

газета

дело

МАЙ, 2024 | № 4(142)

**проект |**

«РиверАнг» –
клубный дом у реки.
Николай Кузаков –
о новом проекте

4

компании |

Эн+ инвестирует
в ТЭЦ Иркутской
области более 8 млрд
рублей за два года

8

**недвижимость |**

«Вертолётная» ипотека –
всё. Что будет с рынком
дальше?

11

**«Время объединяться»**

Виктор Ильичев,
основатель группы компаний
«ВостСибСтрой»

| 2

9

НЕДВИЖИМОСТЬ

5 вопросов о загородном поселке «Байкальский берег»

17

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

«2024-й мы объявили годом борьбы за мощность»

18

ФИНАНСЫ

«Это игра в долгую»

«Время объединяться»

Что происходит на рынке недвижимости и почему «ВостСибСтрой» выбирает кооперацию

«Рынок жилья сейчас сбалансирован и не вызывает тревоги, серьёзных поводов для роста стоимости квадратного метра тоже нет», – такое экспертное мнение высказал в эксклюзивном интервью Газете Дело основатель группы компаний «ВостСибСтрой» Виктор Ильичев. Он также рассказал нашему изданию, какие механизмы помогут «полететь» крупным девелоперским проектам в Иркутске, станет ли рынок ИЖС локомотивом строительной отрасли и какие задачи решает новое профессиональное сообщество – Ассоциация застройщиков Иркутской области.



Виктор Ильичев, основатель группы компаний «ВостСибСтрой»

Фото А. Федорова

«ПАДЕНИЕ РЫНКА НИКОМУ НЕ ВЫГОДНО»

Виктор Геннадьевич, как вы в целом оцениваете состояние строительной отрасли в 2024 году? Какие тренды характерны для регионального рынка недвижимости в настоящее время?

– Лично у меня рынок жилья в Иркутске и Иркутской области не вызывает тревоги. По моему мнению, он сейчас чувствует себя комфортно, поскольку сбалансирован по спросу и предложению. У нас не так много строится как многоэтажного жилья, так и комфорт-

ного индивидуального, поэтому нельзя сказать, что рынок недвижимости в регионе перегрет.

Если говорить о качестве продукта, которое сегодня предлагается на рынке жилья, то я считаю, что оно достаточно высокое. Было время, когда объекты у компаний с опытом и у начинающих сильно отличались по своему уровню. Сейчас мы мониторим рынок и видим, что практически все застройщики – а это 15-20 компаний – движутся в некоем «узком коридоре», то есть реализуют современные девелоперские проекты, практически равные по качественным характеристикам, что говорит о квалифицированном рынке.

А как отразились на отрасли высокие банковские ставки? И что будет, если летом отменят льготную ипотеку?

– Несомненно, ситуация с ипотекой сказывается на рынке, так как он зависит от двух вещей – сбалансированности и доступности ипотечных продуктов, в том числе льготных.

Сейчас готовится «перезапуск» ИТ-ипотеки, ожидается, что документы об увеличении лимитов будут подписаны уже в ближайшее время. Семейная ипотека, по заявлению президента РФ, также будет продлена. Это обнадеживающие факторы. Что касается льготной ипотеки, то она, вероятнее всего, будет перерастать

в формат адресной. Сегодня государству нужен внутренний валовый продукт, и оно будет внимательно отслеживать, чтобы рынок жилья не рухнул, потому что это – один из основных драйверов экономики.

Когда речь идёт о высоких ставках, то это касается не только ипотечных кредитов, но и проектного финансирования. Как этот фактор влияет на строительный бизнес?

– 2024 год начался с новых банковских правил игры, причём достаточно жёстких. Банки беспокоились, что рынок недвижимости перегрелся, ввели комиссии для застройщиков по льготной ипотеке. Постепенно усло-

вия стали более лояльными, так как банкам интересны и проектное финансирование, и ипотека, и им невыгодно падение рынка. А при правильном подходе девелопера к управлению проектом действующая ставка Центробанка принципиально не влияет на его стоимость.

Всегда актуальный вопрос, когда мы говорим о недвижимости, – это её стоимость и то, что с ней будет происходить. Ваш прогноз?

– Цены на жильё стабилизировались, практически встали, и в ближайшей перспективе мы не ожидаем резкого скачка цен на строительные материалы, поэтому серьёзных поводов для увеличения стоимости квадратного метра нет. Но и тенденций к снижению цены тоже нет, так как на ситуации с застройкой, несомненно, сказывается тот факт, что свободных или относительно свободных земельных участков в Иркутске становится всё меньше. Но при этом к освоению крупных участков, таких как Чертугеевский полуостров или на границе между Свердловским и Ленинским округом, ни застройщики, ни сам Иркутск сегодня не готовы.

«СИНЕРГИЯ ИНТЕРЕСОВ – ЭТО ЗАЛОГ УСПЕХА»

Какие механизмы для реализации в Иркутске крупных девелоперских проектов, для повышения их эффективности вы видите? Какая стратегия здесь нужна?

– Во-первых, в таких проектах не должно быть конкуренции между местными застройщиками, а должно быть объединение. Только объединив усилия нескольких застройщиков, которые движутся в одном направлении, можно успешно воплотить крупный и продолжительный девелоперский проект. Единично ни одной местной компании это сделать не под силу. Например, сейчас пять иркутских компаний объединились для реализации проекта по жилой застройке так называемого «антенного поля» в районе ИРНТУ.

Помимо этого, такие проекты должны быть обеспечены инженерной и социальной инфраструктурой. Представьте, что в чистом поле построили две-три блок-секции – кому там будет интересно жить? Людям нужны дороги, поликлиника, школа, детский сад. И чем больше проект, тем больше социальной начинки в нём должно быть. Поэтому для их реализации необходимо обязательное участие в различных госпрограммах. Возможности для этого есть, и в первую очередь они зависят от вовлечённости бизнесменов и политиков нашего региона на федеральном уровне. Только при синергии интересов государства и бизнеса можно воплотить в жизнь крупные девелоперские проекты.

Виктор Геннадьевич, расскажите подробнее о проекте по застройке бывшего антенного поля: что

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Литературный редактор:
Масленникова А.Н.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».
№4 (142)
Дата выхода в свет: 10.05.2024 г.
Отпечатано в «Облформпечат» –
Международный департамент.
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №5. Тираж 4000 экз.

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

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

там планируется построить, какие компании будут участвовать в проекте?

– «Антенное поле» – это земельный участок площадью 12 гектаров на левом берегу Ангары, который находился в федеральной собственности. Корпорация ДОМ.РФ выставила его на торги с целью комплексного освоения – под межвузовский кампус и жилую застройку. В аукционе принимали участие как региональные, так и иногородние застройщики, но выиграть удалось объединению из пяти иркутских компаний, которое называется «Специализированный застройщик «Развитие»».

После межевания земельного участка примерно половина территории была выделена под кампус, остальная площадь – под девелоперский проект, предусматривающий строительство 94 тысяч квадратных метров жилья и коммерческой недвижимости. Мы планируем выйти на застройку в 2025 году.

В кампусе предполагается строительство гостиницы, общежитий, учебных корпусов, крытого спортзала. Я думаю, что федеральные средства на этот проект будут выделены в течение двух лет. Кто его будет реализовывать, пока неизвестно.

Кроме этого, в рамках частно-государственного партнёрства будут построены дороги, детский сад, школа. Социальная инфраструктура будет общей для жилого района и кампуса.

О каких ещё будущих крупных проектах комплексного развития территории в Иркутске может идти речь?

– Один из них – застройка Чертугеевского полуострова. Это территория площадью 200 гектаров, рядом с которой находится вся необходимая инженерная инфраструктура. Тем не менее её всё равно нужно будет заводить на площадку. Уже есть просчитанный вариант проекта и его эскиз, который видел губернатор и который, я надеюсь, рано или поздно будет реализован. Но для этого нужна поддержка государства.

В этом смысле очень показателен проект комплексного развития Знаменского предместья, где будет построен тепловой луч, который получил поддержку и финансирование на федеральном уровне. Благодаря этому территория получит новый импульс развития, в том числе там возведут принципиально новый жилой район с современной инженерной и социальной инфраструктурой. «ВостСибСтрой» будет принимать участие в этом процессе в консолидации с несколькими компаниями. Мы планируем построить в предместье около 170-180 тысяч квадратных метров жилья, и приступим к реализации застройки в 2025-2026 годах.

Еще один крупный проект по комплексному развитию территории – микрорайон Юго-Западный – вы реализуете собственными силами. На какой стадии он находится сейчас?

– Строительство микрорайона Юго-Западный идёт планомерно. Мы возводим там дома экономкласса в девятиэтажном исполнении, но в перспективе планируем этажность повысить. Земельный участок обеспечен инженерной инфраструктурой, там нет проблем с теплоснабжением и электроэнергией. Заранее – по госпрограмме «Стимул» – мы построили в микрорайоне дороги и детский сад. Также построили школу и по генплану выделили место под ещё одно общеобразовательное учреждение на 1750 мест. Сейчас занимаемся подготовкой к возведению нового детского сада на 240 мест, а также закончили проектные работы по большому парку отдыха и передали землю администрации Марковского МО. Кроме этого, мы выделили место под строительство православного храма, и сейчас идёт передача земельного участка.

На мой взгляд, получается красивый, комплексный жилищный проект.

Его реализация рассчитана на ближайшие 10 лет.

«РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЯ – СТИМУЛ ДЛЯ КАЧЕСТВА»

Вы уже отметили, что рынок недвижимости в нашем регионе достаточно сбалансированный, тем не менее эксперты прогнозируют со второй половины года его охлаждение, а также смену парадигмы с рынка продавца на рынок покупателя. Как вы прокомментируете эти ожидания?

– Я думаю, что некое охлаждение девелоперского бизнеса сегодня всё-таки есть, но для рынка это даже хорошо, потому что создаёт комфортные условия для всех его участников: банков, застройщиков, девелоперов и дольщиков. Для дольщиков – даже в первую очередь. Причём в нашем регионе ситуация – рынок потребителя, а не застройщика – тенденция далеко не сегодняшнего дня. Она начала складываться, наверное, лет 7-8 назад, а сейчас уже существует априори. И талантлив тот девелопер, который предугадывает, что будет интересно и выгодно купить клиенту через три-четыре года. Только в этом случае получается хороший, качественный проект, потому что рынок идёт от потребности людей. И я уверен, что этот тренд уже не уйдёт, так как по-другому не должно быть.

Ещё один прогноз экспертов на 2024 год, что малоэтажное строительство и ИЖС станут локомотивом строительной отрасли. По данным опросов, 41% российских застройщиков МКД намерены в ближайшее время выйти на рынок ИЖС. Будет ли «ВостСибСтрой» развивать это направление?

– Компаниям, которые не работали раньше на рынке ИЖС, то есть не строили организованные загородные посёлки, нужно хорошо изучить его специфику. Во-первых, тем, кто собрался на него выходить, надо понимать, что рентабельность этого бизнеса примерно в два раза меньше, чем строительство многоквартирных домов. В таких посёлках в обязательном порядке нужно строить дороги, социальную инфраструктуру, но делать это за счёт денег дольщика – а других финансовых средств у застройщика нет – не получится: стоимость квадратного метра в этом слу-

чае взлетает в разы, а продажи встанут. Кроме этого, в нашем регионе есть серьёзные сложности с тепло- и электроснабжением загородных посёлков, так как электричество становится всё более дефицитным. Строительство небольших теплоисточников также вызывает вопросы, поскольку сталкивается с рядом проблем, в том числе с тем, на каком топливе они будут работать. Поэтому цивилизованный рынок ИЖС может развиваться только совместно с госпрограммами.

Но он будет расти, потому что государство многое делает в этом направлении. И наша компания на этом рынке будет присутствовать с учётом тех плюсов и минусов, о которых мы уже знаем. У нас есть отличный опыт, наработанный при реализации таких партнёрских проектов, как «Патроны Парк» и «Хрустальный Парк», и мы готовы брать на себя проектирование и прохождение экспертизы по социальной и инженерной инфраструктуре для загородных посёлков.

На какие ещё направления, кроме жилищного строительства, делает ставку ГК «ВостСибСтрой»? Какие продукты, проекты считает наиболее перспективными в 2024 году?

– Жилищное строительство и девелоперский бизнес – это одно из направлений деятельности ГК «ВостСибСтрой»: у нас есть как проекты малоэтажного строительства, так и МКД в сегментах комфорт- и экономкласса. Помимо этого мы строим объекты как подрядная организация по госзаказам. Их достаточно много в разных регионах: на Сахалине, в Хабаровске, Чите, Улан-Уде. Но основная часть объектов, конечно, находится в Иркутской области: здесь мы строим школу в Братске, школу и детский сад в Берёзовом, совсем недавно выиграли конкурс на строительство детской поликлиники в Хомутово. По рентабельности подрядный бизнес ниже, чем девелоперский, но социальные объекты нужны людям, Иркутску, другим городам региона, поэтому мы продолжим работать на рынке госзаказа.

Мы также продолжаем развивать направление по производству строительных материалов: железобетонных изделий, бетона, раствора, а также по производству пластиковых и алюминиевых окон, дверей.

Наш опыт присутствия на рынке позволяет нам с определённой долей вероятности просчитывать возможные риски и нивелировать их за счёт разных направлений деятельности.

«ВАЖНО ОБЪЕДИНЯТЬСЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОБЩИХ ПРОБЛЕМ»

В феврале 2024 года была создана Ассоциация застройщиков Иркутской области – АЗИО, председателем которой являетесь вы. Чем она отличается от других объединений – например, Союза строителей региона, АЗГИ?

– Мы уже много лет собирались с коллегами и решали насущные вопросы, которые возникают не просто у строителей-подрядчиков, а именно у застройщиков. Речь идёт о градостроительной документации, об обеспечении строительных участков теплом, электричеством, водой, о защите прав региональных застройщиков при вхождении на наш рынок федеральных девелоперов. В итоге родилась идея формализовать эти встречи и обсуждения и создать Ассоциацию застройщиков Иркутской области. Это некоммерческая организация, в отличие от АЗГИ, которая создавалась как коммерческое объединение под реализацию конкретного проекта. И ассоциация ни в коем случае не противопоставляется Союзу строителей – у них разные задачи. У АЗИО они более узкие.

И какие задачи призвана решать ассоциация?

– Любая организация создаётся для продвижения чего-то либо для защиты от чего-то. И АЗИО не исключение в этом плане. Первая проблема, с которой мы столкнулись, – и я даже не ожидал, насколько она масштабная и серьёзная для Иркутска, – это теплоснабжение участков под застройку. Оказалось, что минимум треть жилых объектов в городе, которые строятся сейчас и должны быть сданы к концу 2024 года, не обеспечены по факту договорами на присоединение к сетям теплоснабжения. Раньше этот вопрос каждый застройщик пытался решить самостоятельно, но, как говорится, один в поле не воин. Когда проблемой стала заниматься ассоциация и обратила на неё внимание как городской, так и областной власти, дело сдвинулось. Кстати, диалог с властью от лица ассоциации тоже складывается более эффективно, особенно – для небольших компаний.

Второе направление – это борьба с потребительским экстремизмом. Здесь речь идёт не просто о качестве строительства, а именно о проявлениях потребительского экстремизма, а это уже работа с судами, судебными

экспертами, общественными организациями. В других регионах такой опыт был наработан ещё 5-7 лет назад, мы только сейчас подошли к этой проблеме.

А в чём заключается защита прав региональных застройщиков в конкурентной борьбе с крупными федеральными компаниями?

– Выход федеральных девелоперских компаний на наш рынок нам не интересен, и, чтобы сдерживать этот тренд, нам нужно повысить качество тех продуктов, которые мы создаём. В этой ситуации иногородний игрок будет с самого начала понимать, что он заходит на уже состоявшийся рынок, где присутствуют сильные компании с качественным продуктом и развитым маркетингом, которые умеют строить и умеют продавать, – и подумает, выгодно ли ему такая «экспансия». Другого способа не существует.

Будет ли такая ситуация выгодна конечному потребителю?

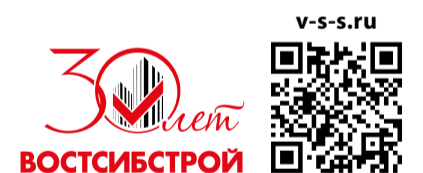
– Это будет одним из стимулов для того, чтобы иркутские застройщики создавали хорошие современные девелоперские проекты, строили хорошие квартиры. Значит, будет выгодно потребителю.

Сколько компаний входят в ассоциацию застройщиков Иркутской области?

– Сейчас около 15 компаний-застройщиков, и мы продолжаем вести переговоры с коллегами. Думаю, что к концу года мы удвоим количество участников.

Сможет ли ассоциация решать не только глобальные вопросы кооперации, но и помочь участникам в их отдельных проектах?

– Да, мы рассмотрели такой вариант, например, для тех, кто не будет заходить в ассоциацию, но при этом будет являться её официальным партнёром. Кроме того, мы, конечно, начинаем думать об общих интересах, и, если у какой-то строительной организации есть сложности, мы, несомненно, поможем и опытом, и административными ресурсами. Вместе всегда легче работать и интереснее достигать поставленных целей. Я уверен, что при совместной работе профессиональных компаний конечный эффект получается более значительный. И Иркутск благодаря этому будет активнее строиться, развиваться, станет ещё красивее и уютнее.



Микрорайон «Юго-Западный»

Фото предоставлено компанией. Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

«РиверАнг» – клубный дом у реки

Каким будет новый проект бизнес-класса на берегу Ангары

Клубный дом «РиверАнг» появится в Октябрьском районе в 2026 году. Пожалуй, впервые в Иркутске жилой проект будет реализован в такой близости к реке. Впрочем, у соседства с Ангарой есть не только безусловные преимущества, но и свои риски, говорит директор компании «ГорСтрой» Николай Кузаков. О том, что помогает справляться с инженерными вызовами, как проект клубного дома олицетворяет эволюцию девелопмента и почему «ГорСтрой» не считает рыночные факторы помехой для новых проектов, – в нашем интервью.



Николай Кузаков, директор компании «ГорСтрой»

Фото А. Федорова

«РЕШИЛИ ПОЙТИ «В ГОРУ»»

«Любим смелые решения» – один из слоганов компании «ГорСтрой». Новый проект «РиверАнг» – одно из таких решений?

– Предпринимательство в нашей стране – само по себе смелый поступок, а строительство – наверное, одна из самых сложных для предпринимательской деятельности отраслей. Так что да, смелые решения мы действительно любим.

Что касается проекта «РиверАнг», то это, безусловно, знаковый проект для компании, в который мы вложили множество смелых идей и находок. У клубного дома – уникальное, крайне привлекательное месторасположение: центр Октябрьского района, берег Ангары. Однако сложность рельефа участка, с его крутым склоном и близостью к воде, поставила перед нами немало непростых и интересных задач. Есть такая поговорка: «умный в гору не пойдёт, умный гору обойдет».

Мы решили в эту «гору» пойти. Может,

Это, безусловно, знаковый проект для компании, в который мы вложили множество смелых идей и находок. У клубного дома – крайне привлекательное месторасположение: центр Октябрьского района, берег Ангары

кто-то сочтет нас не слишком умными, но смелыми – точно.

«Безумству храбрых поем мы славу»?

– Точно (смеется). На самом деле, сложности на этой площадке для нас начались еще лет 12-13 назад, когда мы расселяли дома, объединяли участки, согласовывали с городской администрацией. Долгий был путь.

Но, даже когда мы уже приступили к подготовительным мероприятиям, архитектурному проектированию,

никто из нас не понимал до конца, на что мы идем: уклон да уклон, вода да вода. А когда осознали всю сложность ситуации, все особенности площадки, отступить было поздно. Поэтому мы, засучив рукава, собрав всю волю в кулак, рванули вперед.

Уже полгода вы работаете на площадке. Видно, что идет активная работа, но сами дома этажами не растут. С чем это связано?

– Ведём подготовительные работы. Очень много энергии, сил, времени и средств потрачено на укрепление склона. Нам важно обеспечить безопасность как тех домов, которые мы будем строить, так и старых домов, которые окружают нашу площадку, находятся сверху.

Для реализации этой задачи мы привлекли опытных специалистов из других регионов. Московский научно-исследовательский центр «НИЦ СТРОИТЕЛЬСТВО» при НИИОСП им. Герсеванова провел работы по расчету склона, разработал технические решения по его укреплению и инженерной защите. Это настоящие профессионалы: за плечами центра – проектирование станций Московского метрополитена, Останкинской башни, делового района «Москва-Сити».

