

ПОЛЕЗНО

Отдых по карману: обзор мобильных приложений для разумной экономии в отпуске // **С. 3**

АКТУАЛЬНО

На грани: как выживают заведения и организации, закрытые из-за коронавируса // **С. 6**

№8 (121)
АВГУСТ 2020



ваши личные финансы

семейный журнал

Почему вопреки пандемии и кризису на томском рынке недвижимости сложился ажиотажный спрос

ТЕМА НОМЕРА

Кто **С. 18**
крайний за
квартирами?



ТРЕНДЫ

Ничего не принимаем, ничего не выдаем — что происходит сегодня в томских кредитных потребительских кооперативах? С. 4

ПОЛЕЗНО:

Смартфон поможет — мобильные приложения, которые уберегут от лишних трат в отпуске С. 3

АКТУАЛЬНО:

Бизнес против коронавируса: как повлиял вынужденный простой на томскую сферу услуг С. 6

ИНВЕСТСОВЕТ:

Как уберечь финансы от кризиса — рекомендации по инвестированию С. 12

СВОЙ БИЗНЕС:

Все произошло само по себе — директор агентства Street Vision о том, как городская выставка переросла в собственное дело С. 14

ТЕМА НОМЕРА:

Квадратный метр ушел в отрыв: почему квартирный вопрос решать лучше сейчас, и чего ждут эксперты от томского рынка недвижимости С. 18

НАЛОГОВЫЙ КОМПАС:

Налог при продаже квартиры: кто обязан заплатить и можно ли его уменьшить? С. 24

РАЗГОВОР:

Магазин у обочины — что продают на улицах в Томске и приносит ли прибыль стихийная торговля? С. 26

ЖИЗНЕННЫЕ ИСТОРИИ:

Ждать нельзя, брать — почему томич не побоялся взять ипотеку в разгар кризиса С. 28

ЛАЙФХАК:

Старый комод превращается... — как томичка с помощью красок обновляет вещи и помогает в этом другим С. 30

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Охлаждаемся и наслаждаемся — готовим вкуснейшее и очень бюджетное домашнее мороженое С. 34



текст:
Катерина МААС

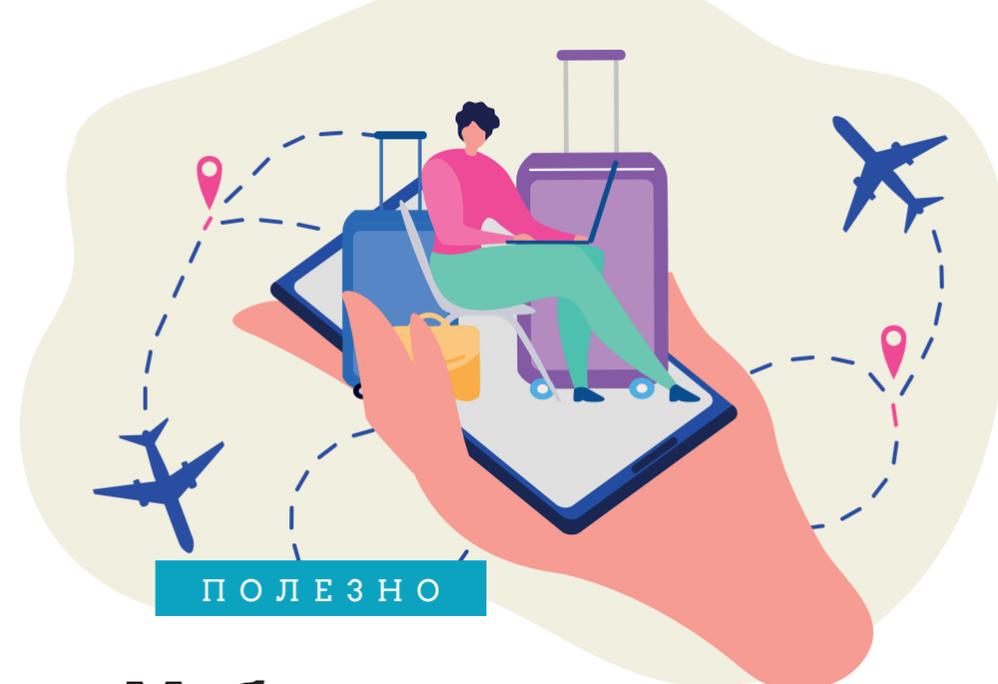
Все начинается с подготовки. Как выбрать наиболее подходящий вам по цене и качеству тур, знает приложение «Травелата». Здесь собраны предложения от крупнейших российских туроператоров. Также доступна покупка горящих туров, и все это без посещения офиса, что особенно важно в период дистанцирования. Сервис доступен пользователям iOS и Android.

Если вы едете отдыхать самостоятельно и не хотите останавливаться в отелях, то подобрать квартиру можно через приложение «Квартирка». Здесь представлен самый широкий выбор комнат, квартир и даже домов, сдающихся в аренду посуточно. Сервис развивается с 2007 года, и на сегодняшний день в его базе собрано более 90 тысяч проверенных объявлений из 600 городов России.

Собрать вещи заранее и ничего не забыть, чтобы не тратиться в поездке на дубли, вам поможет приложение PackPoint Travel Packing List. Просто составьте список и проверьте по нему содержимое чемодана.

Чтобы подбить расходы, воспользуйтесь созданным специально для этой цели приложением «Детальный бюджет» (Trip Budget). Это бета-версия планера, в котором можно создать список планируемых трат, а затем сверять его с реальным и даже считать разницу. Приложение подойдет тем, кто не надеется на самоконтроль и хочет постоянно иметь под рукой чек-лист. В конце поездки вы также увидите, сколько потратили в общем, на что у вас ушло больше денег, а на что меньше, и сможете оптимизировать расходы в следующей поездке.

Еще одно полезное приложение, которое стоит ска-



Мобильные приложения для экономии в отпуске

Как хорошо отдохнуть и не остаться без денег

НЕСМОТЯ НА ПАНДЕМИЮ, РОССИЯНЕ МАССОВО ЕДУТ В ОТПУСКА. И ЭТО ПОНЯТНО: ЛЮДЯМ НАДОЕЛО СИДЕТЬ ДОМА, ДА И РЕЖИМ ОГРАНИЧЕНИЙ СНИМАЮТ ТО ТУТ, ТО ТАМ. ЕЩЕ ОДНИМ ДВИГАТЕЛЕМ ТУРИЗМА СТАЛО обещание правительства вернуть часть затрат на отдых внутри страны. НА ЭТОЙ ВОЛНЕ МЫ СОБРАЛИ ДЛЯ ВАС ПРИЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ СЭКОНОМИТЬ В ОТПУСКЕ.

чать перед поездкой, — «Турристические бонусы» (Award Wallet). Сервис позволяет выбрать интересующие вас бонусные программы банков и авиакомпаний, отелей и других организаций. А если подключите к приложению свои банковские карты, то при покупке программа сама укажет вам, какой картой выгоднее воспользоваться в данном случае. Также приложение позволяет отслеживать баланс на ваших бонусных счетах без посещения сайта

компании. Доступно для iOS и Android. Едете за границу и не хотите тратить деньги на роуминг? Вам поможет сэкономить приложение WiFi Map — пароли от сетей Wi-Fi. Этот сервис предоставляет все точки бесплатного доступа к интернету, ориентируясь на ваше положение на карте. Каждое возможное подключение прокомментировано актуальными паролями и скоростью. Вы также можете стать частью сообщества,

рассказав об известных вам точках бесплатного доступа.

