер, который позволит развивать бизнес. Создание виртуального оператора для нас – это также возможность обогащения данных, которые получают в двух уникальных средах».

Наталья Краз,
Газета Дело

«ВЫМПЕЛКОМ» ПРОТИВ

У всех сотовых операторов есть MVNO-проекты: как успешные, так и не очень. Основным довод «против» связан с тем, что телеком-рынок перенасыщен, и появление на нем новых игроков, если они не создадут дополнительной ценности для абонентов, добавит всем участникам сложностей.

«Надо понимать, что если вы приходите на рынок, где ARPU (средняя выручка на одного пользователя в месяц) 300 рублей, и начинаете предлагать эту же услугу вдвое дешевле, не создавая дополнительной ценности, вы ныряете в «алый океан», и, что важнее, останавливаете возможность инвестирования в развитие сети, – предостерег виртуальных операторов Арташес Сивков, исполнительный вице-президент компании «Вымпелком». – Мы много говорим о 5G. Что эта технология важна, на ней строится искусственный интеллект и «Умный город». Но если мы будем продавать услуги связи дешевле,

чем стоит кружка пива, то мы, наверное, скоро будем строить только сети второго поколения».

«МЕГАФОН» СОМНЕВАЕТСЯ

«Мегафон» признает успешность ряда нишевых MVNO-проектов, но сомневается в том, что виртуальным операторам удастся заработать на этом. Свежий пример – оператор VK Mobile, который предоставлял услуги мобильной связи для пользователей ВКонтакте.

«Мы внимательно и с уважением относимся к «безумству храбрых», – сказал Влад Вольфсон, коммерческий директор компании «Мегафон». – У нас самих есть храбрые идеи в виде Yota, которые собрали неплохую лояльную клиентскую базу и даже заработали небольшие (по меркам большого телекома) деньги. Есть у нас успешный проект «Газпром телеком» – корпоративный оператор, который обслуживает абонентов в B2B секторе. Но, во-первых, сила бренда не всегда связана с услугами связи, что показал пример

Сбербанк запустил акцию со сниженными ставками по потребительскому кредиту на рефинансирование

Сбербанк запустил акцию по продукту «Потребительский кредит на рефинансирование кредитов». Максимальное снижение по сравнению с базовыми условиями составило 2 п.п. Минимальная фиксированная ставка составляет 11,5 % годовых. Максимальный срок кредита увеличен с 5 до 7 лет.

Ставка 11,5 % предлагается для кредитов от 500 тыс. рублей на срок от 3 месяцев до 5 лет включительно; 12,5 % – на суммы до 500 тысяч рублей на срок от 3 месяцев до 5 лет включительно, а также от 500 тысяч рублей на срок более 5 и до 7 лет. Акция продлится до 31 июля 2018 года.

«Потребительский кредит на рефинансирование кредитов» позволяет объединить до пяти кредитов (в том числе и кредиты Сбербанка при условии рефинансирования хотя бы одного внешнего кредита) в один с единым ежемесячным платежом и снизить процентную ставку. Рефинансирование возможно по следующим видам кредитов сторонних банков: потреби-

тельскому, автокредиту, кредитной карте, дебетовой карте с разрешённым овердрафтом, а также потребительскому и автокредиту Сбербанка.

«Потребительский кредит на рефинансирование – удобный инструмент управления своими финансами: он позволяет снизить ставку и объединить несколько платежей в один. На период акции мы устанавливаем минимальную ставку 11,5 % годовых на суммы от 500 000 рублей, а также расширяем максимальный срок с 5 до 7 лет. В совокупности эти изменения позволят нашим клиентам снизить ежемесячные платежи по своим кредитам в среднем на 15 %», – сообщил управляющий директор дивизиона «Занять и сберечь» Сбербанка Сергей Широков.



«Ростелеком» организовал в Иркутске «битву» рэп-исполнителей

В Иркутске «Ростелеком» организовал Hard Battle – «битву» рэп-исполнителей. На участие в мероприятии было подано 45 заявок от рэперов, 11 из них прошли отборочный тур и поборолось на сцене «Heart bar» за главный приз – 30 000 рублей.

Битву вел культовый иркутский рэп-исполнитель MC ZAMMER. Главной звездой мероприятия стал Дмитрий «Габонская Гадюка» Егоров – создатель баттл-лиги FIDELIO Punch Club, судья Versus Battle, организатор и судья официальных баттлов на крупнейшем русскоязычном музыкальном форуме hip-hop.ru. Он возглавил судейскую команду вместе с Ильхомом Мамаришаевым – представителем «Ростелекома», Артёмом Бутаковым (Mc Sheriff) и топовым ведущим Александром Манаковым.

Участники собрались, чтобы показать свое мастерство и доказать, что иркутская площадка может конкурировать с рэп-проектами на федеральном уровне. Посмотреть на это событие

пришли сотни человек. В первом раунде рэперы выступали с песней собственного сочинения. В следующий тур прошли шесть исполнителей. Во втором раунде участники представили зрителям заготовленную песню на тему «Всегда на связи». А уже в финале за главный приз сразились Komi Ray (Комиссаренко Артём) и palach (Владимир Ишуткин). Сильнее оказался palach. Именно он получил главный приз – 30 000 рублей. Все участники мероприятия не остались без внимания и получили памятные призы.

На протяжении всего баттла каждый мог попробовать себя в роли рэп-исполнителя, зарифмовать несколько строк про «Ростелеком» и получить уникальный фирменный подарок.



ИНК направит на социальные мероприятия в Иркутской области 80 миллионов рублей

Иркутская нефтяная компания подписала дополнительное соглашение о социально-экономическом сотрудничестве с правительством Иркутской области на 2018 год.



приятия. В рамках культурной акции «Северный десант – 2018» ИНК намерена организовать концерты популярных артистов театра и кино в северных районах Иркутской области, а также в Ленском и Мирнинском районах Якутии.

Сегодня в компании трудятся почти 7,5 тысячи сотрудников, в основном, жители Иркутской

Общая сумма социальной помощи территории региона составит 80 млн рублей. Основные проекты компания реализует в четырех муниципальных районах – Усть-Кутском, Нижнеилимском, Киренском и Катангском.

На средства ИНК будут сделаны ремонты и приобретена мебель, оборудование, автомобильная техника для многих социальных учреждений – школ, детских садов, больниц, домов культуры, музеев. Компания окажет помощь ветеранским организациям Усть-Кутского района, общинам коренных малочисленных народов севера «Илэл», «Ика» и «Токма», «Эвенкийскому национальному культурному центру» и «Союзу содействия коренным малочисленным народам севера Иркутской области».

В планах компании выделение 1,3 млн рублей Всероссийскому обществу охраны природы, 12 млн – на проведение фестиваля «Звезды на Байкале» и другие знаковые областные меро-

области. ИНК постоянно расширяет свое присутствие в северных районах области, увеличивает число рабочих мест. В 2018 году на базе одной из школ Усть-Кута компания планирует создать профильный класс, учеников которого будут готовить к поступлению в профильные для компании вузы. В этом же году в поселке Верхнемарково (Усть-Кутский район) будет открыт филиал «Школы юного геолога» ИГУ. Учебное заведение займется подбором и подготовкой специалистов из числа выпускников местной школы. В середине 20 века в окрестностях Верхнемарково базировалась нефтеразведочная экспедиция и было открыто первое нефтегазоконденсатное месторождение в Восточной Сибири – Марковское.

Соглашение с региональными властями предусматривает, что в течение года налоги и платежи ИНК в бюджеты всех уровней составят более 70 млрд рублей (в 2017 году – 62 млрд руб.).

Иркутский областной гарантийный фонд расширяет возможности получения льготного финансирования

Поручительство Гарантийного фонда — это альтернатива залогового имущества по кредитам, займам и банковским гарантиям для предпринимателей. Муниципальные микрокредитные компании (МКК), предоставляющие предпринимателям льготные займы, тоже могут пополнить свой капитал с помощью Фонда, тем самым увеличивая число предпринимателей, получающих льготное финансирование.

Данная ситуация особо актуальна на фоне сокращения дополнительных офисов банков, а также сокращения объема финансирования инфраструктур поддержки МСП.

АО «МСП Банк» предоставляет микрокредитным компаниям кредит «МФО Регион» под поручительство Гарантийного фонда. Гарантийный фонд начал прорабатывать вопрос по требуемым объемам и срокам финансирования с администрациями муниципальных образований и руководителями муниципальных Фондов г. Саянск, Зима, Свирск, Усть-Илимск, Усть-Кут, Байкальск, Ангарск, а также Иркутского и Усть-Илимского районов.

Предприниматели из городов Усть-Кут и Саянск, а также из Иркутского района уже могут получить поручительство при оформлении займов в соответствующих микрокредитных компаниях в размере до 70 % от суммы обязательства. Микрокредитные компании из г. Свирск, Усть-Илимск, Зима, Байкальск, Куйтун, Ангарск, Еланцы ведут работу по заключению соглашений о сотрудничестве с Фондом.