Спроектированные подпорные сооружения уже возведены. К выполнению этих работ мы привлекли одну из крупнейших, известную в Сибири и опытную компанию – ООО «Райдекс». Компания более 15 лет занимается устройством буронабивных свай, строит мосты, плотины. Но даже для них опыт работы на «РиверАнге» стал уникальным.

Жилой комплекс «РиверАнг» будет построен фактически на берегу Ангары. Беспрецедентная близость к воде – это больше преимущество или риски?

– С одной стороны, вода – это хорошо и классно. С другой – это, ко-

нечно, сложности, вы правы. Мы сейчас делаем все, чтобы обеспечить максимальную защиту комплекса от проникновения воды – в том числе ливневой и грунтовой. Мы привлекли гидрогеологов, гидротехников, внедряем инженерные, технические решения, которые позволят жителям «РиверАнга» не беспокоиться о том, что вода просочится в жилище. На сегодняшний день это задача номер один.

«СОЗДАЕМ НЕ «КОРОБКИ», А ОБРАЗ ЖИЗНИ»

«РиверАнг» позиционируется как проект бизнес-класса. Почему выбрали именно этот сегмент? Локация «подказала» такое решение?

– Абсолютно верно: именно местоположение участка предопределило концепцию проекта. Непосредственная близость к воде, единение с природой – сейчас это не столько мода, сколько потребность человека. Никаких сомнений в том, что это будет именно бизнес-класс, не было. Поэтому сегодня мы работаем на то, чтобы все характеристики этого сегмента нашли отражение в проекте: в самих квартирах, в местах общего пользования, в благоустройстве придомовой территории.

Не было опасения выходить с таким проектом сейчас, когда ситуация в экономике не слишком стабильна?

– Бизнес-класс – это высокостатусные проекты, таких в Иркутске немного, буквально по пальцам пересчитать. Спрос на жилье бизнес-класса в целом менее волатилен, меньше подвержен колебаниям на рынке, поэтому «РиверАнг», безусловно, будет пользоваться спросом. На самом деле, уже пользуется: мы открыли продажи осенью, и сделки пошли с первых дней.

«ГорСтрой» не просто строит квадратные метры, но «создает об-

раз жизни». Что вы вкладываете в это понятие?

– Такой подход к девелопменту – создавать образ жизни, а не «квадраты», – я начал транслировать еще несколько лет назад. С тех пор мы строим проекты, которые наполнены жизнью, такие дома, в которые люди хотят возвращаться. Безусловно, каждый человек уезжает из дома – кто на работу, кто в командировку, кто с детьми... Но важно, чтобы всех людей тянуло обратно.

Чтобы этого добиться, мало построить «коробку»: пол, стены, потолок. Нужно наполнить комплекс такими характеристиками, которые будут помогать жителям во всем. Это безопасность, комфорт, удобство. Мы продумываем все наши проекты так, чтобы человеку можно было и поработать, и поесть, и встретиться с друзьями, и побыть в уединении – у себя в квартире или в закрытой, приватной части общественного пространства.

Следующий шаг в эволюции девелопмента, видимо, – мыслить ещё более крупными объёмами? Ведь любой жилой комплекс не существует сам по себе, а вписан в окружение. Как «РиверАнг» изменит район в целом?

– На весь район мы из нашего жилого комплекса, наверное, не шагнем, но

Бизнес-класс – это высокостатусные проекты, таких в Иркутске немного, буквально по пальцам пересчитать

то, что находится в непосредственной близости к «РиверАнгу», безусловно, изменится. Мыслить только тем, что находится внутри жилого комплекса, неправильно. Люди не живут в замкнутом пространстве проекта – важно, чтобы рядом было что-то такое же комфортное, красивое, привлекательное. Поэтому мы всю территорию вокруг «РиверАнга» взяли у администрации города в аренду для благоустройства. Будем делать его не только внутри своей площадки, но и по всему периметру за её пределами.

А развитие набережной планируете?

– Да, мы подписали договор с администрацией и сейчас проектируем фрагмент набережной, которого пока нет. Набережная на текущий момент обустроена от развязки Академического моста до дома №107 по Верхней Набережной, а также выше по течению – там, где бульвар Постышева. Промежуток между остался недоделанным – и как раз на протяжении этого участка находится наш жилой комплекс. Конечно, мы не могли остаться в стороне: на склоне построим «райский уголок», а внизу люди будут спотыкаться и падать? Так не работает.

Благоустройство набережной и строительство комплекса будут идти параллельно?

– Мы надеемся, что да. Строительство «РиверАнга», по плану, завершится в 2026 году. Пока набережная проектируется, мы спокойно проложим все коммунальные сети. А в 2025 году администрация, думаю, разыграет тендер, и подрядчик выйдет на работы по благоустройству. Через 2-2,5 года всё будет готово: и клубный дом, и новый фрагмент набережной.

«БУДЕМ ШАГАТЬ ДАЛЬШЕ»

Вы сказали, что подготовка участка, работы по расселению начались 10-12 лет назад. Это значит, что «РиверАнг» – практически ровесник компании: «ГорСтрой» – 15. Этот проект зародился ещё на старте вашей девелоперской деятельности и менялся, рос вместе с компанией. Можете рассказать, как за эти годы изменились ваши подходы, принципы?

– Изменились, и очень сильно. В 2008 году, возводя свой первый жилой комплекс, мы, как и все другие компании, строили квадратные метры. И это было нормально, и покупатели это нормально воспринимали. Принцип создания образа жизни, жилых комплексов, а не безликих «коробок», конечно, пришел гораздо позже.

На примере «РиверАнга» легко можно отследить эволюцию наших взглядов, девелоперских подходов. Когда мы начали расселение этой площадки, рассуждали так: «Поставим здесь свечки или построим домики-кубики: стены, пол, потолок, выведем на рынок – и всё это кто-то купит». Мы не слишком заботились тогда об окружении, архитектурном облике, содержании продукта. Но прошло 10 лет: наша компания росла, приоритеты менялись, потребности людей тоже трансформировались.

Всё, что ни делается, – к лучшему. Всему своё время. Не зря эти

поговорки существуют. Мы подошли к реализации, к рабочему проектированию «РиверАнга» в тот момент, когда и мы созрели, и рынок, и покупатель. Можно сказать, этот проект – важная точка на пути эволюции «ГорСтроя».

Но ведь путь продолжается. Куда дальше будет двигаться компания? Какие планы на ближайшие годы?

– Безусловно, наш путь на «РиверАнге» не заканчивается. Задача компании – двигаться вперед, наращивать объемы, набирать новые площадки, увеличивать количество проектов, а главное – качество их исполнения. Сейчас у нас в стадии проектирования несколько площадок в Иркутске. Также планируем выходить за пределы региона. Разрабатываем стратегию: куда, как заходить, с какими продуктами. Будем шагать дальше.

Внешние рыночные факторы не помеха?

– Не то чтобы не помеха. Мы, конечно, их видим, учитываем, строим свои прогнозы на основе полученной информации. Но никакие факторы не изменят главного: жилье – одна из основных потребностей человека. Эта потребность всегда будет актуальна, а значит, рынок строительства продолжит жить и развиваться.

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ



riverang.ru
+7 (3952) 200-000

ООО СЗ «Метра Строй».
Проектные декларации на наш.дом.рф



клубный дом

RIVERANG

Жизнь бизнес-класса

5 характеристик клубного дома «РиверАнг»

«РиверАнг» – проект бизнес-класса, со своими особенными характеристиками, сценариями, образом жизни. Об основных преимуществах клубного дома рассказывает коммерческий директор компании «ГорСтрой» Евгений Михалев.



1. Концепция: «Сочетаем городской ритм и природу»

«РиверАнг» – проект бизнес-класса, главная отличительная особенность которого – месторасположение. Октябрьский район, центр города, близость социальных и культурных объектов, а главное – берег Ангары буквально через дорогу. По словам Евгения, это позволяет сочетать городской ритм жизни и природу.

– Потребности людей меняются: раньше многие иркутяне, загнанные городским ритмом жизни, приходили домой только поспать и порой даже не знали своих соседей. Сегодня есть запрос на более гармоничную жизнь, – отмечает коммерческий директор компании. – Среднеэтажная застройка «РиверАнга» – а мы строим блок-секции по 8 этажей, клубный формат проекта позволят обеспечить искреннее соседство, доверительные отношения, поддержку.

Концепция комплекса продумана так, чтобы все интересы жителей были максимально удовлетворены. На это будут работать и двухуровневая парковка с рекордным процентом обеспеченности машиноместами (порядка 40–45%), и коммерческие площади, где разместятся магазины, кафе, салоны красоты, и продуманный двор с множеством активностей. Нам важно, чтобы жители «РиверАнга» не приходили домой переночевать, а получали удовольствие от проживания в нашем комплексе.

2. Квартирография: «Есть всё – от студии до пентхауса»

Клубный формат проекта предполагает, в том числе, большое разнообразие планировочных решений. «Это словно сокровищница жилых помещений, которая ждет своего открытия», – говорится на сайте жилого комплекса. Подобрать себе квартиру в «РиверАнге» сможет и холостяк,

и многодетная семья, ведь в «сокровищнице» – более 30 разных вариантов, включая видовые студии, квартиры с мастер-спальнями и окнами в ванных комнатах, квартиры формата «хайфлэт» с высотой потолков 7,1 метра и даже пентхаусы на верхних этажах.

– Пентхаусы – важная отличительная черта жилого комплекса. В этих квартирах высокие – 7,1 метра – потолки, при дизайнерских работах можно будет отразить двойной свет. У каждого пентхауса, помимо этого, есть выход на свою террасу – жители смогут отдыхать от суеты, созерцая и природные, и городские пейзажи, – говорит Евгений. – Впрочем, любоваться красивыми видами смогут и жильцы других квартир: во всем доме будут большие – от 2,1 до 2,4 метра – окна. В части квартир предусмотрено и необычное радиальное остекление.

Все квартиры в комплексе будут переданы покупателям в отделке white-box. Это позволит не нагружать жителей лишними черновыми работами – чтобы они могли думать уже только о дизайнерских решениях, мебелировке, тратить свои силы и энергию на создание уюта в своих квартирах.

3. Благоустройство: «Природность – во всём»

Более 50% квартир в «РиверАнге» – с видом на Ангару. Остальные окна будут выходить на дворовую территорию – с продуманным благоустройством и озеленением, спортивными комплексами и детскими площадками. По словам Евгения, особенности рельефа позволят сделать наполнение двора еще интереснее и разнообразнее: здесь появятся горки, сцена с амфитеатром и смотровые площадки, где можно будет найти единение и отдохнуть, наслаждаясь созерцанием водной глади.

– Тщательно продуманы и другие места общего пользования. Дизайнерские подъезды будут выполнены с использованием качественных натуральных материалов. Так мы продолжим концепцию сочетания городского ритма и природы. Просторные холлы, колясочные, система face-ID для бесконтактного входа – все составляющие комфорта включены в проект. Кроме того, мы планируем высадить деревья прямо в подъездах: архитектор предусмотрел ниши под корневую систему в каждой из четырех блок-секций.

4. Цены: «Стоимость “квадрата” будет расти»

На старте продаж средняя стоимость квадратного метра в проекте бизнес-класса «РиверАнг» составляла порядка 180 тысяч за квадратный метр. Стоимость минимального лота в комплексе на текущий момент – около 7 млн. Самый дорогой лот – пентхаус – обойдется в 27 млн рублей.

– Цены со временем будут расти, – подчеркивает коммерческий директор компании «ГорСтрой». – С 2020 года рынок без усталости идет вверх, и эта тенденция продолжится. Фактором роста цен в «РиверАнге» станет и уникальность проекта: подобного комплекса в городе больше нет и вряд ли скоро появится. Найти такой же земельный участок в Иркутске практически невозможно. Приобретение квартиры в «РиверАнге» интересно и с инвестиционной точки зрения. В среднем по рынку рост цены составляет 10–15% в год, а с учетом уникальности проекта и запроса людей на эстетику, красивые виды, увеличение стоимости при закрытии проекта может оказаться и гораздо выше – до 40–45% от старта.

Покупку квартиры можно совершить с использованием ипотечного кредита: все действующие программы, в том числе льготные, доступны. Кроме того, мы всегда готовы рассмотреть индивидуальную рассрочку по запросу дольщика. Минимальный взнос для получения рассрочки – 25%.

5. Спрос: «Сделки идут с первых дней»

Продажи квартир в «РиверАнге» стартовали прошлой осенью. Как говорит Евгений, сделки пошли с самых первых дней. Количество обращений в отдел продаж подтверждает: проект воспринимается иркутянами с большим интересом. Причем, что стало неожиданностью для специалистов компании, спросом в первую очередь пользуются не студии и однокомнатные квартиры, как это обычно бывает, а лоты с большей площадью.

– Предполагаем, что это связано с тем, что маленькие квартиры покупают чаще всего либо инвесторы, либо одинокие люди. А у холостяков, как правило, более активный образ жизни, им квартира нужна, скорее, как место для сна. Большими квартирами обычно интересуются семейные люди. И именно им, по всей видимости, больше всего откликнулась наша концепция – сочетание городского ритма и природы. Привлекает семейных людей и клубный формат: возможность отправить детей поиграть в закрытом дворе и наблюдать за ними из окна, близость к реке, где можно гулять, проводить время всем вместе.

Большим спросом пользуются видовые квартиры. И это понятно: виды в «РиверАнге» будут шикарные, мы делали съемки квадрокоптером – таких пейзажей из окон квартир мы в Иркутске, пожалуй, еще не видели. Впрочем, есть дольщики, которые, хоть и не могут позволить себе видовую квартиру, приобретают жилье в «РиверАнге». Они хотят быть причастными к жилому комплексу, к концепции, которую мы продвигаем. Говорят: «Да, у нас не будет вида на Ангару из окна, но мы получим его, выйдя во двор».

ООО СЗ «Метра Строй». Проектные декларации на наш.дом.фр

“ Дом «зависает» над водой ”



Александр Янов, архитектор

«РиверАнг» стал интересным проектом для архитектора Александра Янова. Южный склон, резко спускающийся к Ангаре, сложный рельеф – как удалось вписать клубный дом в такой природный ландшафт? Какие композиционные и цветовые решения делают проект по-настоящему уникальным?

– Такое сложное, но привлекательное расположение предопределяет композицию застройки из отдельных домов, в ряд «зависающих» над водой на высоком стилобате, раскрывая вид на реку для максимального количества квартир. При этом перепад уровней планировки, образованный многофункциональным стилобатом, разделяет частную дворовую зону, расположенную на склоне, и общественную зону на набережной, которая продолжается линией общественного пространства от бульвара Постышева.

В панораме реки комплекс состоит из четырех чередующихся по цвету, протяженности и пластике домов, стоящих на основании, в стеклах которого отражаются волны поверхности реки. Тема отражения волн перетекает и в пластику фасадов, ритмично изгибая открытые балконы и лоджии. А цвета фасадов – «медь в патине» и светло-серая «керамика» – подчёркивают связь новых домов с природным и городским окружением. Силуэтность домам придают надстройки антресольных уровней пентхаусов с индивидуальными террасами на крышах, откуда открываются лучшие виды на город.

В ЦИФРАХ

Как защищают и укрепляют склон для «РиверАнга»

Сложный рельеф и значительный перепад поверхности – до 25 метров – превратились для компании «ГорСтрой» в задачу со звездочкой.

Для поиска решения девелопер привлек специалистов Московского научно-исследовательского центра «НИЦ СТРОИТЕЛЬСТВО» при НИИОСП им. Герсеванова. Чтобы защитить и укрепить склон, они предложили возвести два подпорных сооружения. Реализацией задуманного на площадке «РиверАнга» занимается еще одна привлеченная команда профессионалов – ООО «Райдекс».

Масштаб работ впечатляет! Для возведения всех подпорных сооружений уже затрачено:

- более 2 тысяч «кубов» бетона;
- более 250 тонн арматуры;
- порядка 300 свай.



Турпоток на Байкал к 2036 году должен составить пять миллионов человек в год

«К 2036 году общий туристический поток на Байкал со стороны Иркутской области и Республики Бурятия должен составлять пять миллионов человек в год. Это одна из серьёзных стратегических задач, которую мы должны решить», – заявил губернатор Игорь Кобзев во время ежегодного послания депутатам Законодательного Собрания Иркутской области о положении дел в регионе в 2023 году и основных направлениях областной государственной политики на 2024 год.



Туризм

Напомним, что по итогам 2023 года Иркутская область приняла около 1,8 миллионов туристов, Республика Бурятия – 800 тысяч.

Глава региона рассказал, что для достижения новой цели планируется решить целый комплекс задач по строительству дорог, инфраструктуры, аэропорта, а также реализовать масштабный проект «Волшебный Байкал», защита которого недавно состоялась перед президентом России. Во время послания он показал, как будет выглядеть новая туристическая инфраструктура.

Этот проект объединяет два берега великого озера и даёт старт качественному уровню развития туризма в Иркутской области и Республике Бурятия. На территории будут построены новые отели, гостиницы, рестораны, современная причальная инфраструктура для организации водных путешествий, которые должны по-новому открывать красоту побережья озера Байкал. В

проект «Волшебный Байкал» войдут две локации из Иркутской области – это город Байкальск с особой экономической зоной туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала» и «Байкальская слобода» в районе поселка Тальцы.

Туристская территория «Байкальская слобода», которая реализуется совместно с государственной корпорацией Туризм.РФ, является уникальным всепогодным курортом на берегу реки Ангары, с международным уровнем сервиса, круглогодичным аквапарком, термальными комплексами и яхтенной маринной.

Особая экономическая зона «Ворота Байкала» в Байкальске активно развивает всепогодный туризм. Планируемые к реализации инвестиционные проекты соответствуют концепции экотуризма и направлены на развитие всепогодного спортивного, водного, делового и событийного туризма.

Эн+ получила сертификат TÜV Austria за низкие выбросы ГЭС

Энергохолдинг Эн+ стал первой компанией в России, подтвердившей точность расчетов выбросов парниковых газов с водохранилищ гидроэлектростанций, получив сертификацию от TÜV Austria.

Это позволяет Эн+ выделиться на национальном уровне в качестве единственного обладателя международной сертификации для гидроэнергетических объектов.

Сертификат подтверждает низкий углеродный след ГЭС Эн+, что является частью стремления компании к углеродной нейтральности, заложенной в стратегии Net Zero 2021 года. Это также дает Эн+ возможность укрепить свои позиции на внутреннем рынке зеленых сертификатов, который начал формироваться в России.

Эти зеленые сертификаты, подтверждающие производство электричества на объектах с использованием возобновляемых источников энергии, позволяют покупателям компенсировать объемы своих выбросов. Эн+ активно участвовал в первых крупных сделках по зеленым сертификатам в России и планирует сохранять лидерство в этой области.

Исследование эмиссии парниковых газов от водохранилищ ГЭС, входящих в основанную Олегом Дерипаской группу Эн+, было начато в 2020 году. Замеры проводились на водохранилищах ангарского каскада и подтвердили

минимальные значения выбросов, что делает гидроэлектростанции одним из самых чистых источников энергии. Объем выбросов оказался значительно ниже среднего для мировых водохранилищ в бореальном климате и вдвое меньше для водохранилищ умеренного климата.

«Результаты исследования ангарского каскада ГЭС российскими и иностранными учеными показали, что гидроэлектростанции практически безуглеродные, соответственно, они являются источником одного из самых экологически чистых видов энергии. Мы – первая и единственная российская компания, получившая международные сертификаты, которые это подтверждают. В стране имеется огромный потенциал для развития этого вида энергогенерации, что дает неоспоримые преимущества российской экономике. Компания Эн+ готова развивать гидроэнергетику, способствуя росту количества промышленных объектов с низким углеродным следом, что полностью соответствует нашей стратегии углеродной нейтральности», – сказал генеральный директор Эн+ Михаил Хардинов.



Экология

Опрос ВТБ: переводы по СБП используют уже 70% россиян

Услугами переводов самому себе в разные банки через СБП уже пользуются двое из трёх россиян. Сумма переводов в большинстве случаев не превышает 20 тыс. рублей в месяц, но с 1 мая может увеличиться.

Россияне выбирают банки за выгодную программу лояльности, ставки по депозитам, надежность и удобство мобильных приложений. Таковы результаты опроса*, проведенного ВТБ и банком «Открытие».