Другая возможность отказаться от роуминга и при этом использовать необходимые вам сервисы — приложение «Мэпсми». Достаточно скачать его, загрузить перед поездкой карту нужного вам города или региона и пользоваться в свое удовольствие. Сервис предлагает маршруты для разных видов транспорта, сотрудничает с ведущими туристическими агентствами мира, а значит, в вашем телефоне всегда будет самая актуальная информация о местных достопримечательностях. Также из приложения можно забронировать гостиницу через Booking. Доступен для владельцев устройств на iOS и Android.

Последнее приложение в нашей подборке — Localway, путеводитель и гид по городам России. Идеально подойдет для самостоятельных путешествий и людей, которые не хотят ходить за гидом. Просто установите приложение и следуйте за своими интересами: сверьтесь с отзывами других пользователей, найдите достопримечательность, о которой не знали, выберите отель или бар. Сейчас в приложении доступна информация о более чем 40 городах России.

Вклад на два дня, невозвратный

«21 января 2020 года между мной и директором кредитного потребительского кооператива граждан «Уран» Харитончиком Евгением Васильевичем были заключены... два договора. 23 января я пришла к Харитончику Е. В. с целью закрыть счет и вернуть денежные средства. Однако меня убедили оставить деньги на три месяца. Мне обязаны были возвратить деньги и проценты 21 апреля 2020 года, но в указанный срок возврата денежных средств не произошло. После этого я обратилась в офис кооператива, Харитончик Е. В. не вышел. Его жена Харитончик В. В., сославшись на трудности в кооперативе, сказала, что будут понемногу переводить по реквизитам моего счета. В апреле и мае мне вернули по 1 тысяче рублей. В июне — 1 900. Итого — 3 900 рублей. Прошу провести по данному факту проверку и обязать вернуть мои личные сбережения. Лариса Петровна, 8.07.2020 года».

Это одно из обращений в Антикризисный центр «Ваши личные финансы». Теперь можно только гадать, почему северская пенсионерка сначала стала пайщиком кредитного кооператива, а через два дня передумала и решила вернуть свои деньги обратно под матрац. Спала ли она эти две ночи, обсуждала ли свой поступок с подружками, знакомилась ли с финансово-правовыми аспектами работы кредитных кооперативов — теперь это уже неважно. Важно лишь, что Лариса Петровна по собственной инициативе влипла в историю, из которой без потерь, скорее всего, не выберется.

Судя по тому, что единственный в Томске офис «Урана» вклады пайщиков больше не принимает, но и (как мы поняли) не возвращает, дела в кооперативе идут не самым лучшим образом. Сайт на реконструкции с одним единственным объявлением: в связи с коронавирусной инфекцией пайщиков принимают два раза в неделю по полдня: во вторник с обеда, в среду с утра. Пайщикам хорошо бы предварительно записаться по телефону, а во время очной встречи обязательно быть в маске и заходить в офис по одному. В противном случае в приеме может быть отказано. Воистину, кому пандемия, а кому мать родна.

Но в среду утром, будучи одиноким человеком в маске, я увидел в пустынном офисе «Урана» сразу двух дружелюбных сотрудниц, которые ничего не

принимали и ничего не выдавали. Эффективность их, или как нынче говорят КРП, стремилась к нулю. Попытки созвониться с Харитончиком Е. В. успеха не имели.

Не с той ноги

Кредитные потребительские кооперативы в Томской области можно по пальцам сосчитать. Пока, правда, используя и пальцы ног. С количеством кооперативов вообще все от лукавого: одни закрываются, другие открываются, но почти под идентичным именем. Руководители и учредители кочуют из одного в другой. На начало года в регионе их было 11, а по итогам первого квартала заметно прибавилось. Но количество не перешло в качество.

текст:
Андрей
ГОРДЕЕВ

ТРЕНДЫ

Кредитные кооперативы и как с ними бороться

Кассы взаимопомощи возникли как альтернатива финансовой системе, но умрут (?), если не станут ее частью

Сейчас 17 кооперативов продолжают работу под бдительным оком Центрального банка. Статистика, любезно предоставленная томским отделением ЦБ, свидетельствует: в первом квартале 2020 года объем и количество займов упали больше чем на четверть. Но самое неприятное — КПК привлекли всего 134 миллиона рублей своих пайщиков. Падение больше чем на 66 % по сравнению с первым кварталом 2019-го!

Безусловно, в негативной динамике большую роль сыграло банкротство в начале года кооператива «Первый Томский», который собрал с пайщиков 500 миллионов рублей, выдал займов на сумму примерно вдвое меньше, оставил на своих счетах примерно 30 мил-

лионов и на столько же недвижимости. Где деньги, Зин?

Руководитель «Первого Томского», учредитель КПК «Юргинский» Евгений Седлецкий — потомственный финансовый администратор. Его отец руководил на общественных началах кассой взаимопомощи в цехе Юргинского машиностроительного гиганта. Там пайщики знали друг друга в лицо и могли на перекуре в цехе решить, кому давать заем, а кому повременить. Беда современных кредитных кооперативов в том, что пайщики знакомятся друг с другом, когда финансовая беда уже случилась.

Мегарегулятор говорит и показывает

Центробанк верен своей традиции не комментировать работу действующих субъектов финансового рынка. Если рассматривать кредитную кооперацию как элемент гражданской и финансовой вольницы, то становится понятно, почему кооператоры хотели бы контролироваться не ЦБ, а Минфином. У него такая многозадачность, что до кредитных кооперативов просто руки бы не дошли. А с Центробанком не забалуешь. Кооператоры сами признаются: если дождался проверки ЦБ, это гарантированное предписание, время на исправление неисправимого и затем, как правило, банкротство. Требуется Центробанк обычно очень понятные вещи: увеличения резервов и гарантий возврата по вкладам пайщиков. Никому новые скандалы с вкладчиками в стране не нужны. Но как раз с этим у представителей финансовой вольницы проблемы. Тот же Седлецкий признавался: «Привлекая новые займы, мы отдавали сбережения». Это и есть схема финансовой пирамиды.

Тем не менее есть кредитные кооперативы, которые и проверку временем, и ЦБ прошли. Из «старичков» это «Сибирский кредит». Эксперты говорят, что успех коллег обусловлен двумя вещами: грамотным отбором надежных заемщиков и привлечением на первых порах капитала учредителей. Когда деньги свои, кровные, а не большого количества пайщиков, к ним и отношение другое. Трижды подумаешь, кому отдать, все сделаешь, чтобы вернуть с процентами. И, конечно, золотых гор пайщикам обещать не будешь.

— Не будет лишним понаблюдать политику кредитного кооператива на

С количеством кооперативов вообще все от лукавого: одни закрываются, другие открываются, но почти под идентичным именем.