Поддержка Гарантийного фонда дает предпринимателям реальную возможность привлечь в бизнес необходимую сумму финансирования при недостатке собственного залогового имущества. На 1 мая 2018 года 666 предпринимателей уже воспользовались поручительством на общую сумму 3,17 млрд

рублей, и привлекли в свой бизнес финансовых средств 7,62 млрд рублей.

Поручительство Фонда возможно получить, оформляя кредит, заем и банковскую гарантию через уполномоченные организации. Полный перечень можно посмотреть на сайте Фонда www.fondirk.ru.

Справочно:

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

Учредителем Фонда является Министерство экономического развития Иркутской области.

Фонд в соответствии с целями и задачами, поставленными Правительством региона, заинтересован в поддержке и развитии малого предпринимательства, создании и сохранении рабочих мест на территории области.



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

ВТБ в Иркутске подвел итоги работы корпоративного бизнеса в I квартале 2018 г.

Кредитный портфель ВТБ в Иркутске по итогам работы в I квартале 2018 года увеличился на 18 % по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Структура кредитного портфеля корпоративного бизнеса Банка в регионе по итогам I квартала сложилась следующим образом: 81 % пришелся на долю кредитования компаний сегмента среднего и малого бизнеса, 19 % – на долю крупнейших предприятий. Всего предприятиям и организациям Иркутской области в течение трех месяцев 2018 года было выдано 4 млрд рублей кредитных средств.

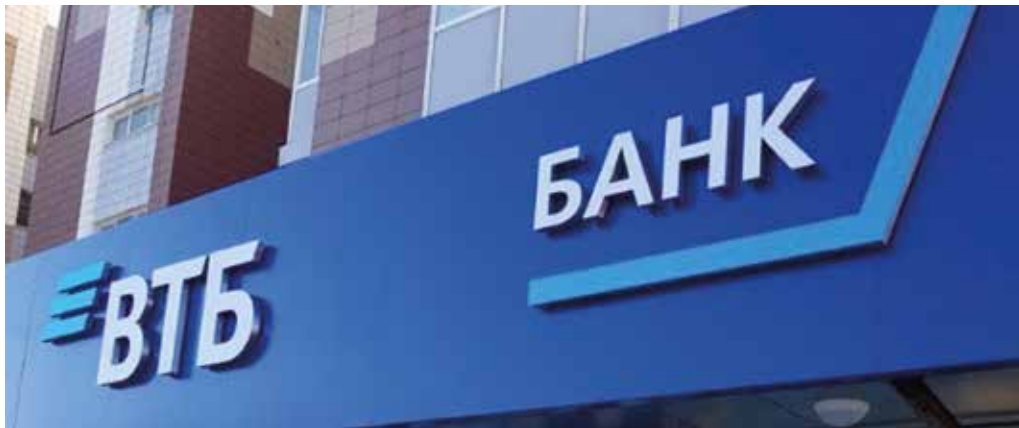
Продолжилась позитивная динамика спроса компаний региона, в том числе и малого бизнеса, в сфере гарантийных банковских инструментов. Гарантийный портфель ВТБ в Иркутске по итогам отчетного квартала достиг 3 млрд рублей. Как и ранее, наиболее востребованным видом гарантий являются гарантии исполнения обязательств по контрактам, а также гарантии возмещенного НДС.

Ресурсный портфель корпоративных клиентов на 1 апреля 2018 года превысил 33 млрд рублей и по сравнению с 1 апреля 2017 года увеличился на 47 %. При этом объем привле-

ченных средств и остатков на расчетных счетах в сегменте крупного бизнеса удвоился и превысил 17 млрд рублей.

ВТБ в Иркутской области продолжает развивать сотрудничество с региональным бизнесом. На 1 апреля 2018 года банк обслуживал более 7,5 тысяч расчетных счетов корпоративных клиентов.

Руководитель корпоративного бизнеса банка ВТБ в Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «Мы удовлетворены итогами работы в I квартале, поскольку достигли всех плановых показателей. Для нас этот период стал временем погружения в новые задачи, связанными с развитием направления малого предпринимательства. Этот сегмент для нас имеет ключевое значение: мы планируем использовать имеющиеся у нас лучшие практики работы со средним бизнесом и получить синергетический эффект от комплексной работы с корпоративным рынком региона».



Новое правительство РФ: какие изменения нас ждут?

Российский фондовый рынок нежданно встретил перестановки в правительстве после инаугурации президента РФ. Многие пророчили стране совершенно нового премьер-министра, но он не поменялся, и это означает, что политика правительства не претерпит больших изменений и останется достаточно либеральной.

В самом правительстве произошли интересные перестановки. Например, Татьяна Голикова займется социальными вопросами: пенсионным обеспечением и здравоохранением. На наш взгляд, наиболее острым станет вопрос пенсионного возраста. При этом назначение можно считать выгодным для фармацевтических компаний.

Антон Силуанов останется на посту министра финансов. Консервативный подход министра позволяет удерживать дефицит бюджета в установленных рамках, с другой – наращивание доходов бюджета происходит и будет происходить за счет

непопулярных или стандартных решений.

Наиболее позитивными можно назвать назначение на должность вице-премьера по вопросам сельского хозяйства Алексея Гордеева, Максима Акимова на должность вице-премьера по транспорту, связи и цифровой экономики и Юрия Борисова на пост вице-премьера по ОПК.

Серьезные проблемы могут возникнуть в сфере строительства в связи с назначением Виталия Мутко. Из-за экономического кризиса эта отрасль и так не демонстрирует роста, а с учетом поставленных целей по вводу жилья в эксплуатацию и прочего ситуация вряд ли изменится в лучшую сторону.



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Лучше депозитов: как инвестировать в облигации

Ставки по депозитам продолжают снижаться, а на рынке акций происходит очередная коррекция. Что делать инвесторам, предпочитающим инвестиции в рублях? По мнению Евгения Хазеева, партнера финансового бутика «Богатырев и партнеры», настал удачный момент для покупки облигаций. В чем плюсы этой стратегии, он рассказал Газете Дело.



Чем интересна покупка облигаций

– Регулярные платежи. Выплата купонов по облигациям чаще всего происходит дважды в год, а так же, бывают выпуски с ежеквартальной и ежемесячной выплатой.

– Получение дохода от повышения курса облигации. При этом весь доход принадлежит инвестору (с него не требуется платить НДФЛ).

– Возможность досрочной продажи без потери накопленного дохода. По облигациям выплачивается НКД (накопленный купонный доход). Он платится из расчета: количество дней владения*годовая доходность. Для сравнения: при досрочном расторжении депозита вкладчик теряет основную часть накопленных процентов.

Кому будет интересна стратегия

– Тем, кто хочет сохранить инвестиции в рублях.

– Тем, кто хочет получать рублевый купонный доход раз в полгода либо реинвестировать доход.

– Тем, кто хочет иметь возможность внесения дополнительных инвестиций – для накопления капитала.

– Тем, кто хочет получать доход от роста курса облигаций.

Почему сейчас это актуально

– Снижение ставок по вкладам. Средняя максимальная процентная ставка по рублевым вкладам в десяти крупнейших российских кре-

дитных организациях снизилась с 7,25 % в начале года до 6,39 %.

– Облигации крупных надежных банков дают доходность в среднем на 2-3 процентных пункта выше их же депозитов.

– Налоговая льгота. По ОФЗ согласно Закону от 1 января 2017 г., не берется налог с купонов с января 2018 года.

– Во время коррекции на фондовом рынке инструменты дешевеют, и их можно купить дешевле. После недавней коррекции в марте – апреле 2018 года большим спросом клиентов пользовались российские корпоративные облигации и ОФЗ, которые подешевели в период повышенной нервозности рынка.

Какие облигации покупаем

– Покупаем рублевые облигации государства – они обладают абсолютной надежностью, и облигации субъектов Федерации. Важно знать, что есть ряд регионов, в которых госдолг превышает доходы бюджета, при этом цена облигаций держится выше номинала, что, как мы считаем, является высокой платой за таких эмитентов.

– Рассматриваем корпоративные облигации крупных, системно-значимых для экономики компаний. Важно, чтобы их бизнес был стабильным и предсказуемым, с регулярным потоком платежей, а качество финансовой отчетности – удовлетворительным.

– Выбираем из них облигации с высокой доходностью к погашению и держим их до погашения, либо до падения доходности.

Кто может помочь в покупке облигаций?

– Подбором инвестиционных идей занимается профессиональная команда финансовых аналитиков, что позволит вам заниматься своим любимым делом, не отвлекаясь на изучение рынка. Сервис по подбору облигаций не потребует дополнительных расходов. За подробной консультацией обращайтесь в офис.



БОГАТЫРЕВ и партнеры
Инвестиционный Бютик

Тел.: 8 (3952) 68-00-11

Моб.: +7 (902) 516-00-11

г. Иркутск, ул. Лапина, д. 8, оф. 13 (2 эт.)

E-mail: irkutsk_bdo@open.ru

15 Слата
15 лет вместе!

15 лет нам - подарки Вам!

3 купи ТОВАРА И ВЫИГРАЙ

путёвка в DISNEYLAND PARIS

один из 15 ценных призов!