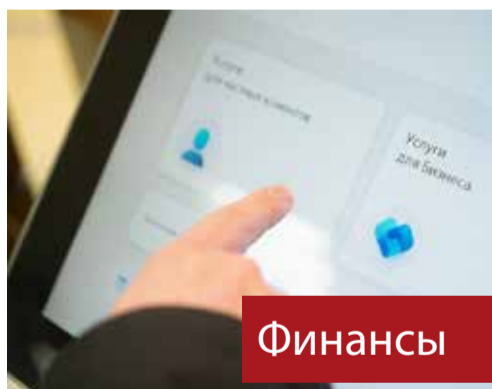
Россияне активно пользуются платежным сервисом Банка России – системой быстрых платежей (СБП). 40% опрошенных переводят деньги через СБП несколько раз в неделю, 32% – 2-3 раза в месяц, 11% – хотя бы раз в месяц, 4% – несколько раз в год. Не пользуются СБП только около 12% участников опроса.

Услуга переводов самому себе в другой банк достаточно популярная: ею пользуется 68% опрошенных. В основном клиенты пересылают деньги для выбора программ лояльности (41%) или условий по сберегательным продуктам (17%), погашения кредитов (26%) или в целом удобных сервисов другого банка (12%).

Сейчас 27% опрошенных переводят сами себе в другие банки не более 5 тыс. рублей в месяц, 42% опрошенных – от 5 до 20 тыс., 23% – от 20 до 50 тыс., около 9% – свыше 50 тыс.

Наиболее значимыми критериями оценки банка для переводов россияне назвали надежность (57%), удобство мобильного приложения и интернет-банка (44%) и выгодные финансовые условия по продуктам (31%). В ТОП-5 факторов выбора банка вошли также широкая сеть, удобство расположения отделений и банкоматов, а также наличие привлекательной системы лояльности.

«Сегодня более 80% клиентов ВТБ используют СБП для переводов. Такая популярность объясняется простотой, удобством, безопасностью и отсутствием комиссии до 100 тыс. рублей. Чаще всего наши клиенты через СБП переводят себе или своим родственникам, а средняя сумма ежемесячного перевода составляет порядка 20 тысяч рублей. В рамках нового



Финансы

закона о повышении ежемесячного лимита на межбанковские операции между своими счетами через СБП до 30 млн рублей, ВТБ решил заранее подготовиться к нововведению. Для этого обновил повседневные сервисы для розничных клиентов и принял решение изменить тарифы для наших клиентов с 23 апреля. Такое расширение лимитов на переводы через СБП предоставит клиентам возможность бесплатно переводить средства между своими счетами и выбирать у нас более выгодные предложения. С 1 мая можно также пополнить свой счет на эту сумму в нашем банке без комиссии», – отметил Ростислав Яныкин, руководитель департамента транзакционного розничного бизнеса ВТБ.

С 1 мая 2024 года можно переводить деньги через СБП между своими счетами в разных банках без комиссии до 30 млн рублей в месяц. Это не касается переводов, которые клиенты совершают в отделениях банков или переводов клиентам других банков.

* Опрос провели ВТБ и банк «Открытие» 10-17 апреля 2024 года по репрезентативной выборке среди 1500 человек в возрасте от 18 лет в городах России с населением более 100 тысяч человек.

5 миллионов рублей пожертвовали благотворители для Иркутской областной детской больницы

В галерее Виктора Бронштейна прошел благотворительный вечер от Клуба друзей Иркутской областной детской больницы.

Организаторы – неравнодушные мамы, которые уже несколько лет оказывают клинике помощь – закрывают нужды, на которые у учреждения может не хватать времени, возможностей или организационных ресурсов. На вопрос «Почему вы помогаете?» члены Клуба отвечают просто: «Потому что чужих детей не бывает». Именно эта фраза, по словам руководителя Клуба Екатерины Ефремовой, стала лозунгом мероприятия и девизом многодетных мам, сердце и любовь которых не имеют границ.

Посетили вечер 80 благотворителей. Чтобы сделать пожертвование, нужно было приобрести лот – торт, эксклюзивный чайник, тостер, арт-объекты и другое.

Итог мероприятия – 5 миллионов рублей, которые пойдут на приобретение ультразвукового сканера. Аппарат позволяет выполнить интраоперационное УЗИ с помощью специального датчика. С ним врачи могут увидеть целевую анатомию, скрытую от глаз человека. Например, сосуды, артерии, мочеточники, желчевыводящие пути. Вторая сфера использования сканера – безопасная хирургия злокачественных и доброкачественных опухолей. С его помощью хирурги будут видеть края резекций, что поможет выполнять операции максимально бережно и добиться безрецидивного течения послеоперационного периода.



Благотворительность

Компания РУСАЛ выделила 18,5 млн рублей на развитие Шелехова и Шелеховского района

Соглашения о социально-экономическом сотрудничестве подписали Артём Фоминых, директор Иркутского алюминиевого завода, Максим Модин, мэр Шелеховского муниципального района, и Алексей Тенигин, глава города Шелехова.

Развитие территорий



Заключение договоренностей состоялось в конференц-зале ДК «Металлург», где присутствовали члены Рабочего и Женского советов Шелеховской промплощадки РУСАЛа и сотрудники администраций города и района.

«Одним из важнейших приоритетов деятельности РУСАЛа является развитие территорий, где работают предприятия компании. Несмотря на различные сложности, с которыми столкнулся мир в последнее время, наша компания находит возможность инвестировать средства в улучшение качества жизни и повышение комфорта проживания жителей Шелехова», – сказал в своем выступлении Артём Фоминых директор ИркаЗа.

Подписание таких важных документов стало доброй традицией, благодаря которой на средства компании в регионах решаются значимые и острые проблемы социальной инфраструктуры.

«Ежегодно на средства РУСАЛа в городе и районе реализуется множество социальных,

образовательных и экологических проектов. В 2020 году в разгар пандемии коронавируса на средства компании был построен современный медицинский центр помощи и спасения для борьбы с Covid-19. Скоро на территории Шелехова откроет свои двери Центр спортивных единоборств, в котором юные шелеховчане смогут абсолютно бесплатно заниматься боевыми искусствами. Только благодаря РУСАЛу такие важные и актуальные объекты появляются в Шелехове», – отметил глава города Алексей Тенигин.

В рамках новых соглашений компания направит средства на обустройство детской площадки в седьмом квартале и двух многофункциональных площадок - в первом микрорайоне и на улице Известковой, на оборудование для городской сцены и на установку площадки для воркаута в третьем микрорайоне, возле Центра спортивных единоборств.

Календари ИНК заняли призовые места на всероссийском конкурсе

Корпоративные календари АО «ИНК-Капитал» и Иркутской нефтяной компании (ИНК) заняли призовые места на XVI Всероссийском конкурсе «Корпоративный календарь».

Календарь «Классика безопасности. Новый взгляд» от «ИНК-Капитал» занял первое место в номинации «Лучший корпоративный календарь прошлого года». Выпущенный к 2024 году «Календарь эвенков» Иркутской нефтяной компании занял второе место в номинации «Лучшие фотообразы», а также третье – в номинации «Продвижение территорий».

Календарь «Классика безопасности. Новый взгляд» посвящен году развития культуры производственной безопасности в компании. В основу легли правила безопасности ИНК, проиллюстрированные произведениями мировой живописи.

«Календарь эвенков» создан в честь международного десятилетия языков коренных народов и является одним из проектов по сохранению культуры и языка эвенков, представителей коренного малочисленного народа (КМНС) на территории присутствия ИНК.

Всероссийский конкурс корпоративных календарей проводится с 2008 года. В этом году участниками мероприятия стали 62 компании из 26 городов России и Беларуси: ПАО «Газпром», АО «Гознак», АО «СУЭК», АО «ОМК», ПАО «Яковлев», АО «Балтийский завод», АКБ «Абсолют Банк» и другие.



Слата Марафон пройдет 23 июня в Иркутске

Классический беговой марафон по историческому центру Иркутска пройдет 23 июня. Большой спортивный праздник и долгожданное беговое событие уже в шестой раз проведут компания «Слата» и оргкомитет «Марафоны БАМ» для жителей региона. Стартовый городок традиционно будет расположен у памятника Александру III.

Марафон



«Слата Марафон является самым массовым беговым событием Восточной Сибири и Дальнего Востока. С каждым годом число участников растет. Бег становится образом жизни все большего числа людей, в том числе и детей – Слата Kids тому подтверждение. А авторская памятная медаль долгие годы будет мотивировать на ежегодное участие в марафоне. Так, символом в этом году выбран образ Якова Похабова, увековеченного в памятнике всем основателям Иркутска, расположенном прямо на маршруте – на Нижней Набережной», – поделился новостями управляющий директор торговой сети «Слата» Дмитрий Ишевский.

В прошлом году в марафоне приняли участие чуть более 4000 человек. Самой популярной на протяжении всех лет является дистанция

Слата Фан-ран 3 км. Половина бегунов выбирают именно эту дистанцию.

Что необходимо для участия

- Заранее зарегистрироваться на сайте марафона, т.к. регистрация в день забега не ведется.
- Медицинская справка должна быть предъявлена при получении стартового пакета участниками на дистанциях 10 и 21 км. Участникам на дистанциях Слата Фан-ран 3 км и Слата Kids 1 км необязательна.

Ежегодно «Слата» приглашает и ждет к участию команды, где организаторами отмечается командный зачет: «Самая большая команда» и «Самая оригинально одетая или оформленная команда».



Председатель Байкальского банка Рушан Сахбиев посетил строительную площадку завода «Новин» в Чите

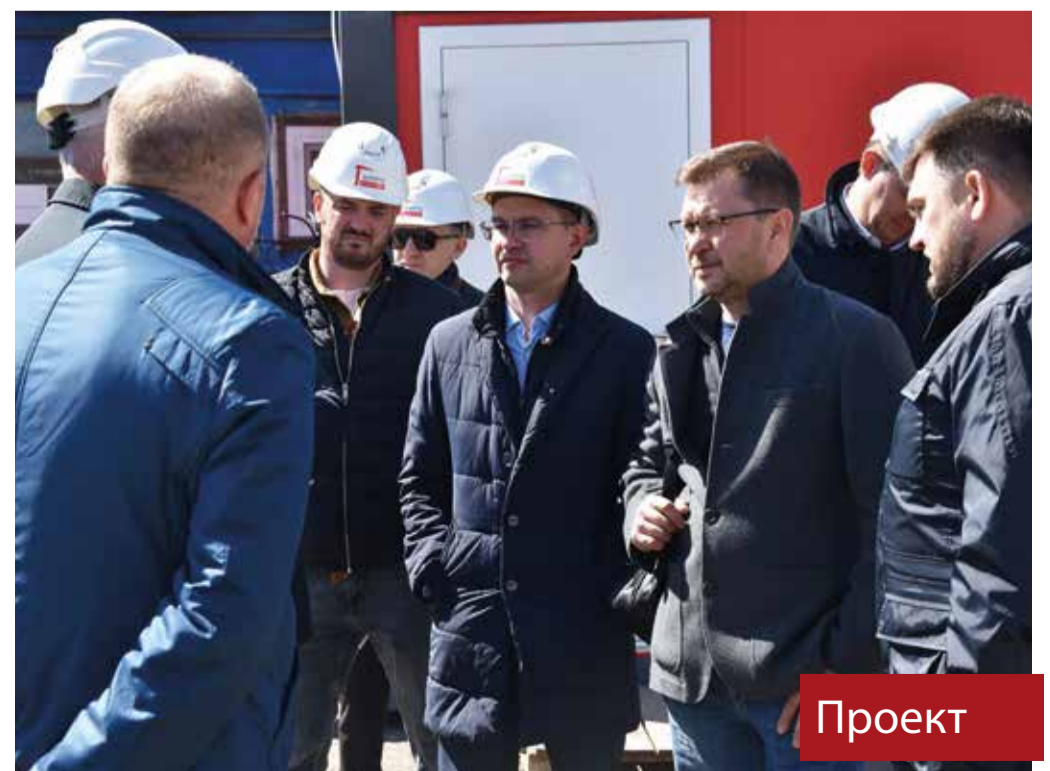
В Чите строится новый завод «Новин» по производству железобетонных изделий для крупнопанельных домов. Он обеспечит больше 120 рабочих мест. Финансирует проект Сбербанк.

На стройплощадке предприятия побывала делегация Сбербанка во главе с председателем Байкальского банка Рушаном Сахбиевым и руководителем Читинского отделения Константином Разводовым.

«ООО «Энергожилстрой» строит жилье и активно способствует развитию города, делая его комфортным и привлекательным для горожан. Мы рады многолетнему сотрудничеству с компанией и надеемся, что и дальше будем реализовывать совместные проекты на благо Читы»,

– подчеркнул Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка.

«Мы намерены возвести завод строительных конструкций, с помощью которого само содержание строительства в нашем городе станет более современным. В Забайкалье появятся новые панельные дома с красивыми фасадами из любых облицовочных материалов», – поделился Виктор Лопатин, генеральный директор группы компаний «Энергожилстрой».



Проект

Энергозадел на будущее

Эн+ инвестирует в ТЭЦ Иркутской области более 8 миллиардов рублей за два года

Тема стабильного энергоснабжения Иркутской области сейчас актуальна как никогда: территория региона активно развивается, растёт сектор реальной экономики, в городах идёт активное строительство многоквартирного и индивидуального жилья. Поэтому для энергетиков увеличение мощности действующих ТЭЦ за счёт модернизации, а также обеспечение их надёжности – одна из первоочередных задач. Как она решается, читайте в нашем материале.



Олег Причко, генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Фото: Дмитрий Дмитриев

МАСШТАБНЫЕ ОБНОВЛЕНИЯ

По информации генерального директора Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Олега Причко, в 2023-2024 годах в модернизацию генерирующих объектов Иркутской области энерго-металлургический холдинг Эн+ инвестирует более восьми миллиардов рублей.

Реконструкция проводится по фе-

«
Самые масштабные работы с 2022 года идут на Ново-Иркутской ТЭЦ. По оценкам специалистов, таких перемен на предприятии не было с момента его ввода в эксплуатацию в 1975 году»

деральной программе модернизации генерирующих мощностей, в рамках которой в 2023 году компания направила на эти цели почти 3 млрд рублей. В 2024-м сумма составит уже свыше 5 млрд рублей. Обновление оборудования идёт на Ново-Иркутской ТЭЦ, ТЭЦ-6 в Братске, ТЭЦ-9 и ТЭЦ-10 в Ангарске, Усть-Илимской ТЭЦ, на ТЭЦ-11 в Усолье-Сибирском. Это позволяет повышать их надёжность, а также минимизировать воздействие на атмосферу благодаря установке новых электрофильтров.

Самые масштабные работы с 2022 года идут на Ново-Иркутской ТЭЦ. По оценкам специалистов, таких перемен на предприятии не было с момента его ввода в эксплуатацию в 1975 году.

– В обновление оборудования Ново-Иркутской ТЭЦ в 2022-2023 годах «Байкальская энергетическая компания» направила 1,3 миллиарда рублей, а в 2024 году сумма инвестиций составит около двух миллиардов. Здесь уже модернизировали один котлоагрегат, в планах – обнов-

ление ещё одного, а также замена газоочистного оборудования обеих установок. В результате возрастёт мощность и надёжность станции, а воздействие на атмосферу каждого котлоагрегата снизится не менее чем в 13 раз, – уточнил Олег Причко.

Кроме этого, на Ново-Иркутской ТЭЦ построят третий вагоноопрокидыватель. Это устройство для механизированной выгрузки топлива, по словам руководителя Байкальской энергетической компании, обеспечит полноценный резерв существующего оборудования, позволив выполнить его глубокую модернизацию, и повысит надёжность дальнейшей эксплуатации.

Ещё одна важная задача, о которой рассказал Олег Причко, – обеспечить запас мощности для развития Иркутска, как минимум на 15-летнюю перспективу. Для её решения на Ново-Иркутской ТЭЦ будут установлены два водогрейных котла, что позволит увеличить мощность станции на 300 Гкал в час.

ТРУБЫ ТРЕБУЮТ ЗАМЕНЫ

Надёжное теплоснабжение столицы Приангарья зависит не только от увеличения мощности Ново-Иркутской ТЭЦ, но и от состояния тепловых сетей. По словам Олега Причко, по нормативу срок эксплуатации распределительных сетей составляет 25 лет, магистральных тепловых сетей – 20 лет. При этом в Иркутске есть участки, где тепловые сети работали два нормативных срока.

– Они ещё находятся в работоспособном состоянии, но их надёжность и остаточный ресурс, безусловно, ниже – это подтверждает

статистика, согласно которой свыше 71% всех повреждений происходит в сетях, эксплуатируемых свыше 20 лет, – прокомментировал Олег Причко.



Монтаж оборудования в турбинном цехе на ТЭЦ-10 (Ангарск) Фото: Дмитрий Дмитриев

КСТАТИ

Олег Причко также прокомментировал ситуацию со стремительным ростом электропотребления в Иркутске и Иркутском районе, что, несомненно, сказывается на качестве снабжения электрической энергией и надёжности работы генерирующих объектов.

– Необходимо развивать культуру ответственного энергопотребления при малоэтажной застройке. Мы не раз обращали внимание, что многие частные дома строятся с электроотоплением и без альтернативных источников тепла. При этом стены домов

Он также проинформировал, что в соответствии с поручением полномочного представителя президента России по СФО Анатолия Серышева правительству Иркутской области необходимо совместно с ресурсоснабжающими организациями доработать планы по обновлению инженерных сетей (до 5% от общей протяженности).

– Мы уже подготовили перспективный план по замене тепловых сетей, по которому только в 2025 году необходимо заменить 70,5 километра сетей, из них 28,6 км – в Иркутске. А за период с 2025 до 2029 годы нужно обновить 391 км. Для выполнения поручения требуется дополнительное финансирование, при этом в тарифах Иркутской области недостаточно средств для обновления нормативных объёмов тепловых сетей. Поэтому Байкальская энергетическая компания совместно с руководством региона прорабатывает сейчас возможность привлечения других источников.

ТЕПЛОВОЙ ЛУЧ – В ГРАФИКЕ

Кардинально изменить ситуацию с теплоснабжением Иркутска должен также масштабный инфраструктурный проект по строительству теплового луча, который ре-

ализует Эн+. Как подчёркивает Олег Причко, все запланированные работы идут по графику.

– Из 5,5 км тепловых сетей, предусмотренных проектом, проложено уже 1,7 км. В настоящее время работы идут на участке от Маратовского кольца вдоль реки Ушаковки, также на участке от улицы Ленской до улицы Ушаковской. Задействованы бригады строителей на объектах по улицам Лызина и Ядринцева, переулку Космическому.

В текущем году запланирована прокладка 3,5 км тепловых сетей, будут продолжены работы по строительству насосных станций на улице Ядринцева и на бульваре Постышева. Кроме этого, запланирован монтаж четырёх тепловых пунктов рядом с котельными в предместье Рабочее и монтаж технологического перехода через реку Ушаковку.

– Тепловой луч – это крупнейший инфраструктурный проект за последние полвека не только в Иркутске, но и в целом по стране, который реализуется в условиях плотной городской застройки. И мы делаем всё, что от нас зависит, чтобы выполнить работы с высоким качеством и в отведенные сроки. Реализация проекта позволит создать кольцевую схему тепловой сети для повышения надёжности теплоснабжения всего Иркутска, – подытожил Олег Причко.

приводит к повышенным нагрузкам на сети и аварийным отключениям, но и негативно сказывается на перекрестном субсидировании, которое за два года увеличилось на 2,5 млрд рублей. По факту, за «серых» майнеров платят бюджетные учреждения, предприниматели, предприятия среднего и крупного бизнеса. Рост по перекрестному субсидированию бумерангом возвращается населению, ведь дорожают товары и услуги. В других субъектах страны уже наводят порядок с «серым» майнингом, Иркутской области надо последовать их примеру.

Готовые коттеджи на Байкальском тракте

5 вопросов о загородном поселке «Байкальский берег»

Коттеджный поселок комфорт-класса «Байкальский берег» расположен на 15 километре Байкальского тракта – в транспортной доступности от города и всего в 150 метрах от залива. Особенность проекта в том, что он абсолютно готов. «Дома построены, дороги заасфальтированы. Можно хоть сегодня купить коттедж и начать ремонт», – говорит руководитель отдела продаж Александра Шикирянская. Какие коттеджи доступны сегодня покупателям? И сколько стоит готовый дом у залива? Газета Дело задала самые важные вопросы о проекте.

1. Почему дома в поселке продаются готовыми?

Привычный алгоритм строительства загородных домов всем известен: покупатель выбирает земельный участок, оплачивает проектную документацию, строительные работы, ждет пару-тройку лет – и, наконец, получает свой дом. А вместе с ним, как правило, и «жизнь на стройке», ведь, пока построятся соседи, может пройти и десятилетие. Девелопер проекта «Байкальский берег» пошел по другому пути – построил 40 коттеджей на собственные средства.