рынке, — говорит Елена Петроченко, заместитель управляющего Отделением Томск Банка России.

— Если кооператив активно и навязчиво рекламируется, обещает высокие проценты, щедрые подарки за размещение средств или привлечение новых пайщиков из числа ваших друзей и знакомых, это должно насторожить граждан.

До недавнего времени активной рекламной кампанией занимался, например, кооператив «Зенит». Один такой КПК зарегистрирован в Ульяновске, а другой в Петрозаводске. Какой из них привлекает средства томичей, поди разберись? Кол-центр вообще в Бийске! Кооператив активно расширяется, ему нужны новые финансовые консультанты во фронт-офис. Процентные ставки по кредитам (займам) выше, чем в банке. Видимо, в расчете на тех клиентов, кому банк уже не дает кредиты: эти «съедят» ставку и повыше. С другой стороны, кооператив активно привлекает средства пайщиков. По сбережениям проценты тоже высоки. В каком это банке выдано, чтобы по вкладам до востребования было 5 % годовых? Но координатор ОНФ Мария Родченко уверена, что эти преимущества мнимые.

— Для вкладчиков условия кредитных кооперативов невыгодны. Часть принесенных сбережений они оформляют как взносы пайщика, вступительные или регулярные, и проценты на них, естественно, не начисляют. К тому же в случае банкротства того же «Зенита» вкладчики рискуют остаться ни с чем. Его вклады не застрахованы. Но он продолжает работать. Может, просто до очередной проверки Центробанка? А если ЦБ с ней запоздает? — говорит Мария.

Есть еще один вид кредитных кооперативов, которые работают вместе с банками и часто даже не скрывают

близости к ним. Кооператив «Содействие», например, появился недавно на месте операционного офиса «Томскпромстройбанка» на улице Карла Маркса и даже перекрашиванием стен не стал заниматься. Те же фирменные цвета и в рекламных брошюрках. Такое соседство двух кредитных организаций, видимо, взаимовыгодно. То, что не может предложить клиенту банк, предлагает кооператив, и наоборот. Но банк в этой связке все равно главный. Испортятся отношения руководителей — и кооперативу не поздоровится. Александр Ташкинов десять лет назад руководил кредитным кооперативом «Наш путь» в Мельниково, который был аффилирован с Россельхозбанком.

— Сначала мы отлично сотрудничали, а потом банк начал вмешиваться в дела кооператива, уводить лучших клиентов к себе, и я понял, что «Наш путь» заканчивается, — рассказывал Александр.

Едем с ярмарки

В офисе молодого томского кредитного потребительского кооператива «Росинвест» тишина и прохлада. Старший менеджер Виктория откладывает «Ярмарку тщеславия» Теккеря и знакомит меня с финансовыми продуктами кооператива. В их числе даже редко встречающаяся валютная программа: доллары принимают и отдают в рублях под 3 %, но в пересчете на курс валюты. Риск, учитывая спонтанные движения валюты вверх, для кооператива повышенный. Что делать! Выживают КПК в узкой нише между банками и микрофинансовыми организациями. Не позавидуешь. Главное — чтобы и пайщики, и руководители кредитных кооперативов помнили: «эгоизм и меркантильный дух эпохи, безумная погоня за богатством чревата растратой всех своих талантов». Так думал еще Теккерей. А вот что думает член ОНФ Мария Родченко:

— Думаю, что время касс взаимопомощи, кредитных кооперативов осталось в прошлом. Эти формы финансовой взаимопомощи рождались в СССР во времена, когда люди были добрее и не были такими корыстолюбивыми. Денег и сбережений было много, а товаров и услуг мало. Сейчас ровно наоборот: соблазнов, на которые можно потратить деньги, множество, и люди, организующие кредитные кооперативы, тоже падают на эти соблазны. У них идеи взаимопомощи нет.

текст:
Екатерина
КОНДРАШОВА

АКТУАЛЬНО

Денег нет, но мы держимся

Как выживают запрещенные
коронавирусом виды бизнеса

ПОЧТИ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ В ТОМСКЕ БЫЛИ ЗАКРЫТЫ КИНОТЕАТРЫ, ЗАЛЫ РЕСТОРАНОВ И КАФЕ, ВСЕ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ И ДЕТСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ. ГОРОЖАНЕ ЧУВСТВОВАЛИ СЕБЯ ЛИШЕННЫМИ ЦИВИЛИЗАЦИИ, ПИСАЛИ ГРАЖДАНСКИЕ ПЕТИЦИИ, А **бизнес находился в вынужденном простом** И ИЗО ВСЕХ СИЛ ПЫТАЛСЯ ВЫЖИТЬ. О ТОМ, С КАКИМИ ПОТЕРЯМИ ЗАВЕДЕНИЯ ВЫХОДЯТ ИЗ ПАНДЕМИИ, — В НАШЕМ ОБЗОРЕ.

Пока готовился материал, губернатор разрешил открыть летние веранды кафе, фитнес-клубы, бассейны, аттракционы, а также кафе и музеи, которые могут принимать посетителей на улице. Томская область в числе последних регионов СФО, частично снявших ограничения. За это время некоторые заведения вынуждены были закрыться насовсем, часть пройдет через ребрендинг и обретут новый

формат, многие по-прежнему просто ждут, когда дадут отмашку — можно работать. Есть и еще прослойка организаций, которая полностью или частично ушла в подполье и на свой страх и риск работала тайком — по кодовому стуку, по звонку, с постоянными клиентами. По сарафанному радио нам удалось найти несколько таких мест. Из страха быть обнаруженными и получить непосильные сейчас штрафы они отказались от комментариев, в чем мы не можем их винить.



— В ресторанном бизнесе кризис начался с этого года. Он чувствовался в январе-феврале и особенно в марте: там очень сильно упала выручка. Апрель-июль мы закрыты. Есть небольшие арендные платежи, есть коммунальные услуги, как это ни смешно, есть штрафы, которые мы оплачиваем, есть проверки, которые приходят к нам. В апреле прислали письмо о том, что 28 марта была проведена заочная проверка и по результатам ее начислен штраф за незапаренный вайфай.

Ресторан Primo Piano на данный момент закрыт на неопределенный срок. Знаю, что у нас много постоянных гостей, которые хотели бы к нам ходить, они пишут нам в соцсетях. Мы планируем сделать ребрендинг и открыться. Это будет зависеть от ряда причин. Во-первых, от наших отношений с арендодателем: пойдет ли он нам навстречу и дождет ли перезапуска нашего проекта или найдет кого-то другого на наше место. Конечно, в городе много мест освобождается, заведения закрываются, но всякое может быть. Во-вторых, от того, насколько быстро мы сможем почувствовать ту концепцию, которая будет в изменившемся мире наиболее актуальна. Конечно, мы не запустимся с тем же самым Primo Piano.

Юлия Пирогова, директор
по развитию ресторана Primo Piano

Или лакшери, или стритфуд — третьему сложно

Мы ушли на карантин с конца марта, когда президент объявил об оплачиваемых выходных. Закрывая заведение, прекрасно видели мировую статистику, прекрасно понимали, что пандемия — это не на неделю-две и даже не на месяц, не на два и не на три. Потом видели, что в мире после выхода из нее начался кризис. Понимали, что нам придется закрываться либо на ребрендинг, либо насовсем.