с 24 апреля по 3 июня 2018 г

СЧАСТЛИВЫЙ ЧЕК

Партнёры:

Подробности на www.slata.ru

Вращая мир

Истинным везением для предпринимателя считается найти продукт, нужный всем и всегда. Это удалось Андрею Теленкову, генеральному директору ООО Торговый дом «Спутник». Вот уже 15 лет он успешно продает то, без чего не вращается ни один механизм – подшипники. Его клиентская база насчитывает более тысячи компаний. О нелегком пути к успеху, трёх пережитых кризисах и важности команды Андрей рассказал Газете Дело.

ОТ СТЕЙКОВ – К ПОДШИПНИКАМ

По образованию Андрей – инженер. После института он успел поработать в штольне и на золотодобыче на севере области, а затем переехал в Иркутск, чтобы начать своё дело. И начал с продажи мяса.

«В этой сфере я проработал без малого семь лет. Открыл павильон и несколько точек по городу. А потом случился 1998 год, и доллар вырос в три раза. А я как раз взял кредит в долларах, чтобы расширяться. Мой бизнес этого не выдержал, пришлось его свернуть», – вспоминает предприниматель.

Отчаивался он недолго: знакомые пригласили работать в фирму по продаже запчастей. На складе компании скопилось большое количество подшипников – их продажей и занялся молодой менеджер.

«Я тогда имел смутное представление о подшипниках, и уж тем более не мог представить, что они станут делом моей жизни, – улыбаясь, вспоминает Андрей. – Взял книжки, начал изучать теорию и продавать. Получалось хорошо, и со временем мы вывели продажу подшипников в отдельное направление».

Поработав менеджером два года, Андрей решил снова пуститься в свободное плавание. Вопросы «чем заниматься» не было, и 28 июля 2003 года в Иркутске появилась подшипниковая компания «Спутник».

ТРАЕКТОРИЯ «СПУТНИКА»

«Из-за неудачи с бизнесом было страшно начинать новое дело, – признается Андрей. – Но нельзя же вечно бояться! Тем более, что меня поддерживали брат и жена. Купили в кредит компьютер, несколько ящиков подшипников и арендовали помещение. Целый год работали на износ – без выходных и даже по ночам; ночевали на складе вместо охраны. Несколько лет провели без отпуска».

Директор «Спутника» со смехом вспоминает первые продажи: «Нам звонили клиенты, интересовались наличием товара, мы бежали на соседнюю улицу к конкурентам и покупали нужные модели подшипников».

Упорная работа скоро принесла плоды: спустя пару месяцев стало не хватать рук. За год компания выросла до семи человек.

«Сегодня не так просто, как 15 лет назад, создать такой бизнес с нуля. Изменились правила: конкуренция стала жестче, покупатели – разборчивее. Чтобы создать подобный бизнес, нужны не только серьезные финансовые вливания, но и новые знания и компетентные сотрудники».

ПОДЪЕМ ВО ВРЕМЯ РАЗВАЛА

Становление «Спутника» пришлось на непростое время. Многие предприятия тогда закрывались, компания скупала у них подшипники и отправляла на запад контейнерами, оставляя у себя небольшое количество для клиентов.

Большой толчок «Спутнику» дали ГОК «Коршуновский» и монгольское предприятие «Эрдэнэт». Были подписаны крупные контракты по поставке подшипников; при этом доля оборота этих двух предприятий в «Спутнике» составила более 70 %.

РОКОВАЯ ОШИБКА

Однако наступил 2008 год, критический для многих компаний, и контракты с ГОКом и «Эрдэнэт» были расторгнуты. Здесь Андрей понял, почему доля одного-двух контрагентов не может превышать половину оборота. Эта ошиб-



ка едва не стоила ему бизнеса.

«У нас уже был штат сотрудников, был арендован офис, имелся большой склад и база покупателей. И тут мы теряем ключевых клиентов... Пришлось срочно искать новых. Мы сами пошли к ним: ездили к тем, кто покупал у нас, но непостоянно, а также к потенциальным покупателям. Рекламовали свою продукцию, выстраивали диалог».

Ситуация осложнилась тем, что как раз в это время брат Андрея решил оставить бизнес и переехать в Москву.

«Всё, что мы так долго строили, рушилось на глазах. Нужно было спасать бизнес. Мне пришлось договариваться с поставщиками и кредиторами; было очень много долгов. Помогло то, что в простой 2008 год сплотил многих предпринимателей, а договориться с банками помогла хорошая кредитная история. С помощью бизнес-тренеров Розы Алисовой и Артемия Щеглатова мы провели обучение сотрудников, и продажи начали расти, несмотря на кризис».

Теперь обучение проводится в «Спутнике» постоянно, а руководство по-прежнему ездит в командировки и посещает ключевых клиентов. План командировок расписан на год вперед. Это позволяет держать руку на пульсе, быть ближе к клиентам и быстро реагировать на их запросы.

Следующий кризисный год – 2014-й – «Спутник» встретил относительно спокойно. «2008 год нас закалил, показав, как нельзя вести бизнес, – вспоминает директор, – Мы учли и исправили ошибки, поменяли стратегию, перестали «зацикливаться» на ключевых клиентах. Существенно расширили клиентскую базу. Стали больше внимания уделять командной работе, взаимовыручке, разделению труда и профессионализму наших работников».

СИЛА КОМАНДНОГО ДУХА

Говоря о своей команде, Андрей подчеркивает, что она – главное преимущество компании. Оптимальный штат (больше, чем у конкурентов) позволяет быстро реагировать на запросы клиентов. «В других компаниях руководство

одновременно занимается и логистикой, и закупками, и рассылкой товара; они и связи с клиентами поддерживают, и рынок мониторят. У нас же – полное разделение труда, при этом все звенья рабочей цепи – взаимозаменяемые, поэтому всё делается максимально эффективно и в сроки. У нас каждый делает своё дело и делает его хорошо».

«Качественных подшипников от отечественных производителей крайне не хватает. Такие заводы работают либо на Министерство обороны, либо на крупные предприятия. От этого страдают, в первую очередь, наши клиенты. Хотелось бы, чтобы отечественные заводы возродили свое былое могущество»

КОГДА КОМАНДА КАК СЕМЬЯ

«Изначально «Спутник» был семейным предприятием, – рассказывает Андрей. – Мы с братом, отец, жена, сестра. В общем, целый семейный клан. Затем начали подбирать персонал, проводить обучение. Наши семейные ценности стали транслироваться и на новых сотрудников. Без формализованных должностных инструкций мы работали не хуже, чем сейчас. Все понимали друг друга с полуслова».

ПОДШИПНИКИ НУЖНЫ ВСЕМ

На вопрос – кто покупает подшипники – Андрей отвечает просто: «Все, у кого в производстве что-то вращается. Начиная с мясорубки и заканчивая электростанциями. Наши ключевые потребители – лесозаготовительная и золотодобывающая отрасли, сельское хозяйство, перерабатывающие и пищевые предприятия. Клиентская база включает более тысячи компаний».

«Кто-то закупает подшипники ежемесячно и понемногу, кто-то – раз в год и крупными пар-

тиями, – продолжает Андрей. – У каждой компании свои потребности и цели, свой бюджет. Есть предприятия, которые летом работают, а зимой ремонтируют оборудование, а есть такие, кто, наоборот, работают зимой, а технику чинят летом».

КОГДА КОНКУРЕНТЫ НЕ ВРАГИ

Производителей подшипников в России очень много, а вот компаний, которые подшипники продают – хватает. Прямых конкурентов у «Спутника» в области шесть. Но главные конкуренты находятся за пределами региона.

«Подшипники закупают не только у заводов, но и у компаний-посредников, – поясняет Андрей Теленков. – Наши главные конкуренты – на западе, именно им достается львиная доля заказов из региона. Современные технологии позволяют потребителю быстро найти нужную деталь, сравнить ее стоимость у разных поставщиков и выйти на нужную компанию. Это стимулирует нас постоянно работать над оптимизацией бизнес-процессов и улучшением качества взаимоотношений с клиентами».

КАЧЕСТВО ВАЖНЕЕ

Андрей отмечает, что в последнее время покупательское поведение на рынке подшипников изменилось. По его словам, если раньше потребители хотели сэкономить, купив товар хуже, но дешевле, то сейчас они больше внимания обращают на качество. Они понимают, что лучше взять дорогой импортный подшипник, который проработает в разы дольше и поможет обойтись без простоев.

«Правило зависимости цены от качества тут работает безупречно, – замечает директор. – Стоимость импортных подшипников выше, но и качество несравнимо. Сегодня «Спутник» является дилером американского концерна TIMKEN, представителем японской компании NSK и Вологодского завода «ГПЗ». К сожалению, в России осталось всего несколько заводов с полным циклом производства подшипников. Остальные заводы закупают их в Китае и продают под своей торговой маркой. Качественных подшипников от отечественных производителей крайне не хватает. Такие заводы работают либо на Министерство обороны, либо на крупные предприятия. Сейчас, увы, рынок наводнен продукцией низкого качества из Китая. От этого страдают, в первую очередь, наши клиенты. Хотелось бы, чтобы отечественные заводы возродили свое былое могущество. Подшипники советского производства копируются до сих пор».