Александра: Мы продаем готовые дома в благоустроенном поселке – с заасфальтированными дорогами, освещением, детской и спортивной площадками. Также в нашем поселке выполнено озеленение, и каждый житель сможет отдохнуть вечером у прекрасного фонтана. Когда потенциальные покупатели видят готовый поселок, у них не возникает традиционных для загородного строительства вопросов: когда появится дорога, будут ли детские площадки. Всё уже есть. Люди могут посмотреть и понять, подходит им наше предложение или нет.

В «Байкальском берегу» можно выбрать любой коттедж по своим предпочтениям, не ожидая окончания строительства. Документы готовы, земля оформлена в собственность, всем домам присвоены адреса. Покупаете коттедж, сразу получаете ключи, делаете ремонт, заезжаете в ближайшее время и наслаждаетесь загородной жизнью. Все соседние дома построены, по дорогам не ездят грузовики и миксеры – тишина и спокойствие.

2. Какие дома продаются в «Байкальском берегу»?

Двухэтажные коттеджи в поселке «Байкальский берег» расположены на участках площадью 5 соток и выполнены в едином современном стиле из кирпича «Белый топаз». В домах свободные планировки и панорамные окна, а современные технологии строительства обеспечивают высокую энергоэффективность коттеджей. Каждый дом оснащен индивидуальной водозаборной скважиной, автономной канализацией, скоростным интернетом и имеет подключение к электрическим сетям с большим запасом по мощности.

Александра: На выбор покупателям мы предлагаем коттеджи площадью 200, 240 и 272 кв. м. Внутри дома уже оштукатурены: в них белые стены, подведена вода, канализация, выполнена приточно-вытяжная вентиляция. Планировка – открытое пространство, площадь этажа поделена одной капитальной перегородкой, все остальное можно выстраивать как угодно: кому-то нужно больше спален, а кому-то – зал в 70 кв. м. У нас есть несколько готовых конструктивных решений, разрабо-



Александра Шикирянская, руководитель отдела продаж

Фото А. Федорова

танных с привлечением дизайнера, который с удовольствием их доработает под задачи вашей семьи.

В каждом доме есть гараж – на два или четыре автомобиля. Гараж в доме – это очень удобно: забыл что-то в машине – вернулся в тапочках и забрал. Утром не нужно ходить в гараж через улицу: в чистой обуви садиться в чистый автомобиль – и едешь по делам. Еще одна важная особенность наших домов – неэксплуатируемые плоские крыши. Они, в отличие от скатных кровель, не доставляют хозяину никаких хлопот, в том числе не требуют работ и по уборке снега. Абсолютно беспроблемная технология, которая будет исправно служить годами, независимо от погоды и времени года.

3. Почему в поселке нет высоких заборов?

«Байкальский берег» разбивает еще один стереотип о загородной жизни: капитальных трехметровых заборов здесь нет и не будет. Участки отделяются друг от друга невысокими ограждениями. Исключение – два отдельно выделенных объекта с большими домами и просторными участками для тех, кому принципиально важно жить более приватно: построить свою баню, например. В целом же для авторов проекта крайне важно, чтобы жители поселка – и взрослые, и

дети – общались друг с другом, гуляли, проводили время на свежем воздухе.

Александра: К сожалению, обычно ситуация такова, что детям в загородном поселке выйти куда-то, а ведь они должны между собой общаться, не сидеть в телефонах и компьютерах за высокими заборами. Для нашей целевой аудитории – людей 35-60 лет – этот вопрос более важен, чем приватность. Да, может быть, они могут себе позволить уехать за город, купить 30-40 соток земли, поставить высокие заборы и сидеть под соснами, наслаждаясь уединением. Но что при этом будут делать дети? Они не могут сидеть рядом: им надо бегать, кататься на велосипедах, общаться друг с другом. Конечно, можно поставить на территории земельного участка свои лазалки-прыгалки, но через неделю ребенку это надоест.

В «Байкальском берегу» созданы общественные места: дети могут играть на оборудованных площадках (и это безопасно, так как поселок закрытый, территория огорожена, установлены видеокамеры), а взрослые – заниматься спортом, гулять с собаками на специально выделенной площадке или, например, посидеть у фонтана, наслаждаясь чистым воздухом. На прилегающем к каждому дому земельном участке жители могут оформить для себя зону отдыха, разместить беседку для уютных семейных обедов.

4. Зачем поселку единые правила проживания?

Специально разработанные правила помогают сохранить концепцию проекта и помочь покупателям жить в поселке без конфликтов и недопониманий. Каждый, кто хочет жить в «Байкальском берегу», должен ознакомиться с уставом СНТ и быть готов следовать всем пунктам. Следить за соблюдением правил в поселке будет управляющая компания.

Александра: Частая ситуация в загородном поселке: собственник земельного участка строит курятник, заводит птиц. Петухи по утрам дают спать соседям, а хозяину все равно. Возникают ссоры, скандалы. У нас подобные вопросы решены заранее: в поселке нельзя разводить домашних животных и птиц, строить капитальные заборы...

Если наши правила человеку не подходят – значит, нужно поискать объект недвижимости в другом месте. Нам важно собрать в поселке людей, близких по духу, готовых понимать и уважать друг друга, а не диктовать свои условия: «Купил землю – что хочу, то и делаю». Это не наш сценарий.

5. Сколько стоят дома в «Байкальском берегу»?

Продажи в поселке «Байкальский берег» открылись совсем недавно. Цены на старте очень приятные: от 15-18 миллионов рублей за готовый коттедж с земельным участком. Купить дом можно с привлечением ипотечного кредита. Компания может предложить сегодня такую доступную стоимость, потому что строительство поселка было начато еще в 2020 году, задолго до валютных и инфляционных скачков, сказавшихся на стоимости материалов.

Александра: Если человек захочет построить добротный, надежный каменный дом, площадью 270 кв. м, с сетями, электричеством, земельным участком, сейчас он вряд ли впишется в бюджет даже 20 миллионов. Цена продажи в «Байкальском берегу» сопоставима со стоимостью квартиры в Октябрьском районе. Но квартира, пусть и в современной новостройке, и дом в концептуальном поселке со своим участком и гаражом – это абсолютно разные вещи. И тренд последних лет говорит о том, что все больше иркутян понимают это и стремятся уехать жить за город. Со временем цены в «Байкальском берегу», конечно, будут расти, так что покупка коттеджа сейчас может стать и хорошей инвестицией.

БАЙКАЛЬСКИЙ БЕРЕГ

(3952) 952-100. baikal-bereg.ru
(3952) 952-100. baikal-bereg.ru



Фото А. Федорова



Фото из архива компании



Всё то золото

Чем богата Иркутская область

О том, что Иркутская область – регион, богатый природными ресурсами, каждый из нас знает с детских лет. Но не каждый владеет более конкретной информацией – а каковы конкретно эти богатства? Вроде бы и нефть у нас есть, и газ, и лес, и золото с прочими драгоценными металлами... Но действительно ли всего этого у нас по-настоящему много?

На этот вопрос ответил губернатор Игорь Кобзев в рамках мероприятий Дня Российского недропользования на международной выставке-форуме «Россия». «Приангарье является одним из самых богатых минеральными ресурсами регионов России. На территории области расположены крупнейшие в стране запасы золота – 31% от общероссийско-

Чтобы справиться с возросшим спросом, руководство компании приняло решение вступить в национальный проект «Производительность труда». «Мы с первой же презентации поняли, что такую возможность нельзя упускать, – рассказывает Никита Киселёв. – Работу начали в середине весны текущего года, но первые результаты уже видны. А ведь мы и половины пути ещё не прошли. У Регионального центра компетенций огромная

экспертиза, коллеги очень точно видят точки роста – равно как и воронки убытков. То, что государство вообще создало такой инструмент,

бесплатный для бизнеса, – это, как говорится, «огонь»! Мы теперь уверены, что сможем удовлетворить запросы на поставку концентраторов самых крупных компаний отрасли практически в любых объёмах».

ГОСПОДДЕРЖКА РАЗНАЯ НУЖНА

Сейчас «Сервис ТехноПром» готовит пакет документов для подачи заявки на заём в Фонд развития промышленности Иркутской области. Предприятие намерено провести модернизацию некоторых производственных участков, а Фонд предоставляет льготное финансирование на уникальных в нынешней ситуации условиях – по ставке от 1% годовых. Это тоже поможет компании увеличить объёмы выпуска концентраторов и одновременно продолжить расширение географии поставок.

Остро стоит вопрос непосредственного расширения производственной площадки: цех в Шелехове, возможностей которого вполне хватало на старте, стал явно тесен для амбициозных планов компании и её заказчиков.

Доля добывающей промышленности в ВРП региона в 2023 году составила 27,9 %. Сейчас для нас приоритетная задача – совершенствование технологии по извлечению полезных компонентов при добыче

го показателя! Также регион богат природным газом, углем, нефтью, мусковитом. Имеются значительные запасы каменной и калийной соли, магнетита, железных руд, редких металлов, талька, – рассказал губернатор. – Доля добывающей промышленности в ВРП региона в 2023 году составила 27,9 %. Сейчас для нас приоритетная задача – совершенствование технологии по извлечению полезных компонентов при добыче. Над этим вопросом уже работают нефтегазовые и золотодобывающие компании».

Неудивительно, что глава региона выделил именно эти отрасли: государственным балансом учтены 43 месторождения углеводородного сырья и... 396 месторождений золота! В числе последних крупнейшее в мире месторождение – «Сухой Лог». Его запасы составляют более 1 240 тонн. Компания «Полус» намерена начать его опытно-промышленную разработку в текущем году.

АУ, АУ!

Именно в Иркутской области ведёт свою деятельность один из ведущих российских разработчиков гравитационного оборудования для горно-обогатительных производств – компания «Сервис ТехноПром». Она начала работу в 2015 году с того, что обслуживала и ремонтировала центробежные концентраторы канадского производства. Накопленный за первые годы опыт позволил начать разговор о собственных разработках – и перейти от разговоров к делу уже в 2018 году. В 2022-м году завершилась глобальная разработка конструкторской и рабочей документации для изготовления гравитационных концентраторов СТП-ЦК120 и СТП-ЦК75, которые успешно заменили на рынке РФ аналогичное импортное оборудование, включая продукцию всемирно известной компании FLSmidth. Ну, а санкции, введённые после февраля 2022 года, как говорит генеральный директор ООО «Сервис ТехноПром» Никита Киселёв, просто не оставили молодой и амбициозной команде выбора: «Благодаря тому, что мы столько лет обслуживали канадское оборудование, у нас есть не только ремонтная база для концентраторов зарубежного производства, но и возможность изготавливать для них комплектующие. Однако невозможно же нормально работать целой отрасли в состоянии полной зависимости от когда-то купленного, пускай и хорошего, оборудования. Слово «импортозамещение» уже немного набило оскомину, но тут более подходящего термина не найти. А то, что наша производственная площадка находится здесь, в регионе, для любого игрока отрасли большой плюс – минимум времени на ожидание поставок готового оборудования или комплектующих к нему».

Впрочем, оборудование производства «Сервис ТехноПром» ценят не только в нашем регионе: в портфеле заказов компании – проекты из Красноярского и Забайкальского краёв, Якутии, Магаданской, Амурской и Свердловской областей. А в этом году предприятие выходит на экспорт.



Центробежные концентраторы, производимые компанией «Сервис ТехноПром»

Фото из архива компании



«Существует Постановление Правительства №629, которое фиксирует возможность предоставления в аренду земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов – в целях осуществления деятельности по производству продукции, необходимой для обеспечения импортозамещения, – объясняет Никита Киселёв. – И это ещё один вид государственной поддержки, крайне полезный для бизнеса, когда все его собственные финансовые ресурсы направлены на масштабирование производства. Конечно, это бы существенно упростило и ускорило появление новой производственной площадки. И дело не только в нашей выгоде от увеличения объёмов выпуска концентраторов: очевидно, что чем больше эти объёмы – тем больше налогов мы заплатим с их реализации. А ещё новая промплощадка – это и новые рабочие места. Так что у региона тоже есть прямая выгода от поддержки нашего проекта».

Так или иначе, российскому региону с самыми большими запасами золота не только в стране, но и в мире, нужны предприятия, которые не только осваивают недра, но и занимаются высокотехнологичными разработками – кстати, в тесном сотрудничестве с учёными ИрННТУ. В данном случае, блестяще будет не только добытое золото, но и репутация всех тех, кто помогает создавать технологический суверенитет России.

Оборудование производства «Сервис ТехноПром» ценят не только в нашем регионе: в портфеле заказов компании – проекты из Красноярского и Забайкальского краёв, Якутии, Магаданской, Амурской и Свердловской областей – Никита Киселёв, генеральный директор ООО «Сервис ТехноПром»



Месторождение Сухой Лог

Фото «Полус»

«С высокими процентными ставками нужно учиться работать»

13

Что будет с рынком новостроек после отмены льготной ипотеки

13

Сельская ипотека: есть возможность – надо использовать

14

«Чем меньше льготных ипотек – тем лучше»

15

«Взять кредит без помощи эксперта становится всё сложнее»

15



«Вертолётная» ипотека – всё

Время тотального преобладания льготной ипотеки уходит. Существующие программы плавно сворачиваются, их условия ужесточаются. Ипотека с господдержкой под 8% годовых завершится 1 июля. IT-ипотека действует только до конца декабря. Остаются семейная под 6% (но ее условия могут измениться) и сельская – под 3%. К каким изменениям на рынке недвижимости это уже привело и каких ждать в ближайшем будущем? Как меняется поведение покупателей? Можно ли ждать спроса на жилье с фактически заградительными кредитными ставками в 16% и более? Какие решения принимать в этих условиях? Об этом мы поговорили с экспертами на круглом столе, организованном порталом SIA.RU и Газетой Дело в конференц-зале отеля «Европа».



«Вертолётная» ипотека – всё

Что будет с рынком дальше?

Время тотального преобладания льготной ипотеки уходит. Существующие программы плавно сворачиваются, их условия ужесточаются. Ипотека с господдержкой под 8% годовых завершится 1 июля. IT-ипотека действует только до конца декабря. Остаются семейная под 6% (но ее условия могут измениться) и сельская – под 3%. К каким изменениям на рынке недвижимости это уже привело и каких ждать в ближайшем будущем? Как меняется поведение покупателей? Можно ли ждать спроса на жилье с фактически заградительными кредитными ставками в 16% и более? Какие решения принимать в этих условиях? Об этом мы поговорили с экспертами на круглом столе, организованном порталом SIA.RU и Газетой Дело в конференц-зале отеля «Европа».



Иркутск

Фотографии сюжета А. Федорова

ВАЖЕН ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ

Рыночные ипотечные ставки начали расти в прошлом году вслед за ставкой рефинансирования ЦБ РФ и сегодня превышают 16%. Спрос на кредитном рынке к началу 2024 года ожидаемо сместился в сегмент новостроек – за льготными программами, где ставки находятся в диапазоне 3-8%. По словам Екатерины Саломатовой, руководителя ипотечного агентства «Фамильное ожерелье», в ее практике 80% сделок с привлечением кредитных средств сейчас совершаются на рынке «первички».

Впрочем, потребители сегодня ориентируются все же не на проценты по кредиту, а больше на расходы в моменте: размер ежемесячного платежа, размер первого взноса. С учетом этого, спрос сдвигается в сторону квартир с невысокой стоимостью и

«Засилье льготных ипотечных программ вызывает перекося на рынке жилья, искажает стратегии покупателей»

небольшой площади, указывает эксперт: «Для Иркутска комфортная сумма ежемесячного платежа находится в пределах 40 тысяч рублей в месяц. Молодая семья, выбирая свое первое жилье между новостройкой, которую надо ждать и потом еще ремонтировать, и вторичным рынком, готова рассматривать «однушку» на «вторичке», которая даже по ставке 16,4% будет обходиться им в 40-41 тысячу рублей в месяц».

В то же время, отмечает эксперт, повышение первоначального взноса по льготной ипотеке до 30% с 1 января этого года заметно охладило спрос. Напомним, размер первоначального взноса Минфин РФ увеличивал в два этапа: с 1 июля 2023 года с 15 до 20% и с 1 января – до 30%.

«Для новостройки это многовато, потому что в Иркутске недвижимость на первичном рынке продается в основном в черновой отделке, – поясняет Екатерина Саломатова. – Объекты, где квартиры сдаются в формате White-box, толь-

ко-только начинают появляться. Значит, необходимо еще как минимум 1,5-2 миллиона, чтобы сделать ремонт. А еще нужно где-то жить до сдачи дома. Не у всех есть такой финансовый резерв. Впрочем, остается семейная ипотека с первоначальным взносом 20%».

КОМИССИОННЫЙ ШОК ПРОШЕЛ БЫСТРО

Одним из главных шоков для рынка недвижимости в начале 2024 года стало введение крупнейшими банками комиссий для застройщиков при выдаче ипотеки по всем льготным программам. Строительным компаниям предлагалось заплатить 7,5-11,5% от суммы ипотечного кредита. На западе страны эти требования привели к масштабному противостоянию строителей и банкиров и обвалу льготной ипотеки.

В Иркутске, по словам Виктории Некрасовой, коммерческого директора компании «Грандстрой», большинство застройщиков просто переориентировались на те банки, которые продолжали выдавать ипотеку по льготным программам без комиссии: «Да, это несколько сузило выбор банков для наших покупателей, но глобально на рынок не повлияло. А уже в конце марта – начале апреля все крупные банки либо полностью отменили, либо существенно снизили размер комиссий».

По оценке Александра Шадурского, коммерческого директора ГК «Альфа» (бренд alfa development), сжатие рынка льготной ипотеки в Иркутске все же наблюдалось, однако не такое масштабное, как в столицах, и спрос быстро восстановился. «Например, в Санкт-Петербурге в январе-феврале доля льготной ипотеки составляла менее 10% от общего числа выданных ипотечных кредитов. Тогда как годом ранее достигала почти 90%. В Иркутске проседание оказалось мягче – до 50-60% в целом по рынку – и началось позже, только с середины февраля. А уже спустя неделю бан-

ки начали отказываться от комиссий, и спрос пошел вверх».

ОБВАЛА СПРОСА НЕ БУДЕТ

Льготные ипотечные программы хорошо поддержали спрос на иркутском рынке недвижимости. Однако их предстоящая отмена строителей, кажется, не особо пугает. По мнению представителя ГК «Альфа», вторая половина года будет очень показательной, но глобального падения спроса иркутские девелоперы не ожидают.

«Возможно, в моменте это вызовет шок у потребителей. Но потом начнут привлекать к покупке свои средства. Деньги у населения есть, но до сих пор выгоднее было их оставить на депозите под 15% и взять ипотеку под 6-8%», – считает Виктория Некрасова.

Кроме того, эксперты указывают, что поддержка отрасли сохранится, но в более адресном варианте. Наталья Баркова, директор Иркутского филиала Россельхозбанка, полагает, что на рынке могут появиться какие-то другие программы, нацеленные на точечную поддержку отдельных категорий населения или конкретных секторов, которые государство выберет для развития.

«Так было с сельской ипотекой: она изначально была рассчитана на развитие именно сельской местности, поэтому после первого года из нее были убраны квартиры в МКД в пригородах – на них пришлось примерно 90% выданных ипотек, что явно не соответствовало целям программы. С этого года квартиры вернули – но только в домах до 5 этажей и только в так называемых опорных пунктах», – отмечает Наталья Баркова.

ЖДЕМ ГАРМОНИЗАЦИЮ РЫНКА

Засилье льготных ипотечных программ сегодня вызывает перекося на рынке жилья, искажает стратегии покупателей, считают застройщики. Имея возможность приобрести за льготной ставке квартиру в городе, потребители скорее откажутся от покупки дома за свои деньги или

по рыночной ставке, считает Дмитрий Кузнецов, руководитель девелоперской компании MetaEstate (проекты «Патроны Парк», «Кандинский»).

С другой стороны, это подталкивает многих девелоперов подгонять свои проекты под заданную финансовую рамку. И, если льготная ипотека ограничена 6 млн рублей, это означает, что квартиры должны стоить 6-8 млн, чтобы попадать в платежеспособный спрос. Рынок заполняется «человейниками» с маленькими квартирами, с минимальным благоустройством прилегающих пространств.

Ограничение доступа к дешевым ипотекам может вдохнуть жизнь в рынок вторичного жилья. Скажем, молодые семьи будут выбирать дешевую «однушку» в панельке в качестве своего первого жилья. Тот, кто продал эту «однушку», сможет купить уже более качественное жилье. И далее – по восходящей.