У нас возникал, конечно, вопрос организации доставки, самовывоза, кейтеринга. Взвесили все за и против и решили этого не делать. Во-первых, у нас тут нет какого-то большого жилого района, на котором можно было бы продержаться длительный период. Продавать наш продукт на весь город нет смысла — по доставке мы никого не обскачем, это не наша сильная сторона. Основная проблема — наш продукт долго не хранится. Самые вкусные и продаваемые блюда — морепродукты, стейки, вино. Вино все стали покупать в магазинах, кофе не хранится дольше минуты, морепродукты с красивым вкусным листом салата приезжают невкусной тряпочкой, ну и стейки тоже. Нужно иметь специфическое сырье, которое может доезжать в хорошем состоянии. У нас в меню нет таких блюд.

Обывателю кажется, что переход на доставку — это один бизнес, просто по-другому упакованный. На самом деле это совершенно разные вещи. Когда мы говорим про ресторан, это про атмосферу, хороший сервис официанта и бармена, про антураж, про настроение. Это как раз то, что мы умеем делать. Доставка — это больше «черная кухня», которая делает быстро, четко, качественно. Это другой бизнес, там другая цена продукта и себестоимость, и так продавать ресторанный продукт неправильно. Именно поэтому мы решили не развивать в Primo Piano доставку.

У нас есть другие проекты — кофейни. Часть из них мы тоже закры-

ли, одну ребрендим: бросили все силы на то, чтобы сделать там хорошее меню, интерьер, обучить сотрудников и запуститься с новым проектом к моменту окончания пандемии. Сотрудников Primo Piano мы не распустили, они занимаются новым проектом.

Сейчас отслеживаем ресторанные тенденции, а по ним очевидно, что пострадают рестораны а-ля демократичного сегмента. Потому что те, кто ходит в более дорогие и респектабельные рестораны, и дальше будут обладать деньгами и продолжат посещать их. Тех, кто выбирает стритфуд, фастфуд, уже было достаточно много и еще прибавится. Со среднего звена спустятся в стритфуд, и это пресловутое среднее звено пострадает больше всего.

По статистике Москвы и европейской части России, есть всплеск в первые две недели после открытия залов, потом спрос сильно падает. Спрос останется там, где есть веранды, в залах, скорее всего, будет пусто.

Соблюдать требования Роспотребнадзора сложно, треть зала пустует, появляются дополнительные затраты на одноразовые меню, посуду и благоустройство веранды. Если делать нормальную веранду, это может вылиться в миллион и больше, она окупится только через несколько лет, этим летом точно нет. Некоторые заведения вынесли столы с диванами на проезжую часть — я их понимаю, это какой-то заработок, возможность поддержать штат. Но по мне, это неправильно, когда на тротуарах столики. У нас не Европа, у нас на тротуары летит грязь, идет шум с дорог, бегают дети, ездят велосипедисты. Выгода в открытии летней веранды в этом году только в том, что можно ее по быстрой схеме зарегистрировать, чтобы работать в ней в следующем году. Без пандемии быстрой схемы регистрации не было.



Павел Лобанов,
директор концертного
агентства «Томконцерт»

Концерты не отменяют

— **З**а эти почти 5 месяцев мы должны были организовать 20-30 концертов. Большинство концертов перенесли: часть на осень, часть на весну, а некоторые — на неопределенный срок. В основном это иностранные коллективы — им сложно спрогнозировать, когда откроют границы. Отменилось совсем немного — 2 концерта.

Фактически наше агентство не закрыто, какую-то деятельность мы ведем, персонал не отпускаем, поддерживаем, выплачиваем зарплаты — в меньших размерах, чем до пандемии, но тем не менее. Работа есть всегда. Чтобы организовать концерт, нужно сперва его вывести на продажи. А это значит раскрутить его в соцсетях, сделать макеты, подогреть публику всеми доступными способами. Этим мы сейчас и занимаемся. Нового ни-

→ продолжение на стр. 8

← начало на стр. 7

чего не выдумываем, потому что любая смежная деятельность — праздники, мероприятия, корпоративы — все это тоже запрещено. Другого ничего не умеем, но в своем деле очень хороши, поэтому ждем снятия ограничений, чтобы сразу приступить к работе. Когда-то же их все равно снимут! Вопрос только в том — когда? Держимся скорее на кредитах, чем на резервах. Дохода, естественно, сейчас нет, мы в режиме ожидания.

Предсказать, что будет с концертной отраслью в будущем и когда мы сможем выйти на прежний заработок, нереально. Я 15 лет организовываю концерты и до сих пор не знаю, почему одни собирают аншлаги, а на другие никто не хочет идти. Поведение людей здесь непредсказуемо, один и тот же исполнитель каждый раз собирает разные залы. Это уникальная сфера — эмоциональная, не подчиняющаяся маркетинговым прогнозам.

Люди могут соскучиться. По примеру кафе: летники вчера открылись — сегодня уже битком. Могут, как в Европе и Китае, бояться общественных пространств. А может быть как-то по-другому. Что там с доходами у людей сейчас? Будут ли они тратить на развлечения? Я не знаю, покажет только практика. Но я бы не стал списывать со счетов русскую ментальность с сибирским налетом — у нас люди в таких условиях живут, что мало чего боятся.

Отдых не будет прежним — как меняются вкусы

Софья Севостьянова,
организатор автобусных
туров по Сибири,
гид-экскурсовод



— Мы с туроператором Fox TOUR собирали экскурсии из Томска: зимой на Алтай и в Шерегеш, летом в Хакасию. В меньшей степени возили людей в более отдаленные места — на Байкал, в Екатеринбург, Москву, Санкт-Петербург. В Шерегеш делали 2-4 рейса в месяц, по летним направлениям стабильно 2-4 рейса в месяц по 50 человек.

Свернуть деятельность пришлось во второй половине марта. Программы туров были готовы, с 1 июня мы ожидали, что стартанем, но самоизоляция внесла свои коррективы, также изменились предпочтения туристов, а у людей банально стало меньше денег. Цены на туры подросли на 10-30 %, причина — в конечном поставщике услуг. На домики и турбазы цены увеличились больше всего. Услуги перевозчиков относительно стабильны.

Дома и турбазы в большинстве забронированы на 95-99 % с мая. Поэтому наиболее бюджетный вариант — тур на тот же Алтай — это кемпинг. Первый такой тур мы ор-

ганизовали в июле, недавно свозили ребят на Мультиинские озера.

Количество желающих съездить на Алтай автобусным туром сократилось в 2 раза, те же тенденции наблюдаем и у других туроператоров. Приходится возить микроавтобусами, издержки соответственно растут. Но и люди не рвутся к большим компаниям, наоборот — хотят уединения.

За офис мы не платили, были договоренности с партнером, но ему пришлось закрыть офис, а нам перейти в онлайн. На тот момент, когда объявили о самоизоляции и закрытии всего и вся, у нас уже были проданы туры. Часть денег пришлось возвращать из своих средств, так как с введением режима не все гостиницы и автопарки готовы были вернуть предоплату.