ВСЕГДА РЯДОМ

15 лет назад Андрей Теленков придумал своей компании звучное название – «Спутник». Все эти годы компания рядом с теми, кто нуждается в её услугах. Слоган компании – «Вместе мы вращаем мир!» выбран не случайно. У подшипников есть своя философия. Подшипники могут привести в движение всё, что угодно. А ведь движение – это жизнь.

Начинающим предпринимателям Андрей Теленков советует, в первую очередь, не бояться. «Если вы чувствуете тягу к делу, если вы горите идеей, если вы устали от офиса... Не бойтесь сделать первый шаг и всё изменить. Первый шаг может, конечно, оказаться неудачным. Но это не должно вас останавливать. За первым шагом будет второй, а за ним и третий. Не дайте страху остановить себя на пути к мечте».

От азбуки предпринимательства до международного экспорта

Предпринимательство. Недавно мы провели опрос предпринимателей – чем для них является этот процесс. И не услышали одинаковых определений: для одних это возможность самореализации, для других – получение прибыли, для третьих – способ сделать мир лучше, для четвертых – азарт, борьба и риск... Одно можно сказать точно: предпринимательство – это не форма юридического лица, это склад характера человека, его стремление создавать мир таким, каким бы он хотел его видеть. И тем, кто хочет вступить на этот путь, мы готовы предложить свою помощь.



Наталья Давыдова,
директор Фонда поддержки предпринимательства Иркутской области

Мы тоже предприниматели. У многих из нашей команды за плечами солидный опыт ведения бизнеса в различных ролях. Но мы решили изменить способ взаимодействия государства и бизнеса и теперь занимаемся развитием самой среды предпринимательства. Этой весной, к примеру, мы создаем еще один Центр при Фонде поддержки предпринимательства. Это Центр поддержки экспорта (далее – ЦПЭ, ред.).

Наталья Давыдова, директор Фонда поддержки предпринимательства:

«Имея солидный опыт поддержки, мы неоднократно сталкивались с задачей, когда региональный бизнес был готов к экспорту продукции на международный рынок. Это бизнесы из самых различных сфер: туризм, сельское хозяйство, биотехнологии, информационные технологии и другие. Систематизировав задачи, мы разработали ряд инструментов поддержки и объединили их в Центр поддержки экспорта. Получить помощь можно как в самых простых её формах – консультации, маркетинговые исследования, подготовка документов и лицензий для ведения экспортной деятельности, так и в комбинированных процессах – участии в международных мероприятиях, стандартизации по международным требованиям, технологических модернизациях, создании бизнес-миссий. Список мер поддержки весьма внушителен и



Трофим Чернов,
руководитель Регионального центра инжиниринга

состоит из практических действий. Например, мы можем оказать помощь в переводе сайта вашей компании на язык страны импортера. ЦПЭ – новейшее детище Фонда поддержки предпринимательства, ещё не получившее портфеля историй успеха, в то время как остальные Центры поддержки, входящие в структуру Фонда, уже могут привести десятки примеров успешного развития».

Ирина Нижник, руководитель Центра поддержки предпринимательства:

«Как правило, предприниматели, с которыми мы знакомимся на образовательных программах, становятся нашими постоянными партнерами. Возможности у всех одинаковые, поэтому скорость достижения результатов зависит уже от индивидуальных качеств.

Руководители производства сувенирной продукции из бересты с использованием инновационных технологий прошли обучение Фонда. С помощью услуг Фонда обновлен парк производственного оборудования, активно функционирует интернет-сайт по продаже сувенирной продукции. В настоящее время поступают заказы на поставку продукции из соседних регионов России и из-за рубежа.

Спортивный клуб «Коловрат» прошел обучающую программу «Социальное предпринимательство» и в течение года планирует запустить

несколько филиалов. Клуб подготовил социальную франшизу, прошел защиту в Москве, получил поддержку Фонда «Наше Будущее». В настоящее время «Коловрат» готовится к Всемирному Форуму по франчайзингу с презентацией собственной франшизы. Таких примеров много. Не знаю, можно ли называть их историями успеха – предприниматели, пришедшие в Центр поддержки предпринимательства, как правило, находятся в начале своего пути, и настоящий успех у них ещё впереди».

Если ваш бизнес связан с производством или любым другим технологическим процессом, то, обращаясь в Фонд поддержки предпринимательства, вы наверняка окажетесь в Региональном центре инжиниринга. Здесь все производственные процессы приводят в идеальное состояние с технологической и документальной точки зрения.

Трофим Чернов, руководитель Регионального центра инжиниринга:

«Россия знаменита своими умельцами и изобретателями. В этом смысле наши предприниматели – очень творческие люди. А с другой стороны, есть различные нормы и требования, без которых нельзя выйти на широкий рынок. Мы являемся связующим звеном, помогающим творческим людям проходить сложные производственные процессы. Совсем свежий пример



Ирина Нижник,
руководитель Центра поддержки предпринимательства

из Тулуна. Там предприниматель из продуктов переработки старых покрышек производит резиновые напольные покрытия. Мы провели с ним работу, и теперь он обладает сертификатами на свою продукцию, подтверждающими соответствие всем регламентам и нормам даже для образовательных и дошкольных учреждений. Или другой пример, на этот раз из Шелехова. Здесь начали межрегиональный проект. В короткий период были собраны лучшие инновационные технологии со всей России для производства утепленной одежды под новым брендом «Ольхонка». Внедрили две собственные уникальные технологии и все это по международным стандартам».

В структуре Фонда поддержки предпринимательства есть ещё два Центра и несколько десятков инструментов развития вашего бизнеса самого широкого спектра – от обучающих курсов, тренингов и программ, до выхода на международный рынок.

Пока вы занимаетесь бизнесом, мы создаем благоприятную среду для вашего успешного развития. А значит, в чем-нибудь мы вам обязательно пригодимся и, как показывает практика, начав с малого, станем хорошими партнерами уже на постоянной основе.

www.irk-cpp.ru
+7(3952)43-64-54



**БАЙКАЛ
БИЗНЕС ФОРУМ 18**

17-18 МАЯ

www.bbf2018.ru

горячая линия:

+7(3952) 43-64-54

Жилой комплекс – дестинация нового формата

Как организовать комфортную среду для жителей ЖК с учетом функционального назначения объектов коммерческой недвижимости? Почему сейчас многие нежилые помещения в ЖК пустуют, как это изменить и дать рост рынку? На эти вопросы искали ответы участники круглого стола «Жилой комплекс – дестинация нового формата».

ЧТО ТАКОЕ «ДЕСТИНАЦИЯ»?

Это непривычное для большинства понятие, по мнению Юлии Лисаускайте, заместителя руководителя отдела Маркетинга и рекламы АО «ФСК «Новый город», должно прочно войти в деловую практику, поскольку означает совокупность новых для недвижимости смыслов. Дестинация – своего рода место притяжения, «территория или объект, вокруг которого строится инфраструктура, необходимая для жизни. Современный жилой комплекс – пример такой дестинации. Мы решили задать такой тренд», – подчеркнула Юлия. Но для того, чтобы жилой комплекс обрел статус дестинации, «нужно в начале строительства продумывать активности как для территории, так и рядом с ней. Мы делали так для ЖК «Рекорд», планируем для ЖК «Символ». «Символ» – дестинация: он как остров, насыщенный объектами для удобства людей».

«МЫ ВЫНУЖДЕНЫ ПРОЕКТИРОВАТЬ УНИВЕРСАЛЬНО»

Но какие именно объекты нужны сегодня людям, и как избежать ошибок в их планировании? Еще на этапе проектирования застройщик может запланировать в новом ЖК все необходимые элементы инфраструктуры – от магазинов до спортивных залов – и предусмотреть в этих помещениях все технические условия. Но это в теории, а на практике, как отмечают эксперты рынка, проектируются стандартные помещения с соответствующим усредненным набором параметров. Все текущие изменения вносятся уже после ввода в эксплуатацию. В итоге у большин-

ства жилых комплексов нет единой продуманной концепции, а наличие или отсутствие объектов диктуются только видением инвесторов.

«Есть градостроительные нормы, которые мы можем рассмотреть, но нет технических заданий на помещения, нет заказа. Без заказа мы не можем предусмотреть в этих помещениях все необходимые сопутствующие помещения с их дополнительными требованиями, соответственно, не можем пройти экспертизу. Для разного функционала применяют разные требования. Без технологической карты сложно, и сейчас мы вынуждены проектировать универсально. То есть мы проектируем не аптеку, а нежилое помещение, где может расположиться аптека», – уточнил в своем выступлении Иван Литвинов, руководитель Архитектурного отдела «Студии Проект».