«Это естественный рост потребления, – считает Дмитрий Кузнецов. – Студент, скопив деньги на первую машину, не покупает же сразу в салоне новый Mercedes, даже А класса. Он берет «бэушную» машину на барахолке. И постепенно, по мере роста благосостояния, будет менять автомобили. Так и с недвижимостью».

«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ НАВЕС» НЕ ГРОЗИТ

Недвижимость всегда рассматривалась россиянами как инструмент сбережения. А разогрев рынка за счет льготных ипотечных программ активизировал мелких ипотечных инвесторов, которые покупали квартиры в расчете перепродать их потом с прибылью. Рост рыночной ипотечной ставки и сворачивание льготных программ сломали эту стратегию. Однако Иркутску, по оценке девелоперов, «навес» инвестиционных квартир не грозит: большинство заемщиков все же приобрели жилье для собственного пользования.

Да и в целом жилая недвижимость как инвестиционный инструмент сегодня вызывает ограниченный интерес. По словам Сергея Малых, директора инвестиционной компании «Центум», создание системы эскроу-счетов отрезало от рынка недвижимости класс крупных инвесторов. Сегодня они не проявляют интереса к объектам строительства, не видя в этом секторе необходимого уровня доходности: «До введения эскроу-счетов можно было вложиться на стадии котлована и получить прибыль за счет существенной разницы в цене к моменту завершения проекта. Да, был риск, но он окупался доходностью. Сейчас нет прежнего риска, но и разницы в цене тоже нет. Более того, можно купить квартиру на строящемся объекте, а потом, в силу того что продавать ее придется уже не по льготной ипотеке, инвестор вынужден будет дисконтировать».

Ситуация может в перспективе измениться: те инвесторы, чей капитал в условиях санкций не позволяет уйти на зарубежные рынки, начинают искать применение капиталу внутри страны. Статистика ММВБ фиксирует быстрый рост как в количестве новых инвесторов, так и в суммах, которые приходят на российский фондовый рынок. По мнению Сергея Малых, эти деньги после операций на фондовом рынке начнут возвращаться в недвижимость. Но это потребует определенных институциональных изменений, например, сокращения доли банковского проектного финансирования девелоперов за счет появления ПИФов или иных механизмов.

«Так отрасль работает во всем мире. Невозможно развивать строительство исключительно на ипотечных деньгах, – говорит Сергей Малых. – А рынок недвижимости, по крайней мере в России, – это самый большой класс объекта инвестиций. И, как правило, где бы мы ни зарабатывали, в конечном счете мы хотим купить «домик у моря». Недвижимость – это конечная точка многих инвестиций».

Елена Демидова

«С высокими процентными ставками нужно учиться работать»

Александр Шадурский, ГК «Альфа», – о перспективах отрасли в регионах

«Высокие процентные ставки – это факт, от которого уже никуда не деться, поэтому с ними надо учиться работать», – полагает Александр Шадурский, коммерческий директор ГК «Альфа» (alfa development). По его словам, в текущей ситуации девелоперы будут «идти в те сегменты рынка и в те регионы, где будет поддержка государства».

ТОЧКИ РОСТА В РЕГИОНАХ

Не исключено, что на смену «ковровой» льготной ипотеке придут новые точечные программы поддержки, полагает Александр Шадурский. Например, не так давно глава Центробанка Эльвира Набиуллина поддержала идею дифференцировать ставки по льготной ипотеке в зависимости от региона выдачи. В качестве критерия рассматривается уровень зарплат на той или иной территории.

– У нашей компании сейчас 12 проектов, которые мы ведем в Иркутской области, Хабаровском крае и Крыму, – рассказал Александр Шадурский. – Строя в разных регионах, мы отмечаем, что строительные материалы в Хабаровске сильно дороже, чем в Иркутске, при этом стоимость «квадрата» в среднем отличается от нашего региона всего на 2-3%.

Если идея Центробанка будет реализована, то от того, какие критерии для понижения ставки выберут, будет зависеть степень привлекательности того или иного региона, а значит – где в России появятся новые точки роста, предполагает Александр.

– Мы работаем с дальневосточной ипотекой – строим три объекта в Хабаровске, скоро будем выходить на четвертый. В планах – Забайкалье и Бурятия. Это очень интересная тема, которой активно пользуются и федеральные девелоперы – заходят в восточные регионы и очень быстро занимают там долю рынка, радикально его меняя. Естественно, с собой они приносят совершенно иной уровень проектов.

Таким образом, льготная программа дает резкий толчок не только продажам, но и качеству представленного на рынке продукта.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ – НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Вместе с тем, девелоперам никуда не деться от новой реальности, от высоких ставок, и следует учиться работать в этих условиях, разрабатывать различные акции, программы привлечения покупателей.

– В компании «Альфа» есть система лояльности для клиентов, ранее покупавших у нас квартиры. Разрабатываются реферальные программы – сейчас такая существует для риелторов, называется «alfa-рубли». В ее рамках мы за выполнение того или иного KPI выдаем «монеты» определенного номинала. Их можно накопить и поменять, например, на поездку в Таиланд. Это стимулирует канал привлечения клиентов, – поделился коммерческий директор ГК «Альфа».

По его словам, в ближайшие годы компания не собирается снижать темпы строительства и продолжит запускать новые проекты. Например, в Иркутске появится ЖК класса «комфорт плюс» напротив «СильверМолла», строительство ЖК «Автор» с системой «умный дом» уже стартовало.

– В нем будет много нововведений, заимствованных нами на рынках других регионов, вроде соседских центров – это нечто среднее



между местами общественного пользования и коворкингом. В Хабаровске, например, девелоперы уходят от концепции коммерческой недвижимости на первых этажах, отдавая эти пространства под такие центры.

ООО СЗ «Графит». Проектные декларации на наш.дом.рф



«Глобального падения спроса не прогнозируем»

Что будет с рынком новостроек после отмены льготной ипотеки

Ипотека с господдержкой в свое время хорошо поддержала рынок недвижимости – вместо объявленных полугодом она просуществовала четыре. 1 июля 2024 года программа закончится. Впрочем, глобального падения спроса на рынке новостроек после этого ждать не стоит, считает Виктория Некрасова, коммерческий директор компании «ГРАНДСТРОЙ».



почти все окна. Это значит, что квартиры жилые, что люди покупали их для себя.

ПРОГРАММЫ ОТ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Виктория Некрасова полагает, что после 1 июля, когда закончится действие льготной ипотеки, крупные застройщики будут предлагать собственные программы поддержки покупателей, в том числе совместные программы с банками.

– Например, у нашей компании существует рассрочка на период строительства. Есть программа лояльности специально для клиентов «Грандстрой», которая предусматривает преференции при покупке нескольких объектов либо при повторных покупках. Такой своеобразный Клуб клиентов.

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА СБЕРЕЖЕНИЯ

Кроме того, считает эксперт, не стоит недооценивать объем сбережений у населения. Сейчас трудно сказать, какая доля потенциальных заемщиков может привлечь на покупку жилья собственные деньги – пока людям выгоднее держать их на депозитах, доходность которых практически в два раза превышает стоимость льготных кредитов. Но то, что такая возможность есть, – несомненно.

Конкуренцию за эти средства будут выигрывать объекты с хорошо продуманной концепцией, с проработанными сценариями жизни будущих резидентов, с качественным исполнением и высоким уровнем среды. В таких ЖК цены на

недвижимость падать, вопреки пессимистическим прогнозам, точно не будут – это связано как с объемом вложений девелоперов, так и с тем, что подобный продукт максимально отвечает запросам того сегмента потребителей, для которого на первый план при выборе жилья выходит комфорт.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ В ИРКУТСКЕ

По словам Виктории, отмена льготной ипотеки никак не влияет на планы компании. В этом году «Грандстрой» планирует выйти на рынок с новым проектом.

– Он будет расположен на левом берегу Ангары. В нем мы анонсируем новую для себя концепцию жилого комплекса у воды. В проекте постарались предусмотреть все лучшие наработки, какие были не только у нас, но и у наших партнеров – мы активно изучаем рынок премиального жилья в западных регионах России. Там будет и уникальная архитектура, и террасы, и общественная гостиная на высоте с панорамными видами на город, и радиальные окна в квартирах. Общая площадь всех очередей составит порядка 60 тысяч квадратных метров, – рассказала коммерческий директор компании «Грандстрой».



КУРС НА ПОДДЕРЖКУ СЕМЬИ

Доля льготных кредитов в ближайшее время сожмется: Центробанк заявил о намерении сократить ее до 25% от всего ипотечного рынка. Но точно останется семейная ипотека, так как президент РФ объявил курс на поддержку семьи, напоминает Виктория Некрасова.

– Скорее всего, и семейная ипотека будет трансформирована, и мы пока не совсем понимаем, каким образом. Но уже сейчас большая часть наших покупателей – это заемщики по семейной ипотеке. Поскольку при разработке концепции своих ЖК мы ориентируемся на квартиры для семей, у нас почти нет инвестиционных объектов. Это хорошо заметно, если посмотреть на окна ранее сданных комплексов, например, в ЖК Suncity вечером горят

«Чем меньше льготных ипотек – тем лучше»

Как отмена господдержки приведет к оздоровлению девелоперских стратегий

От отмены массовой льготной ипотеки в пользу точечных программ поддержки выиграют девелоперские компании, которые ориентируются на создание качественного продукта и комплексное развитие среды, считает Дмитрий Кузнецов, руководитель девелоперской компании MetaEstate (проекты «Патроны Парк», «Кандинский»). «Когда люди начнут “расчехлять” свои деньги, продажи у нас только вырастут», – убежден он.



«Льготная ипотека увела покупателей со “вторички”»

Льготные ипотеки привели к тому, что спрос сместился в сектор новостроек в МКД, что привело к оттоку покупателей со вторичного рынка.

– Как заставить себя взять ипотеку под 18%, если кто-то другой взял её под 6%? Мука! – комментирует Дмитрий. – Поэтому сейчас «вторичка» в целом неинтересна. Когда сожмется доля льготных ипотек, на этот рынок вернется спрос. А значит, спрос будет расти и у нас. Ведь дом за городом покупают не из инвестиционных соображений, а желая улучшить качество жизни. При этом, как правило, продают предыдущее жилье, чтобы вложить деньги в покупку.

Повышенный спрос на городское жилье привел в том числе и к опережающему росту цен в этом сегменте. При этом качество среды не развивается. Если по льготной ставке можно взять 6 млн рублей, нужно, чтобы квартира или дом вписывались в этот бюджет. Значит, застройщик будет упрощать объект – минимальная площадь квартиры, минимально допустимое благоустройство, никаких архитектурных «излишеств».

«Ждем новых игроков на загородном рынке»

По мнению девелопера, ипотека с государственным субсидированием, с одной стороны, привлекает девелоперов: застройщики идут туда, где есть дешевые деньги. Свежий пример – выход федеральных компаний с проектами в Приморье, где есть дальневосточная ипотека со ставкой 2%.

Сейчас, когда на рынке региона останется, по сути, два льготных продукта – семейная и сельская ипотека, это должно привести к приходу новых серьезных игроков на рынок загородной недвижимости, считает Дмитрий Кузнецов, а следовательно – к росту цивилизованной застройки. Тем более, что и условия кредитных программ, и сами банки предъявляют строгие требования к строительным компаниям, работающим в сегменте ИЖС.

– С другой, ограниченные финансовые рамки льготных продуктов не оставляют девелоперам пространства для работы с качеством, если ориентироваться только на них. Вроде бы боремся за энергоэффективное строительство, за то, чтобы дома были теплые. Но ведь домик за шесть миллионов рублей – это совершенно не тот случай, – полагает Дмитрий Кузнецов.

«Время для оздоровления стратегий»

Сжатие льготного кредитования приведет к оздоровлению и потребительских, и девелоперских стратегий, считает эксперт.

– Мы не ориентируемся на льготную ипотеку. Мы делаем ставку на формирование совершенно нового класса потребителя: человека, который, покупает дом в высоком качестве исполнения, в комплексном поселке с проработанной архитектурной средой, цивилизованной застройкой, с развитым инфраструктурным обеспечением. Дом, который через 2-3 года не упадет в цене, а будет только расти.

Поэтому «Патроны Парк», например, указывает Дмитрий Кузнецов, практически весь был построен без ипотеки. В «Кандинском» уже были учтены возможности привлечения кредитных продуктов, там зарегистрировано несколько ипотечных сделок, в том числе по ИТ-ипотеке. В целом же, по мнению эксперта, процесс формирования новой культуры рынка недвижимости не может быть быстрым.

– Но это неизбежно, – убежден эксперт. – Как только появляется предложение принципиально иного уровня, иного класса, старые продукты так или иначе начинают отмирать. Подобно тому, как канули в лету кнопочные телефоны спустя лишь несколько лет после того, как появились смартфоны, или тому, как автоматическая коробка передач потеснила с рынка автомобили на «механике».



«Взять кредит без помощи эксперта становится всё сложнее»

В 2023 году ипотечный рынок претерпел целый ряд изменений: существенно выросли ставки, был увеличен первоначальный взнос. Как отмечает Екатерина Саломатова, директор ипотечного агентства «Фамильное ожерелье», в 2024 году тренд на ужесточение условий продолжится: Центральный банк России сохраняет курс на ограничение закредитованности граждан.

«Получить кредит – сложнее»

С 1 января регулятор напрямую ограничил количество выдач кредитов для банков и МФО – на практике это означает, что получить любой кредит, в том числе ипотечный, если на выплату долгов уходит больше половины дохода, физлицу будет сложнее.

– Наверное, это и хорошо, – говорит Екатерина. – Когда 60-80% дохода уходит на обслуживание кредитов, тем более ипотечных, не будет ни развивающейся экономики, ни высокой рождаемости. Тем более, что мы видим, как на рынок выходит молодое поколение, которое покупает свое первое жилье с установкой «хочу красиво и сейчас, пусть я буду платить помногу еще 30 лет».

«Интерес к новостройкам снижается»

Несмотря на все изменения на ипотечном рынке в прошлом году, большого падения спроса не случилось. По словам Екатерины, он перераспределен в пользу первичного рынка, ведь ипотека с господдержкой распространяется и на ИЖС, и на покупку участков.

– На данный момент только 20% сделок с привлечением заемных средств у нас заключается на вторичном рынке, – поделилась эксперт. – Но с начала 2024 года заметно охлаждение интереса к «первичке», вызванное как ужесточением требований к первоначальному взносу, так и попыткой ряда крупнейших банков ввести комиссию для застройщиков за выдачу льготных ипотек.

«Важен размер платежа»

– В целом население, выходя на рынок недвижимости, ориентируется не на размер ставки, а на ежемесячный платеж: в Иркутске, как показывает наша практика, комфортная сумма для большинства заемщиков – это 35-40 тысяч



рублей в месяц. Поэтому даже заградительные 16,5-17% ипотеки без льгот не отпугивают, если платежи сохраняются в этом диапазоне.

По словам Екатерины, недвижимость и ипотечную программу под нее выбирают исходя из собственных финансовых условий: у меня такая сумма, такой доход, мне надо где-то жить. Определяясь между новостройкой, которую еще надо ждать, потом ремонтировать, и вторичным рынком, люди готовы рассматривать «вторичку», если она вписывается в их возможности.

– Были примеры, когда, подсчитав размеры платежа, наши клиенты резко меняли вектор и отказывались от городской квартиры в пользу сельской ипотеки. Потому что ИЖС сегодня – это далеко не всегда про улучшение условий. Часто это история про то, что надо где-то жить.

«Земли не так много»

Впрочем, у этого направления есть свои сложности: с одной стороны, для него пока еще су-

ществуют дешевые кредитные инструменты. С другой, объектов, подходящих под условия не так много.

– Во-первых, земельный рынок вокруг Иркутска очень ограничен – в том числе аэропортовой зоной, Прибайкальским нацпарком. Поэтому те участки, что есть, растут в цене, и, получая 6 миллионов рублей по льготной программе, заемщик 2-3, а где-то и 5 миллионов потратит на приобретение земли. На собственно строительство останется всего ничего. Во-вторых, ипотечные банковские продукты требуют от продавца или застройщика иметь на руках уведомление о начале строительства. Но, к примеру, в Ушаковском муниципальном образовании, в связи с отменой последнего генплана, часть земель не входит в границы населенного пункта, уведомление администрация выдать не сможет. Ну или, например, зоны подтопления – уведомление получить тоже не получится, а значит ипотечные стройки практически невозможны.

«Отказов стало больше»

Екатерина также отметила, что заемщики за последние годы привыкли к тому, что рассмотрение ипотечных кредитов проходило быстро, а получить одобрение было несложно. Сейчас банки обязательно требуют подтверждение дохода, строгие подходят к финансовой нагрузке.

– 7 из 10 заявок сегодня с первого раза уходят в отказ. Даже предодобренные кредиты получить уже непросто. Да, банки пытаются «дотянуть» клиента до сделки, дают рекомендации, но и у граждан уже формируется понимание, что без эксперта решить задачу становится все сложнее.

Автор текстов:
Елена Демидова



Что будет после отмены льготных ипотечных программ?



Наталья Баркова: «Банковская среда высококонкурентна, а значит, банки будут искать возможности, чтобы предложить клиентам новые продукты и более привлекательные условия.

Думаю, во втором полугодии можно будет наблюдать интересные предложения от банков по ипотеке, поскольку это драйверный продукт. И мы все-таки ожидаем снижения ключевой ставки, по прогнозам экспертов, до конца года она опустится до 13%».



Виктория Некрасова: «Глобального падения спроса не ждем. Но и цены на те объекты, которые строим и конкретно мы, и в целом компании, создающие качественный девелоперский продукт, снижаться тоже не будут. В том, что касается ипотечных ставок, мы ждем инициативы со стороны банков. Возможно, появятся какие-то совместные программы, которые помогут поддержать спрос».

В том, что касается ипотечных ставок, мы ждем инициативы со стороны банков. Возможно, появятся какие-то совместные программы, которые помогут поддержать спрос».



Александр Шадурский: «Соглашусь с тем, что 2024 год точно не будет рекордным ни в части ипотеки, ни в части продаж жилья. Многие эксперты ожидают снижения ставок

ЦБ – если это произойдет, то в большей степени поможет рынку вторичного жилья. Но поскольку «вторичка» и новостройки тесно связаны, то надеемся, что и «первичка» поднимется. Ждать снижения цен не стоит: никто не станет работать в убыток. Поэтому, если есть такая возможность, надо успевать получить льготную ипотеку до 1 июля».



Екатерина Саломатова: «Сегодня все предпосылки к тому, что 2024 год не станет рекордным для ипотечного кредитования. Слишком много изменений произошло на этом рынке. К тому же ЦБ продолжает бороться с закредитованностью населения, а значит банки будут все строже рассматривать потенциальных заемщиков».



Дмитрий Кузнецов: «Мы будем продолжать работать. Поселок – это долгий проект на 7-10 лет, за это время всегда столько происходит: рынок падает, поднимается, по несколько раз меняются ставки, условия ипотеки... Но именно за счет длительности проекта эти скачки в итоге выравняются. Наша задача – развиваться в сторону максимально качественного, упакованного и востребованного продукта».

меняются ставки, условия ипотеки... Но именно за счет длительности проекта эти скачки в итоге выравняются. Наша задача – развиваться в сторону максимально качественного, упакованного и востребованного продукта».



Сергей Малых: «Я пока не вижу условий для снижения ставки рефинансирования. Инфляция сохраняется, она не реагирует на текущую ставку ЦБ, так как носит не монетарный характер. Доллар идет к отметке 100-101 рубль – при меньшем курсе валют бюджет у нас не сойдется. А пока ЦБ не убедится в том, что инфляция начала «тормозить», действий по снижению ставки он предпринимать не будет».

метке 100-101 рубль – при меньшем курсе валют бюджет у нас не сойдется. А пока ЦБ не убедится в том, что инфляция начала «тормозить», действий по снижению ставки он предпринимать не будет».

Не конкуренты, а партнеры

Почему компания «Pro Бетон» предлагает рынку объединяться

Компания «Pro Бетон» намерена объединить производителей бетонной продукции под своей маркой. Первый удачный опыт такого сотрудничества уже есть. Как говорит директор компании Сергей Маркидонов, от такой коллаборации выиграют все: рынок Иркутской области будет насыщен качественным продуктом, малый и микробизнес получит реальный сбыт без затрат на маркетинг, а инициатор взаимовыгодного альянса – «Pro Бетон» – расширит логистику заказов. Подробнее – в нашем материале.