По сотрудникам эта ситуация, конечно, ударила, но не оставила людей без средств к существованию. Все организаторы были временными сотрудниками и часто имели постоянную работу, которую совмещали с нами.

По нашим с коллегами оценкам, на восстановление турбизнеса уйдет минимум полгода-год, и прежним он уже не будет. Изменились вкусы, предпочтения и мотивация людей. Из-за закрытия границ вырос спрос на VIP и all inclusive. Поэтому часть игроков уйдет с рынка, рентабельность в бюджетном направлении упадет. Сейчас идеально иметь свою турбазу и автопарк, это позволит существенно сэкономить и повысить рентабельность.

Часть денег пришлось возвращать из своих средств, так как с введением режима не все гостиницы и автопарки готовы были вернуть предоплату.

Ольга Абакумова,
директор сети
фитнес-клубов
«Фристайл»



Скоро лето закончится и работа у тренеров тоже

— С арендой мы, конечно, договорились. Немыслимо платить арендную плату во время простоя, даже на один месяц не хватит никаких средств. Зарплату выплачивали первые два месяца: за первый выплатили, а за следующие отдали 12 130 рублей, которые щедро выделило правительство, на этом все. Коммунальные платежи никто не отменял, мы их платим. Резерв какой-то, конечно, был, на нем мы и едем, но он подошел к концу, поэтому дальше нужно что-то решать буквально в ближайший месяц.

Тренировки на улице есть, я не веду, но наши тренеры все нашли себе занятие в плане работы на улице, онлайн-тренировок. Первый месяц было вообще все активно, потом сошло на нет, потому что онлайн заниматься крайне трудно, это выдержать можно от силы 2-3 месяца. Ну и мы же люди, и тренеру, и клиенту нужно общение — видеть другого человека, питаться его энергией. К сожалению, все это не передашь через экран телевизора. Плюс дома у многих нет условий для занятий — душно, жарко, тесно, дети. Восхищаюсь людьми, которые могут так заниматься.

Потом все вышли на улицу, но скоро улица закончится — мы живем в Сибири, остался месяц, ну два, а после этого придется что-то решать. Что решать — пока не знает никто. Открыться завтра, если будет такое разрешение, мы, конечно, можем. Один день потребует на уборку, больше ничего. Клубы как стояли законсервированные, так и стоят, нужно только протереть тренажеры.

Легко ли будет приучить людей снова ходить в зал? Такие прогнозы делать сложно. Люди, для которых это был искренний взгляд на жизнь, придут и будут заниматься. Приучить к ЗОЖу невозможно. Упадок будет, но я считаю, что откат будет связан не с привычкой заниматься, а с финансовыми потерями — не только нашими, но и наших посетителей. Идет тотальное обнищание. Если только наши клубы отправили более 100 сотрудников на улицу, а это всего лишь небольшая сеть клубов в провинциальном городе. Теперь переложите это все на большие слои населения и поймете, что люди к нам не пойдут не потому, что отвыкли, а потому что финансово им это сложно тянуть, а фитнес — это не первичная жизненная необходимость.



Маленьких обижают

Представители ресторанного бизнеса Томска обратились к Сергею Жвачкину и Ивану Кляйну с просьбой разрешить им начать работу. Обращение подписали 30 известных заведений города. С 21 июля губернатор официально разрешил открыть летние веранды, недель позже — фитнес-клубы, бассейны, музеи, аттракционы. Но и среди разрешенной деятельности не все смогут приступить к работе, потому что попадают под ограничения в постановлении губернатора. Так, бассейны должны быть не менее 25 метров, а фитнес-клубы площадью не менее 200 квадратных метров.

«Не поздравляйте нас с открытием фитнес-центров, — пишет в инстаграме сети клубов KENGURU фитнес-тренер Анна Кузнецова. — К большому сожалению, клуб не начнет работать в ближайшие дни. Есть одно но: возобновить работу смогут фитнес-клубы площадью не менее 200 м². Абсурдно, но именно фитнес-клубы малого формата продолжают оставаться на замках, хотя мы имеем возможность лично обработать каждую резиночку. Еще до введения ограничительных норм мы самостоятельно ввели ряд правил санитарной обработки всех контактных поверхностей и оборудования. Все, кто занимался в нашей студии, знают, что коврики всегда чистые, есть возможность дополнительно обработать свое оборудование антисептиком и салфетками, ежедневная уборка всегда с дезинфицирующими средствами».

Есть и еще одно важное уточнение: спортом могут заниматься томиичи в возрасте от 14 до 65 лет. Наши утята не подходят под эту категорию.



Николай Середов, музыкант, арт-директор рок-бара «Рокот»

Выживание донатами

— Бар работал в формате мини-заведения с живой музыкой, с простой кухней и крафтовым пивом. У нас проводили концерты томские и заезжие рок-группы. Нас можно назвать единственным камерным заведением в рок-формате с сильной культурной составляющей.

Из-за карантина мы потеряли 100 % выручки и еще процентов на 40 ушли в минус. Перед закрытием на месяц закупили крафтовое пиво и продукты. Частично раздали друзьям, остальное испортилось. Плюс ежемесячно платим коммуналку и зарплату одному сотруднику, остальные вынуждены были уйти в неоплачиваемый отпуск. Заморозили всю работу, терпим убытки. Не закрылись до сих пор только благодаря тому, что не платим аренду за помещение — нам пошли навстречу владельцы, но как долго они смогут себе это позволить — вопрос. Денежного резерва нет, расходы владелец клуба оплачивает из собственных средств. Протянуть сможем до тех пор, пока арендодатель не попросит платить аренду.

На вынос работать могли бы, но приняли решение этого не делать. Возникла бы такая ситуация: раз мы ведем хоть какую-то деятельность, то должны платить аренду. Да, со скидкой 20 %, но на продаже еды и алкоголя мы бы не смогли поднять оборот и окупить ее. Мы не заточены на розничную продажу. В барах накрутка на пиво под 200 % как раз потому, что человек покупает там не само пиво, а культурную среду и живую музыку. Работать на вынос нам невыгодно. Человеку проще пойти в магазин и купить там крафтового пива дешевле.

Я сейчас зарабатываю музыкой — продажей дисков и донатами подписчиков на Ютубе. Это совсем другие деньги, но сейчас рад и этому.

Держимся на плаву

Элина Кочкурова, заместитель директора детского бассейна «Утеноч»

— Нам очень повезло, директор в свое время выкупил наше здание. Оно не в аренде, а в собственности, и это единственное, что нас спасает. В первые недели после объявления карантина мы решили сделать ремонт, раз все равно не работаем 2 недели. Обычно каждый год мы его делаем летом. Отремонтировали, все очистили, снова набрали воду в бассейны, насосы работали — ждали, что вот-вот откроется. Потом поняли, что это надолго, нас кормят обещаниями — спустили воду, чтобы экономить ресурсы, и решили законсервировать пока все предприятие. Но так как это полуподвальное сырое помещение, у нас все равно постоянно работают вытяжки. Нельзя просто закрыть все, как в магазине, уйти и забыть. Постоянно приходим, контролируем состояние помещения, чтобы при открытии не было сюрпризов: заходишь, а на тебя плесень с потолка сыплется.