«НЕ ВСЕ МОГУТ ПЛАНИРОВАТЬ»

Очевидно, такой унифицированный подход продиктован экономической логикой: универсальные помещения легче продавать. По мнению Геннадия Ильичева, директора Управления недвижимостью ГК «ВостСибСтрой», «конкретный функционал помещений предполагает конкретные архитектурно-планировочные решения, логику и инженерные сети. Но проблема в том, что мы хотим продать помещение здесь и сейчас, а вопросы адаптации придется решать инвесторам, тем более что у них субъективные мнения, и видят они по-своему. Если на стадии проектирования найдется инвестор, согласный с концепцией, его помещения можно проектировать по конкретным параметрам, а остальные – только как офисные, универсально. Маркетинговые исследования не решают проблему. Мы и так знаем, что требуется

жителям. Но если проектировать «заточенные» под эти потребности помещения, надо точно знать, что через 3-4 года они будут востребованы инвесторами. Не все застройщики и инвесторы сегодня могут так планировать».

НЕДВИЖИМОСТЬЮ НАДО УПРАВЛЯТЬ

Как показывает успешная практика некоторых застройщиков, решить проблему коммерческой недвижимости может работа с ней в формате управляющей компании. Такой подход позволяет планировать работу с объектами в долгосрочной перспективе и в итоге выстраивать и сохранять выигрышные концепции. «Решение о создании собственной управляющей компании, которая занимается как сдачей объектов в аренду, так и технической их эксплуатацией, было верным. Сегодня я могу сказать, что срок экспозиции помещений в аренде у управляемых помещений намного ниже, и это во многом заслуга именно управляющей компании», – поделился опытом Геннадий Ильичев.

...ТОГДА МЫ ИДЕМ К ВАМ!

Руководитель Отдела продаж АО «ФСК «Новый город» Александр Косилов рассказал об успешном опыте развития нового формата продаж недвижимости.

Посредством «Мобильного офиса» первичный контакт с потенциальным покупателем теперь может состояться в крупном ТРЦ, на работе у будущего дольщика, в офисе Сбербанка в рамках ипотечной субботы. Такая работа требует от продавцов новых компетенций, но подход себя оправдал и имеет все шансы стать основным,

так как удобен покупателю.

Начальник отдела по работе с клиентами крупного и среднего бизнеса Иркутского отделения Сбербанка Евгений Павлюченко отметил, что Сбербанк готов финансировать потенциальных покупателей – представителей как малого, так и среднего, и крупного бизнеса – на цели приобретения и ремонта коммерческой недвижимости на привлекательных условиях под залог данных объектов. Это позволит владельцам помещений в максимально короткие сроки вписаться в концепцию жилого комплекса и оборудовать помещение требуемым образом.

НУЖЕН ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

Подводя итоги круглого стола, Илья Круговых, заместитель руководителя Байкальского представительства РГУД, подчеркнул, что для успешного развития рынка коммерческой недвижимости застройщикам необходим профессиональный девелопмент, что позволит вывести на новый уровень аналитику и прогнозирование рынка, и пригласил всех на Байкальский саммит РГУД, который состоится 26 июля 2018 года.

Круглый стол организован Байкальским представительством РГУД и АО «ФСК «Новый город» при поддержке партнера – Байкальского банка ПАО Сбербанк. В круглом столе приняли участие ведущие застройщики, проектировщики, девелоперы, представители ритейла, а также страховая компания «Ингосстрах». Модератором выступила Илона Толстоухова, руководитель комитета по коммерческой недвижимости Байкальского представительства РГУД.

Современная набережная поселка «Горизонт»

Общественные пространства в загородных поселках могут выполнять не только рекреационные функции. Современная набережная поможет сохранить чистоту природного водоема, стать центром активного отдыха и общения людей. Об этом рассказывает генеральный директор ООО УК «Система АМТ» Антон Кондратьев, девелопер проекта поселка «Горизонт».



земель общего пользования. Мы считаем, что дороги, которые портят берега водоемов, необходимо прокладывать подальше от берега. Оптимально, когда дорога подходит к берегу под прямым углом; желательно не располагать дорогу вдоль береговой линии, или, если такое расположение неизбежно, максимально «отодвинуть» дорогу от берега.

Благоустроенная береговая линия и доступ к воде – не одно и то же. На прибрежной полосе логичнее и правильнее всего расположить прогулочную зону, детские и спортивные площадки, общественный парк. Тут можно будет погулять и отдохнуть, устроить посиделки с соседями, поиграть в теннис, волейбол, позагорать, искупаться. Набережная будет активно использоваться и зимой. Мы встраиваем в рельеф зимнюю горку, и зимой останется только её залить. Запланировано место для размещения ледового городка, новогодней ёлки и катка. Исторически вдоль береговой линии посёлка расположена лыжня от «Молодежного» до ИСХИ.

Размеры прибрежной полосы зависят от плотности прилегающей застройки. В поселке «Горизонт» мы предусмотрели общественную территорию площадью 1,8 га и длиной 350 м. Мы рассчитали, что за десять минут можно будет пройти прогулочным шагом 450 м (45 метров в минуту). «Закольцевав» маршрут для прогулок, мы получили порядка 900 м прогулочной зоны – это на 20 мин неспешной прогулки.

Прогулочные зоны не должны быть слишком длинными, чтобы не выглядеть безлюдными и пустыми ни на одном своём отрезке. Неспешная прогулка в конце пути должна привести к центру активности. Для привлекательности прогулочной зоны на набережной мы расположили в противоположных её концах детскую и спортивную

площадки, это обеспечит непрерывное движение людей в обе стороны. По пути следования мы поставим скамейки, посадим деревья, обустроим зону отдыха. Это оживит прогулочную зону и сделает ее привлекательной для жителей поселка.

Важно, что береговая линия и поселок находятся на разных горизонтальных уровнях. Это позволит сохранить видовые характеристики и послужит естественной преградой для шума. Жители прилегающих домов не будут испытывать дискомфорт: очаги активности отнесены на достаточное расстояние.

Подумали мы и о безопасности передвижения, особенно для детей. У современных детей много техники: самокаты, беговелы, гироскутеры. Если не сделать специально отведенное место,

дети будут ездить по проезжей части. Безопасность детей – прежде всего, поэтому в поселке предусмотрена выделенная велозона. Она огорожена и недоступна для автомобилей. Мы закольцевали ее таким образом, что можно будет с любой улицы попасть на велозону и безопасно доехать до набережной.

Нашей конечной целью при формировании набережной было создание традиции у жителей – выходить на прогулку гораздо чаще, чем они это делали, живя в городе.

Вы будете ждать выходные не для того чтобы уехать, а чтобы наконец остаться дома.



Управляющая компания «Система АМТ»
(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru

GORIZONT
ПАРК

Проектная декларация на сайте novograd.site



Зарегистрировать сделку с недвижимостью за час стало реальным

Жителям Иркутской области, приобретающим жилую недвижимость, больше не нужно тратить на регистрацию собственности целую неделю. Оформить жильё теперь можно за срок от часа до суток, благодаря сотрудничеству Байкальского банка Сбербанка с Управлением Росреестра по Иркутской области. 24 апреля в центре ипотечного кредитования Сбербанка в Иркутске открылся сервис регистрации сделок с недвижимостью.



Фото из архива компании

БАНК ВРЕМЕНИ

Презентуя новый сервис, председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин подчеркнул, что это – логичное продолжение реализуемых банком программ, направленных на развитие сервиса по приобретению недвижимости. Ранее совместно с Росреестром Сбербанк внедрил в своих офисах, выдающих ипотеку, процедуру электронной регистрации сделок. Это позволило расширить перечень сопутствующих услуг для клиентов, покупающих жильё, и существенно упростить оформление прав собственности. Так, при подписании кредитного договора сотрудник банка формирует полный пакет документов для регистрации прав и направляет его в Росреестр в электронном виде. После оформления сделки подтверждение регистрации поступает по электронной почте клиенту и в банк.

Организация рабочего места для специалиста Росреестра теперь уже непосредственно в подразделении Сбербанка позволит значительно сократить время оформления документов на право собственности. Данный сервис использовали в пилотном режиме в течение двух недель апреля, за это время проведено более 50 сделок, средний срок регистрации по ним составил 2 часа.

«Сбербанк поставил для себя цель замкнуть всю цепочку потребностей клиента

при покупке жилья: начиная от поиска квартиры и получения ипотеки и заканчивая регистрацией собственности, – пояснил Александр Абрамкин. – Нам важно, чтобы клиенты могли сделать это с минимальными временными затратами, ведь время – это ценный и невозполнимый ресурс, и мы это понимаем, как никто другой. Мы сохраняем время наших клиентов и становимся банком времени для них».

Теперь жители Иркутска и ближайших территорий смогут регистрировать сделки с жилой недвижимостью через банк как с привлечением займа, так и за личные средства. Обеспечить безопасность расчета позволяет инновационный инструмент Сбербанка – сервис безопасных расчётов, защищающий интересы всех сторон сделки. Средства покупателя для расчёта с продавцом банк зачисляет на специальный заблокированный счёт, который станет доступен продавцу лишь после перехода права собственности покупателю. Такой услугой пользуются уже более 70 % клиентов банка.

«ПОКА ВЫ ПЬЁТЕ КОФЕ – СДЕЛКА РЕГИСТРИРУЕТСЯ»

Руководитель Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области

Виктор Жердев подчеркнул, что новый сервис будет удобен для населения.