От конкуренции – к коллаборации

Казалось бы, преимущества взаимодействия участников рынка вполне очевидны, однако далеко не все компании готовы к партнерству с аналогичным бизнесом, который расценивается, прежде всего, как конкурентный. Впрочем, в последние годы в ряде отраслей все же наблюдается тенденция к сотрудничеству пред-

приятий – в формате аутсорсинга, франчайзинга, кластеризации, коллаборации и т.п. Компания «Pro Бетон» взяла на себя инициативу объединить участников рынка бетонного производства.

– Мы видим перспективу в таком союзе, – комментирует Сергей Маркидонов, директор компании «Pro Бетон». – Что отличает большинство малых заводов от крупного предприятия, куда регулярно едут

миксеры за новыми партиями бетона? Отсутствие постоянного потока заявок. И тут нельзя сказать, что все решается исключительно маркетингом или каким-то одним волшебным сотрудником. Есть рабочее и эффективное решение, которое мы видим в истории большинства успешных компаний, ставших на наших глазах мастодонтами бизнеса. И это решение называется коллаборацией.

Ставка на аутсорсинг

Сегодня на рынке Иркутска представлено пять-шесть крупных компаний и масса различных производителей бетона и бетонных изделий. Чтобы покрыть растущий с каждым годом спрос, требуются новые мощности. Конечно, основные игроки рынка могут построить новые заводы, но зачем это делать, когда есть существующие производства, которые достаточно включить в цепочку, загрузить объемами оборудования. Главное – правильно отладить работу, чтобы гарантировать качество.

По мнению Сергея Маркидонова, один из эффективных способов взаимовыгодного сотрудничества – аутсорсинг. У объединенных производителей бетонной продукции будет общий отдел продаж, коммерческий и маркетинговый отделы, которые займутся распределением заявок, чтобы равномерно нагружать заводы. Компания «Pro БЕТОН» уже реализо-

вала первые успешные кейсы в этом направлении.

– Бренд, который разрастается на несколько заводов по производству бетона, дает уникальную возможность объединять ресурсы и усилия для прогрессивной рекламной кампании, – продолжает Сергей. – Как только начнется горячий строительный сезон, предприятия смогут сразу выводить заводы на заработок, не отвлекаясь на организацию продаж и маркетинг и не входя в прямую конкуренцию с большими предприятиями. Вместо этого они сами могут стать крупными игроками рынка.

Главное – качество

По словам Сергея Маркидонова, оборудование заводов, по большей части, одинаковое. А вот подходы к качеству, технологии, соотношение и качество инертных материалов и добавок – отличаются. Для компании «Pro Бетон» репутация важнее всего,

поэтому, идя по пути коллаборации, группа компаний намерена внедрять свой многолетний наработанный опыт в партнерские производства, если нужно, направлять туда своих специалистов, повышать квалификацию.

– Одна из основных проблем строительного рынка для физических лиц – это качество, – подчеркивает Сергей. – Наша коллаборация с бизнесом решит этот вопрос. Так, любой завод, у которого нет своей лаборатории и который мог конкурировать на рынке исключительно ценой, после присоединения к бренду получит все необходимое для растущего предприятия – от экспертов до контроля качества. В итоге все в плюсе. Мы расширяем логистику заявок, компании-партнеры получают комплексный профессиональный ребрендинг, а наши потребители – продукт высокого качества. Компания «Pro Бетон» открыта к диалогу с участниками рынка.



БАБР

КЛУБНЫЙ ДОМ



Клубный дом "Бабр"

- ◆ Готовые квартиры в центре Иркутска
- ◆ Закрытая территория
- ◆ Подземный паркинг
- ◆ Круглосуточная охрана
- ◆ Консьерж сервис
- ◆ Близость 130 квартала

В наличии квартиры от 48 до 110 кв.м.
Видеообзор по каждой квартире
и комплексу в целом. Ипотека от 6%.

(3952) 44-00-44

«Неутепленные дома “выгребли” резервы энергосистемы»

10 цитат Дмитрия Конопелько об энергодефиците, проблемном загороде и модернизации сетей

«Отопительный сезон 2023-2024 гг. открыл нам глаза на многие вопросы, – говорит генеральный директор АО «Иркутская электросетевая компания» Дмитрий Конопелько. – Мы наблюдали лавинообразный рост потребления электроэнергии. Если в целом по России прирост составил 2,5%, то у нас в регионе – 10-12%. С чем это связано, помимо серого майнинга? 70% тепла уходит на обогрев улицы за счет домов с низкой энергоэффективностью». О рекордном энергопотреблении, проблемах загородного строительства и необходимости «жить в будущем» – в нашем материале.

1. Об отопительном сезоне: «Обошлось без крупных аварий»

– Этот отопительный сезон открыл нам глаза на многие вопросы. Он был очень сложным, но, слава Богу, обошлось без крупных аварий. Если и случались нештатные ситуации, то они были локальными и не затронули большого числа людей. Жалоб на фоне низких температур, которые сопровождалась беспрецедентным ростом нагрузок на сеть, было много, но, повторюсь, они носили локальный характер и в большинстве случаев были связаны со сверхнормативным потреблением со стороны самих жителей.

2. О росте нагрузки: «Ни один другой регион электричеством не отапливается»

– С чем связано лавинообразное потребление электроэнергии в зимний период? В большей степени это электроотопление в домах, с колоссальными энергопотерями, которые построены в Иркутском и Шелеховском районах, где в основном и складывалась сложная обстановка.

3. О «разбазаривании» ресурсов: «70% тепла уходит на обогрев улицы»

– Когда мы начали смотреть, в чем дело, то увидели, что практически «топим улицу» – «разбазариваем» ресурсы. Объективно, 70% тепла уходит на обогрев улицы за счёт потери тепла из домов: они построены из материалов, не соответствующих нашим климатическим условиям, и в этом – основная беда. Застройщики зачастую продают некачественное жильё, мы обратили на это внимание – в том числе прокуратуры, следственного комитета, органов исполнительной власти. Проблему нужно решать: население сегодня находится в зоне риска.

4. О качестве загородного жилья: «Контролировать строительство сложно»

– Мы ведем диалог с властью и слышим в ответ, что федеральное законодательство не позволяет органам исполнительной власти контролировать качество строительства жилья. Действительно, в свое время программу индивидуального жилищного строительства сделали такой, что власть не имеет возможности контролировать качество, вмешиваться в этот процесс. Человек выбрал такой способ строительства, построил себе именно такое жильё, оборудовал тем теплоисточником, который считает нужным, – и на этом все. Но важно, чтобы процесс был отрегулирован нормативно, чтобы со стороны надзорных органов была возможность в этот процесс вмешиваться и обеспечивать безопасность проживания населения в индивидуальных домах.

5. О модернизации оборудования: «Решение приняли своевременно»

– В прошлом году компания сосредоточила основные ресурсы при подготовке к



Дмитрий Конопелько, генеральный директор АО «Иркутская электросетевая компания»

Фото А. Федорова

отопительному сезону в Иркутском и Шелеховском районах. Мы дополнительно ввели четыре трансформаторных подстанции, работали буквально «с колес». Уже наступили холода – мы оперативно вводили объекты, перераспределяли тем самым нагрузку. Решение о модернизации объектов было принято очень своевременно: мы сумели подхватить мощность и обеспечить прохождение холодного периода, избежав опасных системных аварий. Но урок мы вынесли, потому что риски были большие: сети работали в перегрузке.

6. Об отключениях: «Мобилизовали резервы и действовали быстро»

– Отключения электричества этой зимой случались. Несмотря на низкие температуры, персонал проводил необходимые ремонтные работы на улице, по 10-12 часов находился на рабочем месте, устраняя последствия аварий. В этих условиях мы бросили большую часть резервов, чтобы обеспечить очень быстрое восстановление сетей. По нормативам, мы должны реагировать на факт отключения в течение 24 часов, но, понимая, что у людей зачастую есть лишь один источник теплоснабжения – электрический, мы мобилизовывали резервы и в 90% случаев восстанавливали электроснабжение в срок до 4 часов.

7. О рисках: «Люди должны иметь резервный источник тепла»

– Сейчас мы бьем во все колокола, чтобы люди обеспечивали себя резервными источниками тепла, иначе они находятся в зоне риска. Электроснабжение – это не теплоснабжение. К теплоснабжению предъявляются совсем другие требования, и надёжность в поставке тепла находится на совсем другом уровне. Мы не теплоснабжающая организация, обязанности обеспечивать людей теплом у нас нет. Население само должно озаботиться этим вопросом и иметь, условно говоря, вязанку дров на случай отключения электричества. Эти дрова могут буквально спасти жизнь в ситуации, когда перерыв в электроснабжении вынужденно будет превышать 4-6 часов. Мы наблюдали, как в доме через 4-5 часов температура опускается до 13-14°, дом становится нежилым. А если представить, что отключение продлится 24 часа? Температура будет ниже нуля. Вот что вызывает у нас беспокойство.

8. Об энергопотреблении: «Мы живем в будущем»

– В своем развитии мы ориентируемся на документы, которыми определена наша стратегия в части строительства электросетевых объектов и объектов генерации. Но на сегод-

няшний день электропотребление Иркутской области «ушло» в 2031 год, то есть мы живем в будущем. Сети, даже развиваясь с опережением, не могут обеспечить текущих потребностей. Поэтому мы сегодня зачастую не можем подключать новых потребителей: центры питания перегружены. Техническое подключение новых потребителей будет в ущерб другим, ранее подключенным.

9. О перспективах: «Бессистемную застройку запретят»

– Губернатор региона озвучил в своем ежегодном послании, что бессистемная застройка, не обеспеченная инфраструктурой, будет запрещена. Местные органы власти не смогут выделять земельные участки, не обеспеченные инфраструктурой, ни под какие цели.

Принято решение работать в рамках программ комплексного развития территорий: будем договариваться с органами власти, как обеспечивать инфраструктуру – не только сетевую, но и инженерную. А главное – как обеспечивать регион источниками генерации, ведь энергия должна откуда-то браться. Все сегодня понимают: любые решения должны быть синхронизированы.

Уже практически готова стратегия развития электроэнергетики Иркутской области, в рамках которой предусмотрено строительство новых объектов генерации, строительство и реконструкция электросетевых объектов. Мы готовимся к перспективным нагрузкам, мы их понимаем. Но опять же наблюдаем лавинообразный процесс: прирост потребления мощности в целом по России – 2,5% в год, а у нас в регионе – 10-12%. И это то самое потребление, которое идет на нужды электрического отопления загородных домов. Оно «выгребло» все резервы энергосистемы.

10. О планах на 2024-й: «Это год борьбы за мощность»

– Сейчас мы ведем подготовку к новому отопительному сезону. В основном, планы связаны с расшивкой «узких» мест в Иркутском и Шелеховском районах: там, где мы наблюдали повышенную аварийность, где были жалобы населения, проведем комплекс точечных технических мероприятий.

Кроме того, с опережением сроков начнем установку интеллектуальных приборов учёта: они позволят контролировать разрешенную максимальную мощность, которую использует потребитель. Мы планировали провести эту работу через два-три года, но начнем сейчас. Фактически, этот год мы объявили годом борьбы за мощность. Мы понимаем: в неэффективности использования энергоресурсов кроется гигантский потенциал мощности. Это порядка 700 МВт, которые просто улетают в воздух. Гигантский объем! К слову, в марте, например, на ТЭЦ Иркутской области мы сожгли 1,4 миллиона тонн угля, на 26% (300 тыс. тонн) больше, чем это было запланировано. Этот так называемый рекорд – показатель расточительного отношения к электропотреблению тех жителей, которые в буквальном смысле отапливают улицу, а не свои дома.

Иван Рудых



«Это игра вдолгую»

10 вопросов о новой программе долгосрочных сбережений

Взносы работодателей на накопительную пенсию после 2014 года были заморожены. Но то, что к тому времени аккумулировалось на счете, сохранилось – и в 2024-м государство дало возможность забрать эти деньги из госсистемы обязательного пенсионного страхования и перевести их в личную программу долгосрочных сбережений. Как работает ПДС? Чем отличается от депозитов и накопительной пенсии? На эти и другие вопросы нам ответили генеральный директор НПФ Сбербанка Александр Зарецкий и руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка Руслан Вестеровский.

1. Что такое программа долгосрочных сбережений?

ПДС – это накопительно-сберегательный продукт для граждан с финансовой поддержкой государства. Как пояснил Александр Зарецкий, с его помощью любой совершеннолетний гражданин может накопить средства – например, в качестве прибавки к будущей пенсии.

– Откладывать с программой можно и на любые другие долгосрочные цели, например, на загородную недвижимость, оплату образования, своё дело. В отличие от депозитов и накопительных счетов договор ПДС заключается не с банком, а с негосударственным пенсионным фондом. На сегодняшний день в стране действует 37 НПФ. 16 из них уже вступили в программу долгосрочных сбережений. Первым, кто это сделал, стал НПФ Сбера.

2. На какой срок заключается договор ПДС?

В соответствии с условиями программы, минимальный срок – 15 лет либо до достижения гражданином-участником программы 55 лет (для женщин) и 60 лет (для мужчин).

– После истечения этого срока забрать сумму можно либо всю единовременно, либо периодически выплатами, – рассказал Александр Зарецкий. – Например, молодой человек в 25 лет может открыть ПДС, а в 40 лет получить накопленную сумму с полученным на нее инвестиционным доходом. Другой пример: женщина в 50 лет может заключить договор ПДС, а выплаты (или накопленную сумму) начать получать в 55. Впрочем, при желании программу можно продолжить – копить деньги и дальше.

3. В чем отличие ПДС от накопительной пенсии, которую государство «заморозило» в 2014 году?

Накопительная пенсия формировалась у работающих граждан с 2002 по 2014 годы. Из пенсионных взносов работодателей 6% отчислялись на накопительный счет работника в Пенсионном фонде РФ или в негосударственном пенсионном фонде, если гражданин перевел эти средства в НПФ. Как подчеркнул Александр Зарецкий, более 70 миллионов россиян имеют такие накопления.

– После 2014 года взносы работодателей на накопительную пенсию были заморожены. Но то, что к тому времени аккумулировалось на счете, сохранилось, и в 2024 году государство дало возможность забрать эти деньги из государственной системы обязательного пенсионного страхования и перевести их в личную программу долгосрочных сбережений.

Принципиальное отличие в том, что средства по программе долгосрочных сбережений вносит сам гражданин. Работодатель в этом не участвует. Однако на взносы по ПДС можно получить софинансирование со стороны государства. Кроме того, на накопления ПДС распространяется система страхования, как на депозиты.

4. Можно ли снять эти деньги раньше, чем через 15 лет или до достижения пенсионного возраста?

В отличие от накопительной пенсии, часть средств или весь капитал, сформированный в рамках ПДС, можно получить досрочно. По словам Александра Зарецкого, на сегодняшний день есть два условия, при которых это возможно, – необходимость дорогостоящего лечения и потеря кормильца семьи.

– Однако Сбер ведет переговоры с Минфином о том, чтобы расширить этот список. Например, внести такие пункты как приобретение инвалидности, обучение детей или первый взнос по ипотеке.

5. Средства в программу долгосрочных накоплений можно перевести только из НПФ или из Пенсионного фонда России тоже?

Средства можно перевести как из ПФР, так и из негосударственных фондов.

– Но важно понимать, что даже если подать заявление сейчас, фактический перевод состоится в начале следующего года, – отметил Александр Зарецкий. – Таким образом государство дает гражданину время обдумать такой важный шаг: хочет ли он переводить деньги из государственной системы в личные сбережения. И если он передумает, то до конца года есть возможность отменить заявление. Потому что обратного пути уже не будет: перевести деньги назад в систему обязательного пенсионного страхования не получится.

6. В чем будет заключаться участие государства?

В первые три года действия программы государство готово софинансировать взносы граждан – и это одно из важных преимуществ ПДС, по мнению Александра Зарецкого.

– Размер софинансирования зависит от дохода: для тех россиян, чей средний ежемесячный доход не превышает 80 тысяч рублей, государственная доплата составит 1 к 1. Иными словами на каждый внесенный рубль государство добавит еще один рубль. Для граждан с доходами 80-150 тысяч на каждый рубль государство доба-

вит 50 копеек. Если средний ежемесячный доход будет превышать 150 тысяч рублей, то прибавка составит 25 копеек на рубль.

Рассчитывать размер дохода будет налоговая служба по итогам года. Исходя из этих данных государство будет определять пропорцию доплаты, положенную конкретному участнику программы.

Минимальная сумма, с которой начинается софинансирование, – 2 тысячи рублей в год, максимальная – 36 тысяч рублей в год. Доплата рассчитывается на человека – заключить два договора ПДС в разных пенсионных фондах можно, но получить на каждый по 36 тысяч рублей софинансирования не получится.

7. В чем отличие от депозита или накопительного счета?

Депозиты, по словам Руслана Вестеровского, – это краткосрочные инструменты. Высокая доходность сейчас предлагается, как правило, на совсем короткие сроки. Таким образом, депозиты надо закрывать, открывать новые...

– Для многих граждан это достаточно хлопотно. Тогда как ПДС – это «игра вдолгую». Другой момент: допустим, вы открыли депозит, на 10 тысяч рублей. Чтобы внести следующие 10 тысяч, вам надо ждать окончания срока депозита или открывать следующий. Так можно открыть и 5-10 депозитов и запутаться в них.

Кроме того, по ПДС сумма, защищенная Агентством по страхованию вкладов в два раза выше, чем у банковских вкладов, – 2,8 миллиона рублей, против 1,4 миллиона.

Наконец, для накопления в рамках ПДС предусмотрен более привлекательный налоговый режим. Если ваши депозиты превышают 1 млн рублей, вам придется заплатить подоходный налог с дохода на них. При программе долгосрочных сбережений вы не платите на выходе налога, более того, получаете еще и налоговый вычет.

Максимальная сумма взносов по программе долгосрочных сбережений, на которую оформляется вычет, – 400 тысяч рублей. Соответственно, можно вернуть до 52 тысяч рублей уплаченного НДФЛ. Причем вычеты по ПДС не суммируются, например, с вычетами по добровольному долгосрочному страхованию.

8. Каковы риски подобных долгосрочных инвестиций?

Основные риски инвестирования – это падение фондового рынка и банкротство организации, которая управляет деньгами граждан. Но, как подчеркнул Руслан Вестеровский, негосударственные пенсионные фонды в России работают с 2000 года, и за это время не было ни одного банкротства НПФ. Были лишь примеры – и немало – консолидации нескольких фондов

в более крупные. При этом накопления граждан сохранялись.

– Что касается колебаний фондового рынка, то по закону НПФ не могут быть убыточными. Поэтому фонды инвестируют средства в финансовые инструменты пусть и не с такой высокой, как у акций, зато гарантированной доходностью. Например, основу портфеля СберНПФ по пенсионным накоплениям составляют облигации, удерживаемые до погашения, – примерно 64%, еще 13% – это облигации, которые оцениваются по рыночной стоимости, 10% – облигации с номиналом, который индексируется на уровень инфляции (так называемые «линкеры»), и 12% – акции, которые обеспечивают более высокую доходность. Остальное – около 1% – это денежные средства и прочие финансовые инструменты.

9. НПФ показывали в среднем невысокую доходность: в 2017-2021 годах – на уровне 5%. В чем преимущества новой программы для граждан, если по депозитам сегодня можно получить больше?

СберНПФ в 2023 году показал доходность по договорам обязательного пенсионного страхования – 10,24% годовых, по индивидуальным пенсионным планам – 10,97%, по индивидуальным пенсионным планам со стратегией «Недвижимость» – 12%, рассказал Руслан Вестеровский.

– На первый взгляд, кажется, что это не так много – на фоне депозитов, которые сегодня показывают доходность до 15-16% годовых. Однако надо учитывать, что такие проценты – это скорее «отклонение от нормы», связанное с высокой ставкой рефинансирования, установленной Центробанком РФ. Уже к концу этого года ЦБ РФ анонсирует ее снижение, а следом за ней будет откорректирована и доходность по депозитам. В прошлом были периоды, когда процент по банковским вкладам не превышал 4-5%.

НПФ Сбер сейчас откладывает в портфель облигации, который держит до погашения, с доходностью 12,5% и дюрацией в 5-10 лет. Иными словами, мы зафиксировали доходность на этот срок. И когда ставка ЦБ пойдет вниз, этот инструмент начнет обыгрывать депозиты и инфляцию.

В целом же ПДС стоит рассматривать, скорее, как инструмент сбережения, а не получения высокого дохода. Наша задача – чтобы средства гражданина за 15 лет как минимум не «съела» инфляция.