Дохода — ноль, а расходы мы также несем. Были отсрочки по налогам, но для

нас в них смысла нет. Какая разница, заплатишь ли ты их сейчас либо через 3 месяца — закрыты-то мы уже гораздо больше. Финансовые резервы почти исчерпали, сейчас решаем вопрос по поводу кредита, но пока ничего не ясно. Конечно, платим за коммунальные услуги, и хорошо, что летом нет отопления, если бы нужно было платить еще и за него, было бы просто неподъемно.

Сотрудники в отпуске. Тренерам непросто — они без работы, у них такая специализация — на воде. Их нельзя переквалифицировать, вывести на улицу, как фитнес-тренеров. Не пойдут же они тренировать детей на реки, озера или в бассейны на даче. У себя мы следим и за температурой, и за чистотой. Это важно, ведь у нас плавают малыши от 3 недель, поэтому следим, чтобы все принимали душ, каждые 3 месяца берем свежие медицинские справки, приглашаем Санэпидемстанцию для забора проб, сами их отвозим, наши феи чистоты постоянно все моют. Вовне это не получится, поэтому мы не можем выйти «на улицу».



Некоторые сотрудники увольняются, встают на биржу труда. Мы хотели бы им платить зарплату, но не можем. Никаких компенсаций, чтобы платить зарплату, не получили — у нас ОКВЭД «Физическая культура и спорт» не основной, а дополнительный. Так получилось, потому что при открытии ИП директор оформил ОКВЭД по аренде и только потом решили открыть «Утеноч». Написали письмо в налоговую с запросом на компенсацию, но нам отказали. Говорят: по-человечески все понимаем, но помочь не можем.

Думали, что сможем открыть хотя бы «Утеноч PRO» — центр семейного отдыха. И тут по ОКВЭДу «Бани» не подошли. В администрации переадресовывали с одного телефона на другой — никто не знал, можно ли нам открыться. Потом выяснили, что в Томске один из бассейнов, где и деток тренируют тоже, открылся по ОКВЭДу «Бани» — их наказали за то, что нанесли бассейны. Должны

быть только сауна и душ. Но при этом я лично в период пандемии была в сауне на дне рождения, там бассейны набраны, все работает. Почему так? Не знаю, где логика.

Многие звонят, спрашивают: «Можно мы к вам придем? Никому не скажем, что вы работаете, у нас знакомые так ходят в детские бассейны». Отказываем, потому что это большие штрафы и это детская организация. Всё вытерпим, выстоим, откроемся, когда уже действительно разрешат.

Сейчас пытаемся взять кредит, директор держит нас на плаву изо всех сил. У него твердое решение не закрывать бизнес. Он для него много значит: такое душевное место, которое он еще для своих детей делал. Нас любят, знают, возят детей через весь город. Нет смысла его закрывать, чтобы потом открыть что-то другое. Надеюсь, что в сентябре нас все же откроют. Живем на вере, не отчаиваемся.



ВОПРОС-ОТВЕТ

МОЖНО ЛИ ПОЛУЧИТЬ КОМПЕНСАЦИЮ ЗА ОТМЕНЕННЫЕ ИЗ-ЗА КОРОНАВИРУСА ТУРЫ?

Мы запланировали на лето поездку в Испанию, а въезд в страну закрыли из-за коронавируса. Как получить компенсацию за тур?

— **Елизавета**

Отвечает Татьяна Исакова, эксперт-юрист Регионального центра финансовой грамотности Томской области:

Постановлением Правительства от 20 июля № 1073 установлен порядок, сроки исполнения и расторжения договора о реализации туристского продукта (договора о покупке тура). Однако эти правила действуют только в отношении договоров, заключенных до 31 марта 2020 года.

Туроператор обязан предоставить туристский продукт, предусмотренный вашим договором, или равнозначный туристский продукт не позднее 31 декабря 2021 года. Конкретные сроки согласовываются дополнительно между вами и турфирмой/туроператором. Под равнозначным туристским продуктом понимается тур, у которого программа пребывания, маршрут и условия путешествия, условия проживания и питания, а также допуски соответствуют туру, предусмотренному договором. При этом туроператор не вправе требовать какую-либо доплату. Если вы не согласны на перенос или замену вашего тура равнозначным, вы можете расторгнуть договор, а туроператор должен вернуть вам средства, уплаченные за тур, не позднее 31 декабря 2021 года.

В случае расторжения договора туроператор обязан уплатить заказчику проценты за пользование его средствами в размере 1/365 ключевой ставки Центрального банка за каждый календарный день. Проценты начисляются со дня предъявления заказчиком требования до дня возврата уплаченной за туристский продукт суммы.

По требованию заказчика, достигшего возраста 65 лет или находящегося в трудной жизненной ситуации, туроператор обязан вернуть уплаченные деньги за туристский продукт в течение 90 календарных дней с даты предъявления требования о возврате, но не позднее 31 декабря 2021 года.

Под трудной жизненной ситуацией понимается:

- наличие у заказчика инвалидности;
- временная нетрудоспособность сроком более 2 месяцев подряд;
- регистрация в качестве безработного в службе занятости.

Правила безопасного инвестирования во время кризиса



Наталья Шумакова

эксперт Национального центра финансовой грамотности

В НЕПРОСТЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВРЕМЕНА АККУРАТНОСТЬ И ВЗВЕШЕННЫЙ ПОДХОД К СВОИМ ФИНАНСАМ ОЧЕНЬ ВАЖНЫ. ОСОБЕННО КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ, ВЕДЬ В КРИЗИС МОЖЕТ СЛУЧИТЬСЯ ВСЯКОЕ. КАК СВЕСТИ РИСКИ К МИНИМУМУ? **Во что стоит вкладываться сейчас, а от чего держаться подальше?** ЭТИ ВОПРОСЫ «ВЛФ» ЗАДАЛ ЭКСПЕРТУ НАЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАТАЛЬЕ ШУМАКОВОЙ.

— Какие низкорисковые инвестиционные инструменты может сейчас использовать физическое лицо помимо государственных облигаций?

— Говоря об инструменте с низким уровнем риска, мы подразумеваем, что он должен быть:

- ликвидным — инвестор может легко и быстро продать актив по цене, близкой к рыночной, и получить деньги;

- надежным — инвестор прежде всего ориентирован на сохранение своего капитала, поэтому выбирает инструменты с высоким рейтингом.

Помимо облигаций федерального займа, которые в настоящее время имеют самый низкий уровень риска за счет того, что гарантом по ОФЗ выступает государство, инвестор может использовать для формирования своего консервативного инвестиционного портфеля еще ряд инструментов.

1 Корпоративные облигации надежных российских компаний с датой погашения через три года. Выбирайте облигации компаний, которые относятся к «голубым фишкам» и входят в состав индекса Мосбиржи. Это самый простой способ

определить надежную компанию. Корпоративные облигации выгоднее покупать на ИИС типа А, тогда доходность может достигать 12 % годовых.

2 ETF FXMM — биржевой фонд денежного рынка, в который входят казначейские облигации США. У фонда высокий рейтинг AAA. FXMM будет интересен консервативному инвестору, который не доверяет рублевым инструментам и ищет защиты от колебаний курса доллара. Фонд показывает стабильный рост даже в кризисный период, и доходность чуть выше, чем у ОФЗ.