«Мы все очень сильно выиграем во времени, ведь все бумаги будут обрабатываться в электронном виде, что существенно ускорит рабочий процесс. Услуга будет осуществлена, пока клиент пьёт кофе. К тому же, регистратор своевременно сможет выявить недочеты в оформлении документов, что позволит избежать задержек с регистрацией, – рассказал Виктор Жердев. – Теперь получить права на недвижимость можно в день обращения».

Как отметил Виктор Жердев, в Сибирском федеральном округе это первый опыт, когда специалист Управления Росреестра работает непосредственно в отделении банка. В будущем в рамках расширения партнерства служба планирует внедрить своих специалистов также в офисы Сбербанка в Ангарске и Братске.

НОВЫЙ ВИТОК В ЭКОСИСТЕМЕ НЕДВИЖИМОСТИ

«Сбербанк создает экосистему услуг на рынке недвижимости, – заявил Александр Абрамкин. – Мы уже принимаем и рассматриваем заявки на ипотеку через портал ДомКлик, с помощью этого же сайта клиент может подобрать объект для покупки. Теперь у нас есть инструменты для сопровождения сделок по жилой недвижимости, приобретаемой без ипотеки. Отлично в этот сервис вписывается услуга электронной регистрации прав на недвижимость».

Внедрение новой услуги открывает новые возможности как для наших клиентов, так и для наших партнеров. Агентства недвижимости, с которыми мы сотрудничаем, также могут регистрировать через банк свои сделки, в том числе по покупке жилья без привлечения кредитных средств банка».

Руководитель агентства недвижимости «Акула» Яна Куватова заметила, что регистрация сделки за пару часов – это мечта многих специалистов рынка жилья.

«Важно, что сервис безопасен, – дополняет коллегу руководитель АН «Консалт-оценка» Сергей Гриценко, – позволяет соблюдать интересы и покупателя, и продавца».

Екатерина Скубиева
Газета Дело

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Предпродажная подготовка квартиры. Доверьтесь специалистам



Продать квартиру иногда очень непросто. Ведь бывает же: и квартира хороша, и район, и цена средняя по рынку – а не продается! Что делать? Прежде всего – перестать полагаться на собственный опыт, обратиться к специалистам и неукоснительно следовать их рекомендациям. О том, что и в какой последовательности делает опытный риелтор, рассказывает руководитель АН Century 21 «Недвижимость мира» Роман Семенов.

– Сначала риелтор проанализирует рынок и сравнит предложения на разных ресурсах. При этом он обязательно позвонит, задаст «правильные» вопросы и на основании полученной информации определит оптимальную цену вашего объекта. Параллельно риелтор проанализирует и документы на квартиру, и это не всегда так просто, как кажется. Ситуаций может быть много – обременения, несовершеннолетние, наследство, непогашенная ипотека и прочие нюансы.

Далее следует подготовить объект к демонстрации. В идеале квартира должна выглядеть как номер в отеле – ничего лишнего. Фотографии, атрибутика, сувениры и прочие милые сердцу хозяина вещи могут мешать, влияя на восприятие потенциального покупателя. Есть и технические моменты: лампочки должны быть вкручены, окна чистые. Большое значение имеют запахи в квартире и даже в подъезде.

Следующий этап – профессиональная фотосессия. Качественные фотографии оказывают огромное влияние на возникновение первоначального интереса к квартире. Но сделать такие фотографии должен профессиональный интерьерный фотограф, и тогда они подчеркнут положительные стороны квартиры. В Иркутске такие фотографии есть, в том числе в нашем агентстве.

Следующий этап работы риелтора – написание «продающего» рекламного текста. Текст должен отражать плюсы квартиры, дома, двора, района, но не раскрывать все без исключения характеристики; должны остаться вопросы. Если коротко, текст должен быть таким, чтобы потенциальный покупатель захотел тут же взять трубку и позвонить.

Потом риелтор проводит маркетинговые мероприятия. Для продажи объекта нужно предпринять 15-20 действий – от размещения наружной рекламы на объекте до работы с людьми на территории. Часто люди стараются купить следующую квартиру в этом же районе. Люди прирастают к «своему» месту – тут сады, школы, магазины, друзья.

Параллельно идет активная работа на интернет-сайтах. Для того, чтобы привлечь достаточное количество потенциальных покупателей, необходимо задействовать, как минимум, 25-30 порталов.

Потом начинаются показы. Работа с покупателем – тонкая наука, поэтому торг и переговоры лучше тоже доверить риелтору. Любому покупателю, даже если квартира ему понравилась, будет торговаться, но не всегда надо уступать. Многие продавцы дают слишком большой дисконт, боясь потерять покупателя.

Ошибочно думать, что если квартира понравилась, клиент сам перезвонит. Этого не будет. Квартиру надо продавать: звонить самому, уточнять, что понравилось, не акцентируя на недостатках.

Если все эти действия были правильными, следующим этапом станет сделка. Чтобы она была безопасной, необходим юрист. Важно помнить, что риелтор – не юрист, а продавец. Но в хороших агентствах должны быть юристы.



Недвижимость мира

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 11.05.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	72,62	64,43	58,07	57,00	49,53
1 комн. панель	73,10	66,66	57,11	63,67	48,69
2 комн. кирпич	72,73	63,72	57,06	52,81	44,96
2 комн. панель	70,23	60,26	54,35	56,49	48,27
3 комн. кирпич	76,23	64,17	54,95	56,45	45,35
3 комн. панель	62,55	56,98	49,57	52,84	46,55
Средняя стоимость	70,52	63,96	54,57	54,59	46,90

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 11.05.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	82,47	59,80	51,09	44,39	39,51
Срок сдачи – 1 полугодие 2018 года	-	66,20	45,83	44,60	41,00
Срок сдачи – 2 полугодие 2018 года	-	61,13	54,06	49,61	41,91
2019 год и позже	-	67,25	45,88	39,12	-
Средняя стоимость	82,47	62,75	50,49	45,70	40,38

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 11.05.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	43,18	73,9	25,68	18,33	10,11
склад (аренда)	0,41	0,55	0,26	0,23	0,32
магазин (продажа)	78,83	58,94	50,17	25,06	37,62
магазин (аренда)	1,09	0,86	0,55	0,64	0,40
офис (продажа)	76,73	62,00	52,09	52,77	34,11
офис (аренда)	0,79	0,64	0,55	0,54	0,36

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Новая жизнь старых форматов

Коммерческая недвижимость претерпевает изменения, вызванные сменой трендов. О том, что сейчас происходит с двумя ее сегментами – магазинами формата «стрит-ритейл» и коммерческими помещениями на первых этажах жилых комплексов – Газете Дело рассказал Дмитрий Щербаков, руководитель АН «Слобода».



Дмитрий, с появлением больших торговых центров помещения в формате «стрит-ритейл», чтобы не пустовать, должны меняться. Как?

– Помещения, в которых больше не может работать торговля, будут приносить доход, если успешно адаптировать их под другие сферы бизнеса. К примеру, под сферу услуг. Она, кстати, сейчас хорошо развивается, а в некоторых случаях даже лучше, чем торговля. Эти помещения могут быть вполне востребованы салонами красоты, медицинскими, обучающими центрами и чем-то еще в этом роде.

Но это справедливо, в основном, для помещений в центре?

– Нет. Перспективными могут быть разные локации – все зависит от бизнеса. Турагентству, например, действительно лучше расположиться ближе к центру, а образовательный или медицинский центр сможет неплохо работать и в других местах.

Может ли риелтор помочь владельцу помещения и определиться с выбором и поиском максимально перспективных арендаторов?

– Риелтор правильно спрогнозирует, какой именно бизнес будет успешным в определенном месте города. Но это возможно только в том случае, когда у риелтора достаточно знаний, есть связи, данные по аналитике и опыт в области реконцепции помещений.

А что происходит с коммерческими помещениями на первых этажах жилых комплексов?

– Этот сегмент, к сожалению, сейчас особенно уязвим. Мало кто из застройщиков планирует, под какие именно бизнесы эти помещения будут использоваться, какие объекты инфраструктуры могут быть востребованы именно тут. Часто помещения «доводят до ума» уже сами инвесторы.

В принципе, это объяснимо: у таких проектов долгий срок реализации, а инвесторы хотят уверенности и четких перспектив. Поэтому застройщики и продают универсальные площади. Если место у ЖК удачное – помещения покупаются и сдаются в аренду сравнительно быстро. Но если оно хоть чуть-чуть «хромает» – реализовать эти площади бывает трудно.

Что еще влияет на востребованность помещения в ЖК?

– Еще одна проблема – неправильное планирование покупательских потоков. Коммерческие помещения часто простаивают в больших, протяженных на местности жилых комплексах, если все отдельные входы ориентированы наружу – не с той стороны, где входы в подъезд. Люди не хотят обходить такие массивы. Получается, что такие помещения не работают даже на жильцов. Людям хочется комфорта (улыбается). Выйти в тапочках из подъезда и тут же зайти в магазин – еще можно, но обходить так далеко – нет.

Что же вы посоветуете владельцам таких помещений? И чем можете помочь?