10. Где можно узнать подробнее про ПДС?

Можно прийти в любое отделение Сбербанка и попросить менеджера, чтобы он познакомил с программой долгосрочных сбережений. Другой вариант – зайти на сайт sberbank.ru и вбить запрос в строку поиска.

– По предложенной ссылке можно перейти на портал, где подробно рассказывается, как работает программа, даны ответы на часто задаваемые вопросы. Кроме того, на портале есть калькулятор, с помощью которого можно рассчитать размер взносов, необходимый для того, чтобы к определенному сроку иметь нужную сумму, – добавил Александр Зарецкий.

Елена Демидова

Кому это подходит



молодым людям

18-30 лет

Научиться копить на большие мечты



взрослым

30-55 лет

Совершать крупные покупки и заботиться о будущем



старшему поколению

от 55 лет

Жить в спокойствии и комфорте на пенсии

В ЦИФРАХ

- **280 тысяч договоров** долгосрочных сбережений в СберНПФ открыли россияне с начала 2024 года.
- **2,5 миллиарда рублей** – общая сумма взносов.
- **Около 6 миллиардов рублей** – сумма переведенных пенсионных накоплений.
- **8 тысяч рублей** – средний взнос при открытии договора ПДС.
- **Более 30 тысяч граждан** перевели свои накопления из НПФ в программу долгосрочных сбережений.

Время рублевых активов

5 стимулов для роста российского фондового рынка

Почти половина российских инвесторов сейчас готовы вкладывать в акции, еще треть – в облигации, показал опрос УК «Альфа-Капитал». Такой интерес к рублевым активам не случаен, считает старший инвестиционный консультант УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Константин Яникеев. Он назвал факторы, влияющие на привлекательность фондового рынка, и рассказал о возможностях, которые складываются для инвесторов.



Константин Яникеев, старший инвестиционный консультант УК «Альфа-Капитал» в Иркутске

Фото предоставлено компанией

– Чем выше цены на нефть, тем больше экспортеры будут продавать валюты, – поясняет Константин Яникеев. – К тому же, по сравнению с началом года, заметно снизился дисконт Urals к Brent: по данным Минэкономразвития РФ, в феврале российская нефть в среднем продавалась по 69 долларов за баррель.

3. Хорошие дивиденды

Рынок акций в этом году также демонстрирует хорошую динамику. С начала года индекс МосБиржи, вопреки негативному внешнему фонду, уже поднялся на 14%.

– А совсем скоро компании начнут делиться с акционерами прибылью за 2023 год, который для многих отраслей был очень позитивным. Часть выплаченных дивидендов может быть реинвестирована в акции, что также окажет российскому рынку поддержку, – отмечает Константин Яникеев.

4. Снижение ставки

По данным Росстата, рост цен существенно замедлился. В начале марта ведомство впервые за долгое время отметило нулевую инфляцию в стране. По мере снижения темпов инфляции будет смягчаться и монетарная политика Банка России. По оценкам аналитиков, во второй половине года регулятор может приступить к снижению ключевой ставки.

– Это вызовет рост цен на облигации, а их доходности будут снижаться. Купив облигации сейчас, инвесторы могут «зафиксировать» текущие высокие ставки, – поясняет Константин Яникеев.

5. Рост экономики

Дополнительным фактором, способствующим дальнейшему росту рынка акций, в этом году станет рост экономики, а также переезд ряда крупных российских компаний в РФ.

– Начало торгов в российском контуре таких эмитентов, как X5 Group, Yandex, NN, TCS Group, OZON, «РусАгро» и других, позволит им также вернуться к выплатам дивидендов. Все это в условиях ожидаемого снижения ставок может привести к значительному притоку средств частных инвесторов и даст новый импульс для роста фондового рынка.

ВАЖНО

«Выбор есть»

По словам Константина Яникеева, на рынке рублевых активов для инвестора даже с небольшим капиталом сейчас существует очень широкий выбор стратегий и продуктов: от инструментов, управляемых искусственным интеллектом, и инвестиций в компании, которые только готовятся выйти на биржу, до появившихся сравнительно недавно «дивидендных фондов».

– Важно, что во всех этих случаях инвестиции в инструменты в рублях проводятся в рамках российской инфраструктуры, что позволяет не опасаться возможных ограничений или блокировок активов.

Для формирования сбалансированного портфеля лучше всего использовать разные классы активов. Например, можно выбрать фонд, в составе которого есть как акции, так и облигации. Для более широкой диверсификации и защиты капитала на случай девальвации рубля и коррекции фондового рынка имеет смысл направлять 10-20%

портфеля в альтернативные инструменты: золото, недвижимость, замещающие облигации.

Последний инструмент представляет собой замену классических еврооблигаций. Замещающие облигации номинированы в евро, долларах, швейцарских франках, купонные выплаты привязаны к соответствующей валюте, хотя все выплаты производятся в рублях по курсу. Особенно интересна покупка замещающих облигаций через фонды, что позволяет получить качественное управление портфелем и налоговые льготы.

“ Мы на пороге бума ЗПИФов ”



Татьяна Степанова, директор Иркутского филиала «БКС Мир инвестиций»

Аббревиатура ЗПИФ кому-то знакома не понаслышке, а кто-то еще не задумывался об этом инструменте. По словам директора иркутского филиала «БКС Мир инвестиций» Татьяны Степановой, сегодня закрытые паевые инвестиционные фонды плотно входят в жизнь многих инвесторов и состоятельных клиентов. «Этот продукт будет востребован в перспективе ближайших нескольких лет», – убеждена Татьяна.

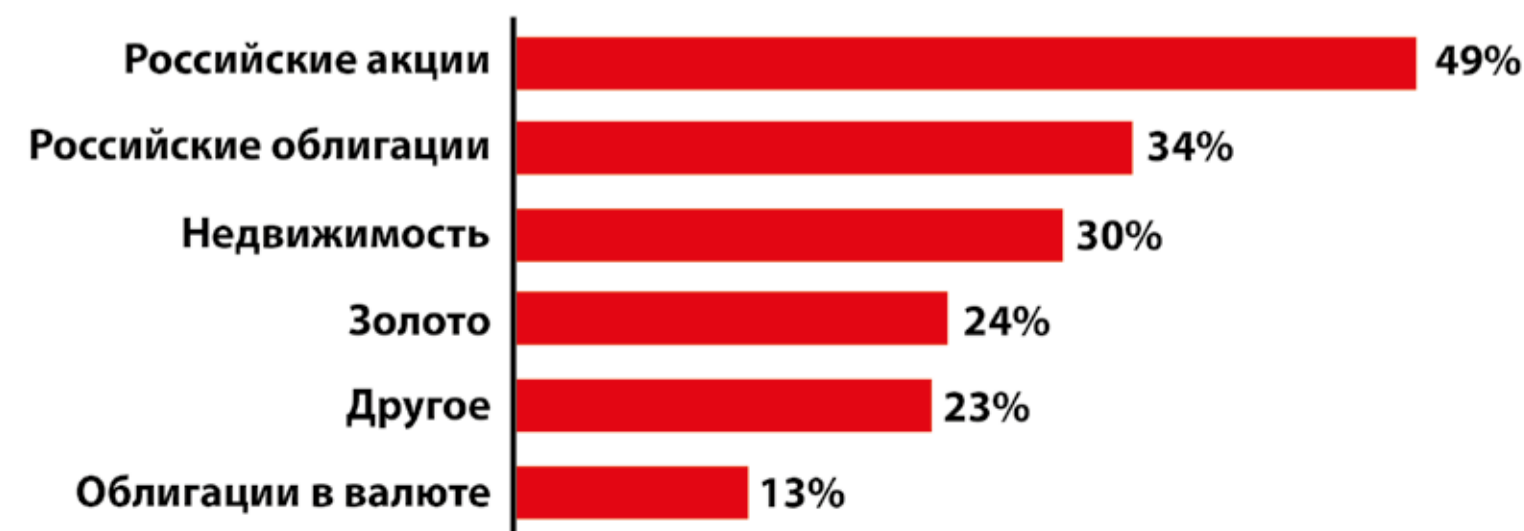
Как рассказали эксперты «БКС Мир инвестиций» во время закрытой встречи с иркутскими инвесторами, тема ЗПИФов вновь становится актуальной, так как сейчас активно обсуждается вопрос повышения НДС. Называются разные пороговые значения: 15-20-25% и выше. «Прогнозы – дело неблагодарное, но прогрессивная шкала налогообложения – это, наверное, наша реальность. И многие инвесторы начали готовиться к ней уже сейчас. Мы видим бум регистрации и упаковки активов в ЗПИФы», – говорят представители БКС.

По словам экспертов, одно из ключевых преимуществ закрытого паевого инвестиционного фонда – это налоговая оптимизация. ЗПИФ предоставляет налоговые каникулы на период существования фонда, он регистрируется на срок от 3 до 15 лет с возможностью дальнейшего пролонгирования. «Что это значит? Так или иначе налог придется заплатить, когда часть актива будет выводиться. Но отсрочка налоговой нагрузки дает возможность управлять все это время большей суммой», – рассказывают специалисты.

Есть и другие плюсы. Например, ЗПИФ – это удобная передача активов в наследство. Если у инвестора есть недвижимость, доверительное управление, золото, валюта и другие активы, все это можно упаковать в ЗПИФ и привести к общему знаменателю. Другими словами, это упаковка активов в один портфель, денежной части и имущественной. Кроме того, ЗПИФ – надежная защита активов от рейдерских захватов и полная конфиденциальность, паи ЗПИФов можно использовать в качестве залога при кредитовании и в дальнейшем при функционировании бизнеса.

«Понятие «черный лебедь» в последнее время на устах у многих. Начиная с 2020 года таких «лебедей» к нам «прилетело» немало. Прогрессивная шкала НДС для некоторых клиентов – это тоже событие из разряда форс-мажорных, – говорит Татьяна Степанова. – Задача управляющих – помочь инвесторам адаптироваться к тем условиям, которые диктует реальность, и во всем этом шторме непредсказуемых событий найти лучшие решения для сохранения и приумножения капитала».

Во что вы готовы инвестировать сейчас



Результаты опроса УК «Альфа-Капитал»

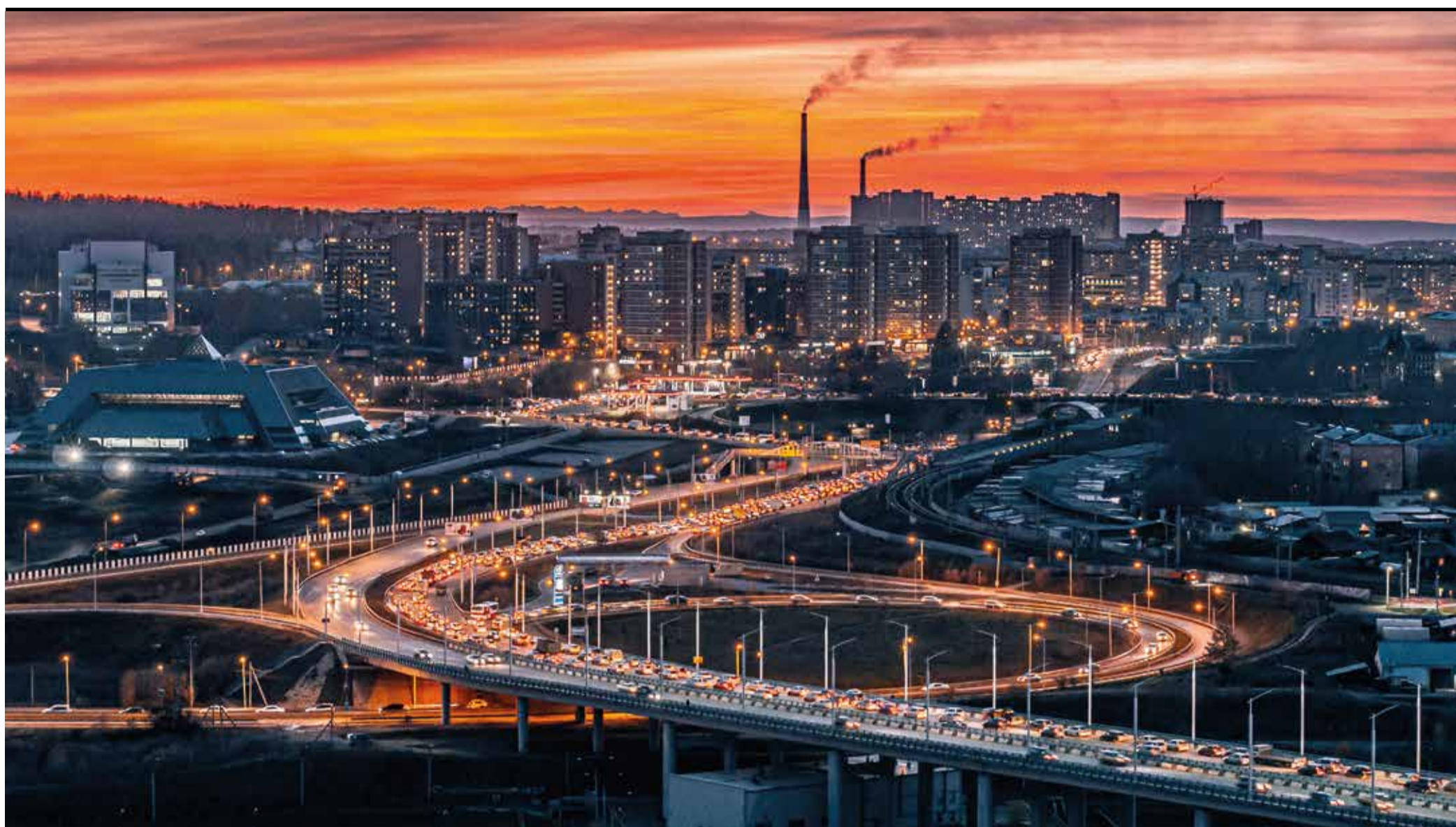


Фото: Игорь Мерзляков

«Россия как замкнутый котёл»

Олег Вьюгин – о поведении инвесторов, инфляции и «черных лебедях»

Россия превращается в замкнутый котел, считает экономист, профессор Высшей школы экономики Олег Вьюгин. «Финансовых ресурсов в страну вернулось много. Люди с большими деньгами больше не вывозят их за границу, не тратят на красивую жизнь. Деньги буквально некуда девать – поэтому фондовый рынок растет как на дрожжах», – рассказал эксперт в интервью Forbes. Сможет ли Центробанк остановить инфляцию? Когда вернуться в Россию иностранные инвесторы? И почему повышение налогов для «миллионеров» – сомнительная идея. Портал SIA.RU записал самые яркие цитаты Олега Вьюгина.

Об экономике России: «Она рыночная»



– Что такое рыночная экономика? Это когда есть свобода назначения цены на свой товар и свобода заключения контракта. Всё это есть в стране. Если даже рассмотреть историю с яйцами: поступили указания снизить торговую маржу, но я бы не сказал, что свобода цены была ликвидирована.

О резервах: «Можно только судиться»

– Если золотовалютные резервы передадут, как сейчас заявляют на Западе, украинской стороне, то единственный шаг, который может быть со стороны России, – это длительная тяжба, то есть подача во все виды судов международного иска против экспроприации суверенной собственности. И это нормальная реакция. Но я думаю, что ЗВР не передадут.

Об иностранных компаниях: «Ушла четверть, но многие остались»

– Из России ушло порядка 20–25% иностранных компаний, если считать по именам. Дело в том, что за каждым именем может крыться разный по величине актив. Но довольно большая часть компаний осталась. Почему? Во-первых, это бизнес, который приносит хороший результат. Во-вторых, бизнес, который хорошо локализован. То есть он во многом пользуется продукцией, которая производится в России.

Об иностранных инвесторах: «Ждать быстрого возвращения не стоит»

– Считаю, что в ближайшее время маловероятно возвращение иностранных инвесторов в Россию. Если ситуация устаканится, то они вернуться в первую очередь с продаж своей продукции. Как Китай, например, делает сейчас. Он ведь не создает никаких производств в России, а

просто продаёт готовую продукцию. Ну почему бы это не делать другим странам?

О китайских инвесторах: «Вряд ли они будут строить заводы в России»

– Почему не будет инвестиций от Китая? Китай – огромная промышленная машина, которая сформировалась таким образом, что для неё нужны большие, мировые рынки сбыта. Это была стратегическая идея Китая. А сейчас, во-первых, у них внутренний рынок скукоживается и растёт гораздо медленнее, чем они думали. А во-вторых, внешние рынки не такие хорошие, потому что в целом ситуация в глобальной экономике не очень хорошая. К тому же основные потребители китайской продукции – США и Европа – пытаются контролировать процесс и не попадать в полную зависимость от китайской продукции. Поэтому зачем им инвестировать в Россию и строить заводы, которые будут производить ещё больше продукции? Абсолютно незачем.

О внутренних инвесторах: «Деньги некуда девать»

– Сейчас Россия превращается в замкнутый котёл с точки зрения экономики. Единственное взаимодействие с миром – внешняя торговля. Финансовых ресурсов вернулось в Россию много и остаётся в стране много. Россия продолжает получать выручку от продажи энергетических ресурсов, замечу, что не меньше, чем было раньше, при этом отток капитала схлопнулся, его практически нет. Государство перестало собирать резервы, и теперь внутри России оказалось довольно много денег. Они не вытекают и все варятся в этом котле. Поэтому и фондовый рынок растёт как на дрожжах. Просто деньги некуда девать. Инвесторы покупают акции, но я бы не назвал это инвестиционной стратегией.

О миллиардерах: «Они пускают деньги в оборот внутри страны»

– В России теперь много людей с большими деньгами. Они не вывозят их за границу, не инвестируют их там в какие-то проекты, не тратят на красивую жизнь, поэтому они пускают деньги

в оборот внутри страны. Строят, инвестируют, покупают, продают. Московская биржа недавно заявила, что на торговой площадке появился особый класс инвесторов – ультрахайнеты, то есть очень богатые, состоятельные люди, которые оперируют миллиардами. Раньше они переводили деньги за границу, сейчас они этого не делают. Вот эти деньги сейчас разгоняют инфляционные процессы в России, хотя они же и способствуют некоторому росту экономики.

О перегреве экономики: «ЦБ будет сложно остановить инфляцию»

– Есть перегрев российской экономики, и этот перегрев нездоровый, неправильный. Я предчувствую, что Центробанку будет очень сложно остановить инфляцию в отличие от всех предыдущих ситуаций, когда ему это удавалось. Ключевая ставка 16% никак не действует на уровень потребительской активности. У нас в стране и сбережения растут, и потребительские расходы. Это означает одно: такая ставка не позволяет остановить инфляционные процессы.

О реальном уровне инфляции: «Она больше 16%»

– Уровень инфляции, который был зафиксирован в прошлом году, естественно, не 7,5%, а гораздо выше. Косвенно, если ставка 16% не действует на инфляционные процессы, не позволяет их притушить, это означает, что инфляция выше 16%. Но в целом пока ситуация с инфляцией управляема. Её можно снизить. Сделать более скромный бюджет с точки зрения трат. Либо установить более высокую ставку – 16+. Но если ничего не делать, оставить ставку 16% и продолжать существенно наращивать бюджетные расходы, то мы можем столкнуться с гонкой зарплат и цен, что, собственно, сейчас и происходит.

О ключевой ставке: «Не стоит ждать серьёзного снижения»

– Конечно, российский рынок должен как-то переварить уровень капитала, который сейчас сконцентрировался в стране из-за замкнутости. Поэтому не надо ждать серьёзных изменений

в денежно-кредитной политике Центрального банка. К примеру, не стоит ждать, что он снизит ставку до 7%, как это было до начала цикла повышения ставок. Да, есть Турция, которая живёт с новой экономической реальностью – с инфляцией 60–70%, и экономика в стране даже растёт. Но я надеюсь, что в России подобной ситуации не будет.

О валюте: «Крепость рубля условна»

– Крепость российского рубля во многом зависит от того, сколько Россия получает доходов от продажи сырьевых ресурсов нефти. Если Россия лишится хотя бы 20–30% доходов от нефти, это будет тот самый «чёрный лебедь» для российского рубля. Поэтому на этот показатель и нужно прежде всего смотреть. В прошлом году этих потерь удалось избежать. Правда, за счёт достаточно больших затрат для выстраивания схем вывода денег, чтобы избежать блокировки счетов. Но в этом году идёт новый цикл санкционного давления.