3 Структурные продукты со 100 %-ной защитой капитала на срок от трех до шести месяцев. Короткий срок даст возможность держать руку на пульсе: при наступлении второй волны пандемии инвестор без потерь сможет перевести свой капитал в тот же ETF FXMM до момента, когда ситуация прояснится и можно будет подобрать следующий структурный продукт. Доходность по таким продуктам составляет 10-12 % годовых в рублях.

Все перечисленные инструменты можно использовать внутри ИИС, который добавит доходности без роста уровня риска либо за счет налого-

вого вычета, либо за счет освобождения от уплаты налогов, что будет особо актуально с 2021 года.

— Если говорить об акциях, на что сегодня стоит обратить внимание: сектор, дивидендную доходность или размер валютной выручки?

— Впереди нас ждет сезон высокой деловой активности и вероятный рост на фондовых рынках. Главная особенность 2020 года — рост будет точечный. В настоящий момент мы наблюдаем оптимизм на рынках. Это связано прежде всего с тем, что фондовые рынки работают на опережение. Поэтому мы наблюдаем такую ситуацию: рынки продолжают расти, несмотря на плохую отчетность за 1 и 2 кварталы текущего года. Так работает отложенный эффект в экономике.

Можно выделить основные тренды, основанные на внутренних источниках роста акций.

1 Акции компаний информационных технологий являются лидером среди всех отраслей. В основе их роста лежат инновации и адаптация мировой, в том числе российской, экономики к новым реалиям. После кризиса быстрее восстанавливались не самые сильные компании, а те, которые смогли приспособиться и перестроиться. В ближайшем будущем будут востребованы такие технологии, как искусственный интеллект и роботы, биотехнологии, возобновляемая энергетика, облачные вычисления, кибербезопасность. На российском рынке темп роста прибыли высокотехнологического сектора составил 27,5 %.

2 Дивидендные акции не теряют актуальность в 2020 году, несмотря на значительное снижение дивидендной доходности. Некоторые компании даже временно отказались от выплаты дивидендов. С точки зрения дивидендной доходности на российском рынке наибольший интерес представляют акции горнодобывающего (14,4 %), телекоммуникационного (13,5 %) и металлургического секторов (9,5 %). На фоне снижения ключевой ставки и падения доходности облигаций дивидендная доходность смотрится очень привлекательно.

3 Акции компаний, пострадавших от пандемии. Особенно машиностроение и металлургия. Они только начинают восстанавливаться. А вот авиакомпании и отели еще рано рассматривать, так как ситуация с перелетами и туризмом не имеет ни конкретных сроков, ни планов на восстановление. Велика вероятность, что границы не будут открыты из-за второй волны коронавируса. Возможно, в 2021 году такие компании, как Аэрофлот и Boeing, снова станут интересными.

4 В качестве более долгосрочной идеи можно рассматривать акции компаний-застройщиков. Сейчас они несут убытки, но значительные преференции, полученные ими от государства, в том числе поддержка ипотечной программы, в будущем станут драйвером роста акций.

Выбирайте облигации компаний, которые относятся к «голубым фишкам» и входят в состав индекса Мосбиржи. Это самый простой способ определить надежную компанию.

Безусловно, акции можно и нужно рассматривать в качестве инструмента увеличения доходности инвестиционного портфеля. Но в настоящий момент времени инвестору стоит обратить свое внимание в сторону менее рискованных и более качественных бумаг.

— Какие принципы диверсификации наиболее актуальны в настоящее время?

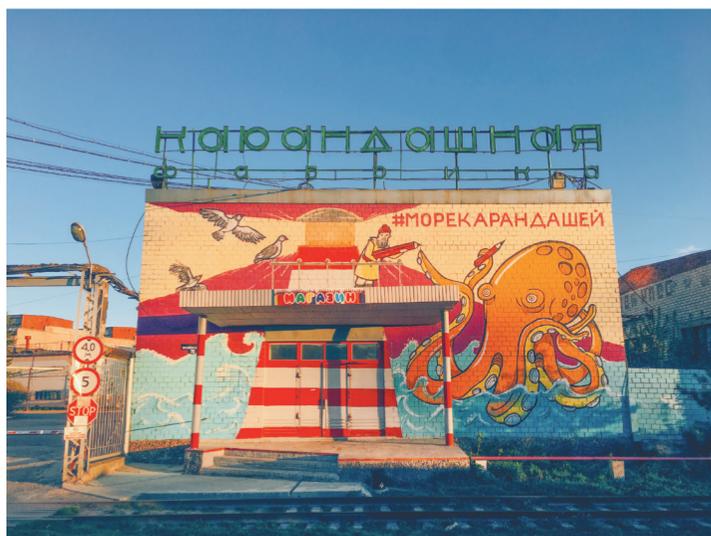
— Диверсификация — это инвестирование средств в разные активы с целью снижения рисков. Основная идея — сохранить инвестиционный капитал в случае наступления рисков, связанных с каждым активом по отдельности. Риски бывают разные (рыночные, валютные, государственные), поэтому диверсификация в идеале должна быть разноплановой и максимально широкой. Этого можно добиться за счет основных принципов диверсификации.

1 Наличие в портфеле не только разных компаний, но и отраслей. Инвестиционный портфель должен состоять из активов, которые в своем поведении не имеют взаимосвязи друг с другом. Это называется низкой корреляцией активов. Тогда в момент, когда одни бумаги будут расти, а другие — падать, портфель в целом будет иметь прибыль. Например, покупка акций только нефтедобывающего сектора приведет к повышению риска портфеля. Даже если это акции известных, крупных эмитентов. Добавьте акции телекоммуникационных компаний или высокотехнологичных — уровень риска портфеля сразу снизится.

Инвестиционный портфель должен содержать бумаги минимум 6-8 разных секторов экономики: нефтегазового, металлургического, химического, энергосбытового, потребительского, высокотехнологического, горнодобывающего, банковского.

2 Наличие в портфеле активов в разных валютах. Главное правило гласит, что основная часть капитала должна быть в той валюте, которой вы пользуетесь ежедневно. Исключение — если ваша финансовая цель исчисляется в иной валюте (например, на образование ребенка в Германии следует копить в евро). Остальную часть капитала можно распределить между основными иностранными валютами — долларом США, евро, фунтом.

Если капитал менее 500 тысяч рублей, то резервная валюта должна быть одна. Например, рубль и доллар. Если капитал составляет от 500 тысяч до 1 миллиона рублей, то подключаем к валютной диверсификации еще и евро.