– Думайте, как жильцы этого ЖК. Помещения на первых этажах жилых комплексов должны быть востребованными именно этими жителями и удобными, в первую очередь, для них. Именно эти люди обеспечат бизнесу стабильность. В таких местах часто нужен бизнес, ориентированный на повседневные нужды людей, с небольшими ценами на товары и услуги, поэтому тщательно считайте экономику. Иногда небольшой, но стабильный доход от сдачи объекта в аренду предпочтительнее, чем высокая арендная ставка с периодическими простоями.

Часто таким помещениям необходима смена концепции. Нужен анализ места с точки зрения потребностей жителей, иногда – определенные шаги по оптимизации пространства под конкретные виды бизнеса. Для этого мало желания – необходимы знания и реальный опыт специалистов в сфере недвижимости.



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

Клубные кварталы как новый формат загородной недвижимости

Предложений на рынке загородного жилья сегодня множество. Разные концепции, разные варианты планировок. Существуют ли концептуальные планировочные решения, идеально сочетающие достоинства каждого из популярных форматов? Да. Об одном из таких решений – «Клубном квартале» в поселке «Патроны Парк» – Газете Дело рассказывает руководитель проекта Дмитрий Кузнецов.



– Как ни парадоксально, идея клубных кварталов в «Патроны Парке» родилась из ошибки, допущенной предыдущим девелопером на этой части территории. Прежние владельцы земли вырубали на небольшом участке почти все деревья, и реализовать здесь концепцию «поселка в лесу», как на остальной территории «Патроны Парка», не получалось.

Поэтому на этом участке мы планировали именно плотную застройку. Нам хотелось найти баланс между плотностью и характерной для индивидуального жилья приватностью. Поиск оптимального решения и привел к идее клубных кварталов.

Клубные кварталы – принципиально новая для нашего региона и России в целом форма планирования загородных поселков. Между тем, за рубежом она весьма распространена, и при создании концепции мы изучили опыт успешно реализованных проектов в США (pocket neighborhoods), в Европе (cohousing), и в Таиланде (villa residence).

Каждый клубный квартал в «Патроны Парке» объединяет от 8 до 12 домохозяйств и представляет собой отдельную планировочную единицу

внутри поселка. Всего таких кварталов в «Патроны Парке» будет восемь. Оптимальные по размеру, а потому экономичные дома (от 120 до 200 кв. м) расположены на участках в 4 сотки, достаточных для того, чтобы разместить там все необходимое для семьи. Выход на участок возможен и через входную зону, и через гостиную.

В клубных кварталах можно с успехом использовать преимущества традиционных моделей – индивидуального жилья и таунхаусов; такая форма включает достоинства каждого из них.

Представьте себе: в закрытом поселке на еще более закрытой территории расположено несколько индивидуальных домов, образующих единое целое. У каждого дома свой участок, но есть уютный общий дворик, где можно разместить зону барбекю, детскую площадку и все, что нужно для совместного отдыха.

Такая форма планировки идеальна для людей, желающих жить в социуме, а не за трехметровых забором. Соседи есть, но не за стенками: дома расположены на комфортном удалении друг от друга, что позволяет сохранить необходимую степень

приватности. Последовательная или смешанная планировка квартала позволяет избежать положений «окно в окно».

Важно, что общая территория клубного квартала будет свободной от машин – гаражи расположатся на въезде в квартал.

Параметры безопасности в клубном квартале выше, чем при других вариантах планирования. Квартал представляет собой закрытую территорию внутри закрытого поселка, и попасть сюда постороннему будет невозможно. Каждый индивидуальный участок надежно защищен от посторонних глаз. Таким образом в клубном квартале оптимально сочетаются требования приватности, безопасности и социализации, необходимые для комфортной жизни.

Мы уверены, что концепция клубных кварталов в ближайшие годы станет популярным трендом в загородном строительстве. Ведь концепция остается в категории «плотной застройки», но имеет целый ряд весомых преимуществ.



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



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

Новое в законодательстве для экспертизы и проектирования

С начала 2018 года произошел ряд изменений в законодательстве, имеющих прямое или опосредованное отношение к рынку недвижимости. Некоторые из этих изменений комментирует Герман Фролов, юрист Адвокатского бюро «Рябенко и Партнеры».



1. Приказ Минстроя России от 27.03.2018 № 168/пр. «Об утверждении перечня вопросов для проведения проверки знаний в форме устного экзамена на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий».

Этим приказом Минстрой России устанавливает требования к подготовке задания на проектирование объектов капитального строительства.

Теперь, если речь идет о бюджетном финансировании строительства и проектирования, проект задания на проектирование нужно согласовывать с руководителем главного распорядителя средств федерального, областного или муниципального бюджетов.

Кроме того, теперь перед утверждением задания на проектирование застройщиком (техническим заказчиком) необходим технологический и ценовой аудит обоснования инвестиций.

Задание подготавливается в электронной форме (за исключением задания, содержащего сведения, составляющие государственную тайну,

подготавливаемого на бумажном носителе) и утверждается путем подписания застройщиком (техническим заказчиком) с использованием УКЭП.

2. Минстрой России обновил перечень вопросов для устного экзамена на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и (или) экспертизы результатов инженерных изысканий.

Новый перечень содержит 783 вопроса (ранее действовавший перечень включал 796 вопросов) и не предусматривает разделения вопросов по тематическим блокам.

В вопросах отражены последние изменения законодательства в области подготовки проектной документации и проведения экспертизы результатов инженерных изысканий.

В соответствии с пунктом 26 Положения об аттестации, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 31.03.2012 № 271, вопросы для устного экзамена и вопросы для тестирования формируются и утверждаются приказом Минстроя России не реже 1 раза в 3 года.

Приказ Минстроя России от 13.09.2016 № 634/пр., которым был утвержден ранее действовавший перечень, утратил силу.

3. Приказ Минэкономразвития № 10 от 09.01.2018 г. «Об утверждении требований к описанию и отображению в документах территориального планирования объектов федерального значения, объектов регионального значения, объектов местного значения и о признании утратившим силу приказа Минэкономразвития от 7 декабря 2016 года № 793».

Этим приказом утверждены новые требования к описанию и отображению в документах территориального планирования объектов федерального,

регионального, местного значения.

Требования применяются:

1. При подготовке и внесении изменений в документы территориального планирования;

2. При создании и ведении Федеральной государственной информационной системы территориального планирования, государственных информационных ресурсов, информационных систем, необходимых для обеспечения деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в области территориального планирования;

3. При организации информационного взаимодействия информационных систем с целью решения вопросов, связанных с развитием территорий на государственном и муниципальном уровне.

Новые Требования имеют более проработанную структуру, в частности, включены объекты инвестиционной деятельности и комплексного развития территории.

Стоит сказать, что данный приказ разрабатывался, прежде всего, для организаций, имеющих дело с разработкой проектной документации и планировочными работами. Он имеет значение для проектировщиков, кадастровых инженеров, застройщиков.

10-й приказ отменяет действие предыдущего (№ 793 от 07.12.2016 г.). Сравнительно новый приказ и отмененный им приказ № 793 от 07.12.2016 г., необходимо отметить большой прогресс в части удобства понимания, более четкой структуры.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

Нормы и правила пожарной безопасности – в системе КонсультантПлюс

Нормы и правила пожарной безопасности, а также основные нормативные документы по соблюдению законодательства о пожарной безопасности представлены в системе КонсультантПлюс.

Это следующие документы:
– Постановление Правительства РФ от 25.04.2012 № 390 (ред. от 30.12.2017) «О противопожарном режиме» (вместе с «Правилами противопожарного режима в Российской Федерации»);
– Федеральный закон от 22.07.2008 № 123-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Тех-

нический регламент о требованиях пожарной безопасности»;

– Приказ МЧС России от 14.04.2017 № 171 «Об утверждении Перечня актов, содержащих обязательные требования, соблюдение которых оценивается при осуществлении федерального государственного надзора в области

пожарной безопасности, гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»;

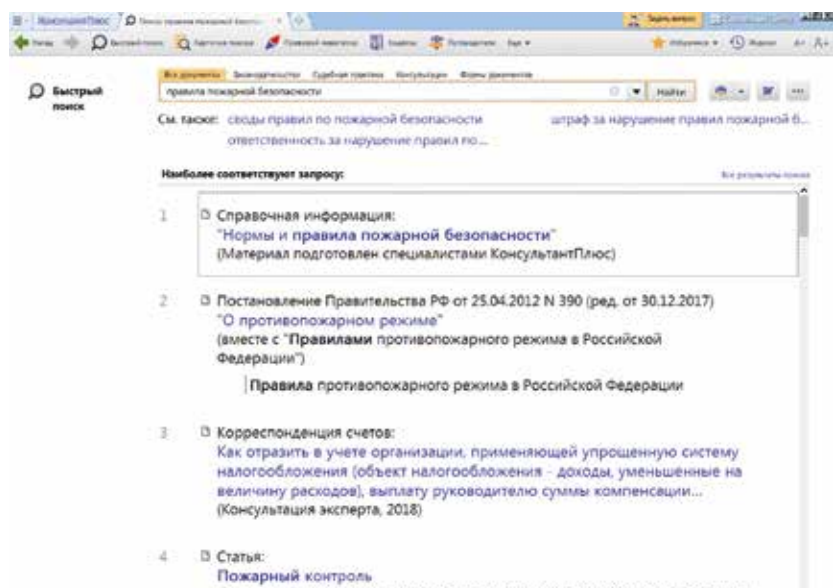
– Справочная информация: «Нормы и правила пожарной безопасности».