О прогрессивной шкале НДФЛ: «Это сомнительная идея»

– Повышение налогов для человека, который зарабатывает больше миллиона рублей, – на мой взгляд, сомнительная идея. Мы знаем, например, что в Нидерландах такое налогообложение, что волосы дыбом встают. Там даже маленькие доходы от 5 000 евро, так называемый разовый доход, облагаются налогом в 12%, а уж доход выше 75 000 евро – и вовсе 52%. Но на это есть общественное согласие. Общество согласно, что такие деньги можно платить и можно жить в этой стране, из неё никто не бежит. Когда в России предлагают сделать такие изменения, надо быть уверенным, что общество согласно. Логично, когда высокая ставка предлагается для больших доходов. Но не для тех, кто получает чуть больше миллиона рублей. Это может затронуть многих граждан. Как говорят, шерсти мало – визгу много. Я бы ещё подумал. Нельзя людей с миллионом рублей причислять к богатым людям. Это средний класс.

Эксперт ВТБ сравнил поведение экономики России с «эффектом космонавта Джанибекова»

Банк России 26 апреля на заседании совета директоров сохранил ключевую ставку на уровне 16% годовых. Первый заместитель президента – председателя правления ВТБ Дмитрий Пьянов отметил, что высокая ключевая ставка не оказала охлаждающего влияния на экономику и сравнил это с космическим эффектом.

– Мы наблюдаем «эффект Джанибекова» – летчик-космонавт Владимир Джанибеков обратил внимание на то, что гайка в невесомости без внешних сил меняет направление своего вращения против заданного человеком. Несмотря на вот этот охлаждающий импульс, экономика России продолжает в силу определенных свойств, в силу инерции масс, как с этой гайкой, чрезвычайным образом лучше, чем прогнози-

ровал ЦБ, и, наверное, с неожиданностью для Центрального банка, демонстрировать по-прежнему отсутствие признаков охлаждения, – пояснил топ-менеджер ВТБ.

Выступая на съезде РСПП, президент России Владимир Путин подчеркнул, что по итогам 2023 года ВВП России прибавил 3,6%, а за январь-февраль 2024 года вырос еще выше – в среднем на 6%.



Бум в жилищном строительстве

В Иркутской области зафиксированы рекордные объемы ввода жилья в первом квартале 2024 года. В тройке лидеров – Иркутский, Шелеховский и Ольхонский районы. Иркутскстат отчитался о значительном увеличении объемов жилищного строительства в первом квартале 2024 года. Рост составил 38,3% по сравнению с прошлым годом, общий объем нового жилья достиг 495,8 тыс. кв. м.



– Значительный рост (на 43,3%) отмечен в сельской местности, на эти территории приходится больше половины (66,7%) общего ввода. Активно строятся дома и в городских населенных пунктах (рост на 29,3%), – говорится в сообщении Иркутскстата.

Индивидуальное жилищное строительство сохраняет высокие темпы роста, увеличившись на 42,8%. Населением за свой счет и с помощью кредитов построено 428,1 тыс. кв. метров, это 86,3% введенного в регионе жилья, часть домов возведена на собственных дачных участках (рост на 74,5%). Организации-застройщики увеличили объемы сдачи на 15,4%.

Среди муниципальных образований региона стабильно лидирует Иркутский район как по общей площади построенного жилья, так и в расчете на 1000 жителей. Здесь введены в строй индивидуальные дома и многоквартирные здания общей площадью 271 тыс. кв. м, по 1613 квартир в расчете на 1000 жителей, что в 8 раз превышает областной уровень (212,7 кв. м). Второе

и третье место по вводу жилья (с учетом числа жителей) занимают Шелеховский и Ольхонский районы, где сдано под ключ соответственно 484 и 482 кв. м на 1000 населения.

По итогам 2023 года в Иркутской области введен рекордный объем жилья – 1,49 млн квадратных метров, из них более 1 млн – это индивидуальное жилищное строительство. К 2030 году в регионе планируют ежегодно строить 2,3 млн квадратных метров жилья, сообщил зампреда правительства Иркутской области Павел Писарев.

Напомним, государство планирует сделать упор на поддержку и развитие именно индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Так, сейчас Минфин обсуждает новые параметры «Семейной ипотеки», в которой планируется сделать упор на ИЖС. В малых городах строится ограниченное количество многоквартирных зданий. Кроме того, большое число граждан хотят жить именно в своих домах, пояснили в Минфине.

04 ИЮНЯ 2024 | ИРКУТСК



Мастер-класс
МАКСИМА БАТЫРЕВА

УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНЫМИ ПОДЧИНЕННЫМИ

Как руководителю создать
Команду Мечты, способную
достигать сверхрезультатов!

12+
21 ИЮНЯ 2024 | ИРКУТСК



Тренинг
ЕВГЕНИЯ ЖИГИЛИЙ

КАК ПРОДАВАТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ

Сделайте исходящие звонки
источником новых клиентов
и прибыли!



РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ



ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ — ЭТО
ОЧЕНЬ БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!
Организатор — Компания «Бизнес-Технологии»
bt-seminar.ru 8 (3952) 651-961



“

Маркетинг – это выйти замуж по расчету, а PR – по любви

– Александр Откидач, медиаэксперт

Недавно на одном из мероприятий с коллегами из Бурятии обсуждали роль PR-инструментов в их бизнес-процессах. Тема сложная, но если упростить, то задача маркетинга и рекламы – купить здесь и сейчас, потому что это выгодно. Например, выпечка со скидкой 20% после 20:00 – это понятный маркетинговый ход. Выпечка уже несвежая, завтра ты ее не продашь (ну, я надеюсь на это), а клиент, например, хочет сэкономить. Я знаю несколько рестораторов, которые так скармливали вечером местным жителям и салаты, и закуски, и выпечку.

Но есть и минус у этой истории: эти покупатели уже не купят утренний круассан. То есть маркетинговая акция в данном случае имеет очень четкие границы и основана на конкретной выгоде и пользе для конкретного клиента.

Инструменты PR же в основном направлены на создание отношений между покупателем и заказчиком. Нет задачи продать здесь и сейчас. Есть задача войти в сердце клиента и остаться там настолько долго, насколько это возможно. Наверняка каждый из вас знает истории, когда мы прощаем какие-то мелочи друзьям или любимым брендам. Потому что лояльность настолько высока, что мелочи не смогут подпортить общее впечатление. Маркетинг – это выйти замуж по расчету, а PR – по любви!

Поэтому в компаниях функции маркетинга и PR должны быть разделены. Невозможно одному человеку думать одновременно про продажи и увеличение лояльности. Эти задачи часто конфликтуют друг с другом.

Кроме этого, в жизни любого человека, блогера или компании бывают черные дни. Неважно, кто виноват, но у тебя появляются недовольные клиенты, хейтеры. В век очень быстрого интернета важно принять эффективное решение и потушить конфликт как можно быстрее. Это задача PR.

Однажды у России и Турции случилось обострение отношений. Один иркутский ресторан не послушал моего совета и решил уволить своего турецкого шеф-повара. Это было неверное решение. Общество не поняло, за что пострадал хороший турок, к тому же хороший повар. Ресторан пришлось очень скоро закрыть. То есть маркетологи сделали отличный ресторан, но одно PR-решение убило все достижения.



Инвестиции в модульные отели Приангарья превысят 600 млн рублей

Более 600 миллионов рублей будет инвестировано в строительство модульных отелей в Иркутской области в рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства». Рабочую встречу по вопросам строительства новых объектов провел Руслан Ситников, первый заместитель председателя правительства региона. В дискуссии приняли участие представители власти и бизнес-сообщества.

Напомним, что по поручению Президента России на реализацию мероприятий по созданию модульных некапитальных средств размещения (отелей) в 2023-2024 годах Правительство РФ выделило значительные средства. В Иркутской области в 2023-2024 годах на эти цели направлено 602, 5 млн рублей, в том числе 578, 4 млн рублей из федерального бюджета. Агентством по туризму Иркутской области заключено 15 соглашений в рамках проектов, реализация которых позволит увеличить номерной фонд в регионе на 377 номеров, создать комфортные мобильные гостиницы, пригодные для круглогодичного проживания.

На встрече ее участники познакомились с презентациями проектов по созданию модульных отелей, обсудили вопросы заключения договоров на поставку модульных конструкций, проблематику электроснабжения возводимых объектов.

– Заместитель министра экономического развития Российской Федерации Дмитрий Вахруков подчеркнул, что работа по всем объектам должна быть завершена до конца октября этого года, поэтому прошу увеличить темп работ. Этот федеральный проект находится в постоянном фокусе внимания Правительства Иркутской области, – сказал Руслан Ситников.

Как сообщил заместитель руководителя агентства по туризму Иркутской области Роман Пичугин, на текущий момент практически все получатели средств заключили договоры на поставку модульных конструкций. И, если около месяца назад готовность объектов составляла 10% от общего числа номеров, то сейчас уже около 20%.

Кроме того, продолжается работа по решению вопросов электроснабжения возводимых отелей. Найдено техническое решение для объектов в Большом Голоустном. Рассматриваются заявки на дополнительные мощности по ряду других территорий. Также на контроле находятся вопросы доставки модульных конструкций к местам установки.



Руслан Ситников, первый заместитель председателя правительства Иркутской области

Туризм

«В Иркутске очень профессиональные повара!»



Гастротуризм

Гребешок с клубникой и соусом манго, подкопченный палтус, краб... Гала-ужин из морепродуктов провел в Иркутске лучший шеф-повар Дальнего Востока по версии WHERETOЕAT, бренд-шеф знаменитого ресторана «ZUMA» (г. Владивосток) Егор Анисимов. Чем удивили Егора иркутские повара? Какие гастрономические открытия ждали гостя на Байкале? И как будет развиваться проект «Экспедиция звездных шефов»?

«Я впечатлен!»

Гала-ужин из морепродуктов, которые Егор специально привез с собой из Приморья, состоялся в развлекательном комплексе «Эстрада». Иркутяне явно соскучились по высокой кухне: билеты на гастропредставление стоимостью 7500 рублей разлетелись за два дня.

Накормить 80 человек одновременно даже самому именитому повару в одиночку не под силу. Поэтому в день гала-ужина на помощь Егору Анисимову прибыли лучшие повара Ассоциации «Байкальская Виза» из ресторанов «BUTIN», «Охотников», «Европа» – всего 6 мастеров. Задачей команды было повторить рецептуру блюд, максимально передать вкусовые сочетания и сделать это в строго обозначенном тайминге.

«Я проводил десятки гастроужинов в разных регионах России. Один раз был случай – в южном городе – когда мне казалось, что всё пропало. Повара были абсолютно непрофессиональные, хотя ресторан достаточно известен. В Иркутске очень крутые ребята. Я, честно, впечатлен! На голову выше поваров в других регионах. Весь гала-ужин я находился с гостями в зале. Это означает, что на кухне всё было хорошо!» – рассказал Егор Анисимов.

По словам бренд-шефа Ассоциации «Байкальская Виза» Егора Куртова, работа с именитым гостем из Владивостока была слаженной. «Понимали друг друга без лишних слов. Наши повара владеют 8 кухнями мира. Мы ежегодно проходим стажировки в мишленовских ресторанах Москвы или за рубежом. Так что в своих силах были уверены».

«Понравилось всё!»

Гостям вечера представили меню из нескольких курсов: осьминог с перечным соусом кимчи, приморской гребешок с клубникой и соусом манго, подкопченный палтус, краб.

Шоковая заморозка позволила сохранить морепродукты в свежайшем виде, а уникальная рецептура и умелые руки поваров превратили их в кулинарные шедевры. Каждая подача сопровождалась специально подобранным напитком от гастрономического клуба Gusto.

Светлана Неумывакина, гостя вечера, поделилась: «Два года назад была во Владивостоке в ресторане «ZUMA». Когда узнала, что бренд-шеф Егор Анисимов приезжает в Иркутск, решила непременно сходить на Гала-ужин. Мне понравилось абсолютно всё. А особенно десерт – профитроли с ванильным кремом».

«Дикое мясо – это интересно»

В Иркутске Егор Анисимов пробыл почти неделю. Побывал в Листвянке и на Ольхоне, прокатился на хивусе по льду Байкала, продегустировал сагаудай и голомянку.

Еще одним гастрономическим открытием для именитого шефа стала печень северобайкальской косули, которую он впервые попробовал в ресторане «Охотников».

Своими впечатлениями Егор поделился с иркутянами в прямом эфире радио «МСМ»: «Сибирская кухня для меня ассоциируется с тайгой и рекой или озером. Меня морепродуктами удивить сложно, а вот дикое мясо – это интересно!».

«Гастротуризм – задача стратегическая»

Гастроли Егора Анисимова в Иркутске – это первый этап проекта «Экспедиция звездных шефов на Байкале», который организывают Ассоциация «Байкальская Виза», Гастрономический клуб Gusto при поддержке Агентства по туризму региона.

Развивать гастрономический туризм в Иркутской области, по словам исполнительного директора «Байкальской Визы» Константина Бушуева, – стратегическая задача. Важно и обмениваться опытом с признанными экспертами из других городов, и учиться самим продвигать сибирскую кухню.

В рамках проекта инициаторы обещают привезти в Иркутск еще одного именитого шеф-повара. Его имя пока не раскрывается, сейчас ведутся переговоры.

В свою очередь и иркутские повара намерены отправиться на гастроли. Сибирскую кухню с диким мясом и байкальской рыбой очень ценят и на Дальнем Востоке, и в центральной части России.

Налоги и отчетность в мае 2024 года: основные изменения

Декларации (расчеты) проверяйте по контрольным соотношениям, чтобы их вовремя учли в совокупной обязанности на ЕНС. Уведомление о невозможности подачи документов в срок направляйте по обновленной форме. Об этих и других новшествах в обзоре.

Контрольные соотношения для деклараций и расчетов

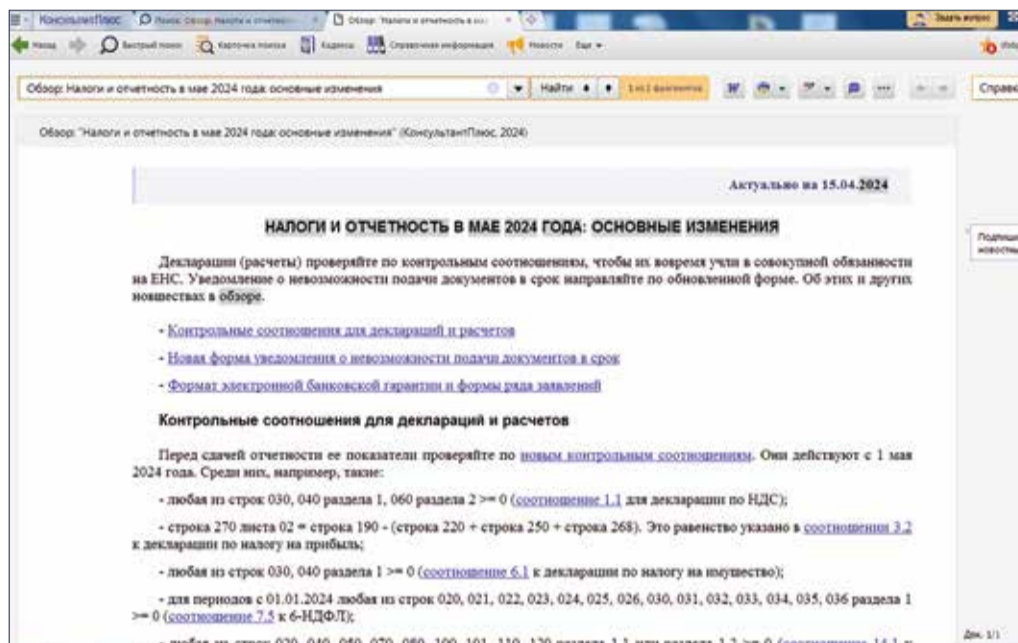
Перед сдачей отчетности ее показатели проверяйте по новым контрольным соотношениям. Они действуют с 1 мая 2024 года. Среди них, например, такие:

- любая из строк 030, 040 раздела 1, 060 раздела 2 >= 0 (соотношение 1.1 для декларации по НДС);
- строка 270 листа 02 = строка 190 - (строка 220 + строка 250 + строка 268). Это равенство указано в соотношении 3.2 к декларации по налогу на прибыль;
- любая из строк 030, 040 раздела 1 >= 0 (соотношение 6.1 к декларации по налогу на имущество);
- для периодов с 01.01.2024 любая из строк 020, 021, 022, 023, 024, 025, 026, 030, 031, 032, 033, 034, 035, 036 раздела 1 >= 0 (соотношение 7.5 к 6-НДФЛ);
- любая из строк 020, 040, 050, 070, 080, 100, 101, 110, 120 раздела 1.1 или раздела 1.2 >= 0 (соотношение 14.1 к декларации по УСН).

Если налоговики выявят несоответствие показателей декларации (расчета) контрольным соотношениям, которое подтверждает нарушение порядка заполнения, декларации (расчеты) учтут в совокупной обязанности лишь после камеральной проверки.

Новая форма уведомления о невозможности подачи документов в срок

В обновленную форму добавили раздел, в котором банки будут сообщать налогоплательщикам о том,



что не могут направить документы (информацию) в 5-дневный срок. Речь идет:

- о копиях паспортов лиц, которые вправе получать деньги со счетов клиента;
- копиях доверенностей на получение этих денег;
- копиях договоров на открытие счета, заявлений на его открытие (закрытие);
- копиях карточек с образцами подписей и оттиска печати;

информации о бенефициарных владельцах, выгодоприобретателях, представителях клиента и др.

В форме уведомления также есть небольшие технические правки. Формат уведомления также скорректировали.

Применять их нужно с 29 апреля 2024 года. С этой даты утрачивают силу прежние форма и формат.

Формат электронной банковской гарантии и формы ряда заявлений

С 1 апреля 2024 года в инспекцию подают электронную банковскую гарантию. Ее утвержденные формат и порядок направления в налоговую действуют с 30 апреля. До этой даты используют рекомендуемый формат.

Также с 1 мая применяют формы, форматы и порядки заполнения заявлений:

- об уведомлении налогоплательщика о том, что гарант освободили от обязательств по банковской гарантии;
- заявительном порядке возмещения НДС (акциза);
- замене банковской гарантии или договора поручительства.

До 1 мая используют рекомендуемые формы заявлений.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.
E-mail: info@irkcons.ru. Сайт: www.irkcons.ru.
Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber.





КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 112 SINCE 1993

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

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

У НАС ЕСТЬ
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!



Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
www.rbnpro.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск



ул. Терешковой, 37

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв. м, гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.
45 927 200 руб.

г. Ангарск



мкр. 22-й, д.10

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
2-этажное здание АТС 1129,8 кв. м, 1-этажное здание 185 кв. м, 1-этажное здание 55,4 кв. м, земельный участок 2239 кв. м.
17 363 000 руб.

г. Бирюсинск



ул. Жилгородок, 24

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв. м.
4 000 000 руб.

р. п. Мегет



1 квартал, д. 3а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
3 337 100 руб.

Справки по телефонам: (3952) 200-355, (3952) 203-501
Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 03.05.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	154,12	144,94	114,59	115,61	84,74
1 комн. панель	-	136,65	106,42	146,22	103,82
2 комн. кирпич	150,05	125,45	110,93	103,84	91,02
2 комн. панель	132,91	123,29	108,27	120,18	92,53
3 комн. кирпич	120,02	116,48	106,24	107,04	83,83
3 комн. панель	-	115,07	97,24	93,47	88,37
Средняя стоимость	146,71	134,06	116,73	118,85	93,21

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 03.05.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48	-
склад (аренда)	-	-	0,64	0,32	0,33
магазин (продажа)	79,01	86,29	71,27	-	67,85
магазин (аренда)	0,89	0,98	0,61	0,72	0,85
офис (продажа)	88,77	79,9	75,27	45,71	64,98
офис (аренда)	0,86	1	0,58	0,7	0,81

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 03.05.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	164,84	195,67	124,92	110,35
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	-	-	-	117,64
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	190,35	135,44	134,73	112,58
2025 год и позже	-	164,64	141,09	141,65	111,82
Средняя стоимость	268,61	168,15	142,11	138,9	110,05

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



ПАТРОНЫ ПАРК

Поселок в сосновом лесу

НОВЫЙ ДОМ ОТ METAESTATE



Площадь 228.8 м², 2 этажа, участок 10 соток.
Гараж на 2 машиноместа. В дом подведены:
вода, канализация, электрика, интернет.

Байкальский тракт, 19 км
Закрытый поселок
Единый архитектурный стиль
Индивидуальные проекты домов
Городская канализация
Парк 2 Га

Девелопер

MetaEstate

+7 3952 62 01 01

www.metaestate.ru