В справке приведены нормы и правила пожарной безопасности в разных отраслях (пожарная безопасность зданий и сооружений, на транспорте, в образовательных учреждениях и объектах культуры и др.).

Для поиска материалов в системе КонсультантПлюс задайте запрос: правила пожарной безопасности.

Подробную информацию можно узнать в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

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



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Типичные ошибки в области пожарной безопасности

В вопросах пожарной безопасности мелочей не бывает, и продолжаясь проверки ТРЦ – тому подтверждение. Правила ужесточаются, требования контролирующих органов становятся все более категоричными. Эксперт в области пожарной безопасности, руководитель компании «РС-Техно» Наталья Домрачева описывает ситуации, в которых проявились типичные ошибки управляющих недвижимостью. Примите этот опыт к сведению и будьте во всеоружии.



1. Дела давно минувших дней...

Управляющий гостиничным комплексом обратился в «РС-Техно» в преддверии плановой проверки МЧС. Требовалось уточнить, соответствуют ли установленные восемь лет назад двери современным требованиям пожарной безопасности. Маркировок на дверях не было, документы на них не сохранились, контакты с подрядчиками и производителями на сегодняшний день утрачены. В результате многочисленных усилий специалисты «РС-Техно» нашли необходимую информацию по данным дверям, и проблем с проверкой будет намного меньше.

Ошибка: в данном случае следует считать отсутствие должного внимания к деталям и качественного учета эксплуатируемых конструкций. Требования ужесточились, и утраченную информацию сегодня приходится восстанавливать.

2. Починить нельзя заменить

Получена заявка от ТРЦ на ремонт противопожарной шторы. В результате осмотра выявлено: конструкция серьезно повреждена и ремонту не подлежит. В здании отсутствует пожарная сигнализация, и штора как часть противопожарного оборудования не может эксплуатироваться правильно. Этому ТРЦ проверке не пройти.

Ошибка: оборудование было установлено «для галочки», с нарушениями технологии и впоследствии должным образом не обслуживалось.

3. Дешевле – не значит лучше

Крупный ТЦ провел тендер на установку противопожарного оборудования. Выигравшая компания не имеет соответствующей лицензии. По типовому договору ответственность за наличие лицензии лежит на подрядчике, что не отменяет возможных проблем для заказчика. Компания-подрядчик воспользовалась услугой шеф-монтажа, предоставляемой компанией «РС-Техно», и проблема с лицензированием и контролем качества конструкций и работ была снята.

Ошибка: слепое следование требованиям типового договора, недостаточное внимание к возможным рискам.

4. Быть, а не казаться

ТРЦ работает в старом, приспособленном под эти цели здании. Противопожарные конструкции, установленные в нём, соответствовали требованиям для прежней категории, но не для категории ТРЦ. Раньше многие здания проектировались как «уникальные», и некоторые требования противопожарной безопасности были для них необязательными. Сейчас ситуация изменилась. Требования жестче, и в результате проверки данного ТРЦ обязательно будут выявлены грубейшие нарушения. ТРЦ может быть закрыт. У владельцев возможны дополнительные проблемы с крупными сетевыми арендаторами, имеющими отработанные способы реакции на подобные проблемы. Ситуацию усугубляют отсутствие системной работы с арендаторами в области пожарной безопасности, беспорядок в документации, отсутствие контроля.

Ошибка: недостаточное внимание к системной проблеме несоответствия старого здания современным требованиям, слабое управление рисками, формальный подход к противопожарной безопасности в целом.

Продолжение следует



Иркутск, ул.Сергеева, 3/1, офис 317
8 (3952) 487-260 т/ф
+79647390057 Viber, Telegram
pzharka38@yandex.ru
www.rs-techno.ru

Лицензия МЧС РФ № 38-Б/00162 от 18.03.15

**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 |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ Нежилое здание:

г. Иркутск, ул. Мира, 94

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

Цена: 79 950 000 руб. Торг до 67 957 500 руб.



■ Нежилое здание:

г. Иркутск, ул. П. Красильникова, 215

• Нежилое здание, 4-этажное кирпично-панельное с мезонином, площадь 3640,8 кв. м с земельным участком 1963 кв. м в аренде. **Цена:** 47 532 000 руб.



■ Нежилое здание:

Ангарский р-н, р.п. Мегет, кв-л 1, 3А

• 2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 171,00 кв. м с земельным участком. Продается или **сдается в аренду.**



■ Нежилое здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

• Одноэтажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1034 кв. м. **Цена:** 3 000 000 руб. Торг



■ Нежилые помещения:

г. Тулун, ул. Ленина, 79

• Нежилые помещения на 1, 2, 3 этажах общей площадью 1873,3 кв. м в кирпичном здании АТС с земельным участком 853,25 кв. м в собственности. **Цена:** предварительно 13 464 000 руб.



■ Производственная база:

Тулунский р-н, д. Булюшкина

• Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде). **Цена:** 723 700 руб. Торг до 615 145 руб.



■ Производственная база:

Иркутский р-н, 2,5 км с-з д. Малая Еланка

• Производственная база (здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, техническое здание 494,3 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде). **Цена:** договорная.

е-mail: anna.v.parirova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав.
Сайт: www.realty.rostelecom.ru

Справки по тел.:
8(3952) 200-355
8(3952) 203-501

Продается база

ул. Рабочего Штаба



Участок 55 сот., собственность, производ., склад., гаражные, офисные помещения 1626 кв. м, кирпич. Выгодное расположение, центр. коммуникации. Для любых сфер деятельности. Спец. цена!

67 млн руб

8-9643-587-800

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



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

34-22-39, 34-31-83

Специальные предложения от CENTURY 21

➔ Медицинский центр
ул. Лермонтова, 341/2



Готовый бизнес, мед. центр (стоматология, косметология). Нарботанная клиентская база ок. 15 тыс. человек, отличный персонал, современное оборудование. Помещение на 1 этаже, 4 отд. входа, большая парковка, высокий трафик.

➔ Спортивно-оздоровительный комплекс
пос. Хомутово



Расположен в самом центре Хомутово. Здание 352 кв. м, бильярдный зал, бар, 2 сауны с бассейнами. Участок 1215 кв. м, хорошие подъездные пути, большой трафик, видимость с трассы. Рядом развитая торговая зона.

➔ Действующий ресторан
ул. Литвинова, 1



Китайский ресторан со стильным дизайном и максимально комфортной обстановкой для гостей. Нежилое помещение площадью 221,6 кв. м. Стоимость с мебелью, техникой и элементарного дизайна – 19 млн руб. Отличное вложение!

➔ Нежилое помещение
ул. Советская, 58, корп. 3



245 кв. м на первом этаже в многофункциональном торговом центре «Новый». Центр города, на пересечении ул. Советской и Байкальской. Прекрасно подойдет под ресторан, кафе и многое другое.



Недвижимость мира

Иркутск, ул. Горького, 27
тел. (3952) 909-144, 43-03-64

45 лет на рынке | 79 стран | 8000 офисов | 145000 агентов | каждые 45 секунд – новая сделка

реклама 12+

23-26
Мая

Выставка '18
БАЙКАЛЬСКАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ
НЕДЕЛЯ

В программе:

- Круглый стол «Переход от долевого строительства к проектному финансированию»
- Презентации строительных технологий и материалов
- BIM технологии
- Развитие малоэтажного строительства
- Презентации новых финансовых продуктов для развития отрасли
- Консультации специалистов

Сибэкспоцентр

www.sibexpo.ru

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

Генеральный
информационный партнёр:



ВКЛАД МЕСЯЦА

Токио

Процентная ставка (% годовых)	
Сумма вклада/	/Срок вклада
от 100 000 до 1 400 000 RUB	153 дня
	7,70 %

1. Выплата процентов в конце срока (выплата процентов производится на счет, открытый в АО «Солид Банк», по выбору клиента: счет «до востребования»/счет банковской карты/текущий счет). 2. Капитализация процентов не предусмотрена. 3. Пополнение вклада допускается, при этом общая сумма вклада с учетом дополнительных взносов не может превышать 1 400 000 Российских рублей. Минимальная сумма дополнительного взноса и периодичность дополнительных взносов не ограничена. Пополнение вклада допускается в течение первых 90 дней действия вклада. 4. Расходные операции не предусмотрены. 5. Досрочное расторжение: проценты выплачиваются исходя из фактического срока нахождения денежных средств во вкладе на момент востребования вклада по ставке «До востребования». 6. Пролонгация возможна (предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. Если на дату истечения срока договора прием вкладов данного вида прекращен, договор не пролонгируется). 7. Вклад не может быть открыт в пользу третьего лица. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 18.11.2015 г. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 11.05.2018 г.



Кредитно-кассовый офис Владивостокского филиала АО «Солид Банк» в г. Иркутск **(3952) 48-89-51**

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