интервью:
Катерина МААС

СВОЙ БИЗНЕС

Сделайте мне красиво

Бизнес на уличном граффити-искусстве

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ТОМСК ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ФАСАДОВ И ИНТЕРЬЕРОВ. ПРОХОДНАЯ КАРАНДАШНОЙ ФАБРИКИ, ЯРМАРКА ФЕРМЕРСКИХ ПРОДУКТОВ У ЗДАНИЯ РЕЧНОГО ВОКЗАЛА И МНОЖЕСТВО ДРУГИХ ГРАФФИТИ-СПОТОВ КАК СНАРУЖИ, ТАК И ВНУТРИ ЗАВЕДЕНИЙ ДЕЛАЮТ ГОРОДСКУЮ СРЕДУ ЯРЧЕ И ИНТЕРЕСНЕЕ. КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ЗАПРОС ХУДОЖНИКАМ И **из чего складывается стоимость оформления интерьеров и фасадов?** РАЗБИРАЕМСЯ С ОСНОВАТЕЛЕМ STREET VISION AGENCY ИВАНОМ ЛАРИОНОВЫМ.

Первый заказ

— Начиная с 2012 года, пока мы делаем Street Vision, нас ассоциируют — и правильно делают — с граффити-культурой. Меня, например, знают как человека, который может посоветовать художников, если нужно оформить какую-то площадь внутри или снаружи здания. Раньше я просто отвечал на запрос ссылками на знакомых художников, и на этом мое участие в процессе заканчивалось. Как дальше выстраивались отношения у заказчика с исполнителем, я не знаю, да мне никто и не рассказывал.

В 2017 году, когда мы снова готовили Street Vision и в местных СМИ было много материалов на эту тему, ко мне обратилась представительница карандашной фабрики. В Томск она приехала в командировку по внутренним делам организации и решила заодно оформить входную зону на территорию. Увидела интервью со мной, назначила встречу и предложила заняться оформлением фасада. Сперва я хотел, как обычно, дать ссылки на художников. Но заказчица ответила, что ей некогда этим заниматься, и спросила, не могу ли я взять на себя менеджерские функции.

Она оказалась очень настойчивой, и в итоге я стал менеджером того самого первого проекта, хотя ранее у меня такого опыта не было. Я нашел иллюстратора, который сделал несколько эскизов, мы с заказчицей выбрали один, поработали его, затем я привел художников, зака-

зал строительные леса и автовышку. Результат заказчице понравился, и я получил свой первый гонорар как организатор работ по оформлению фасада здания. Площадь первой работы составила 130 квадратных метров, а общая стоимость заказа — 350 тысяч рублей. Пока это наш единственный крупный и дорогой заказ.

Потом на пару лет я вернулся к старой схеме — переадресовывал запросы напрямую художникам. Заниматься организацией мне было некогда, да и интереса не было. Но обращений становилось все больше, я получал такие запросы все чаще, и в 2019 году мы с другом основали агентство Street Vision. Через какое-то время он вернулся на постоянную работу, а я остался один. Но так как заказы уже были и бросить заказчиков и подрядчиков я не мог, то работа продолжилась без моего партнера.

Пришлось взрослеть

— Если честно, поначалу думал, что не смогу открыть никакую фирму: у меня уже было ООО, потом его заморозили, а после вообще ликвидировали. Но оказалось, что я не могу быть в составе учредителей, а открыть ИП все еще могу. Поэтому теперь у меня есть ИП.

Мы творческие ребята, юридически не подкованы, а разобраться в этом не хоте-

Может быть, я не прав, но у меня такая позиция: сперва все происходит само по себе, а бизнес-план нужен, когда компания отработала хотя бы год.

лось. Но мы взрослеем и учимся. Все оказалось проще, чем думали. Сейчас я выполняю роль директора по продвижению, также у нас в команде есть финансовый и технический директор в одном лице, а еще менеджер проектов — это постоянный состав. Иллюстраторы, художники и другие специалисты работают с нами на конкретных проектах.

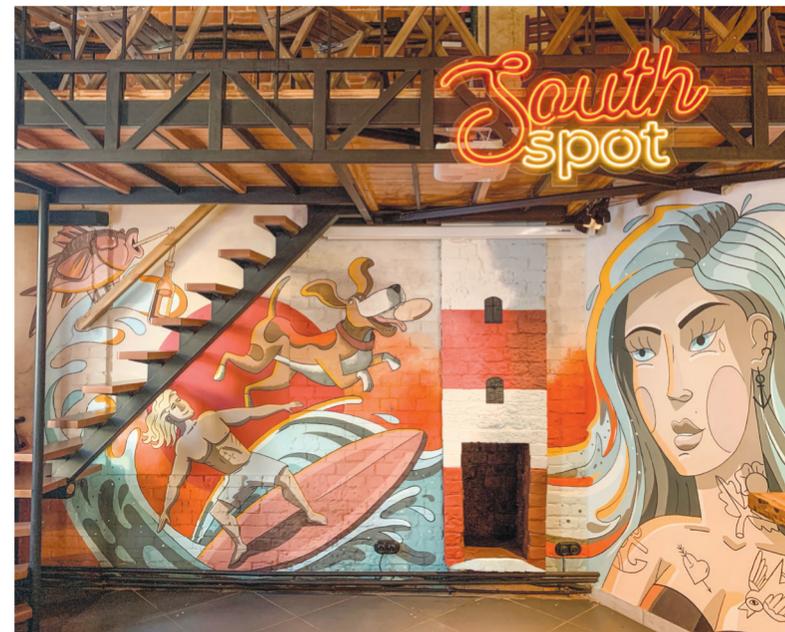
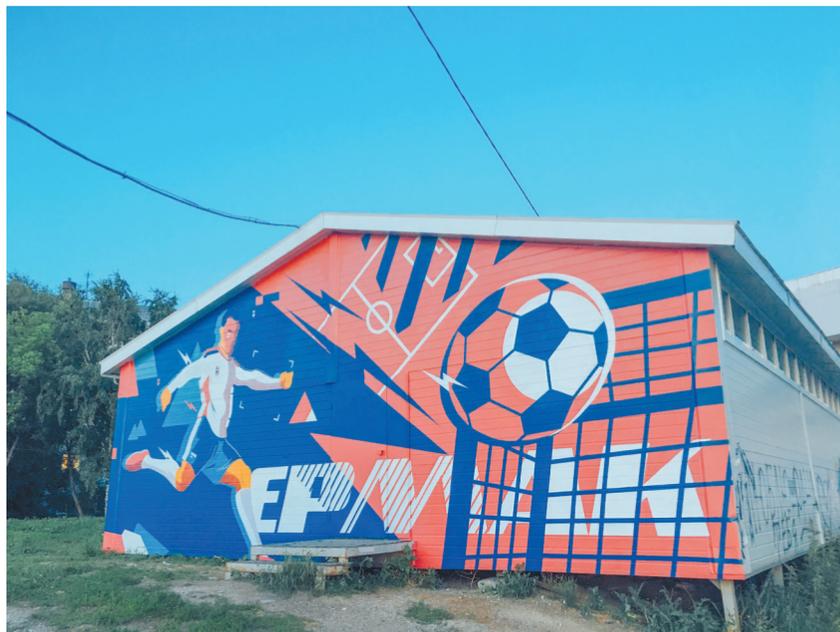
Хотя я и учился на экономе, но всегда считал, что бизнес-план нужен тем, кто делает бизнес. Но я занимаюсь скорее предпринимательством, которое основано на моих интересах и вышло из выставки Street Vision. Может быть, я не прав, но у меня такая позиция: сперва все происходит само по себе, а бизнес-план нужен, когда компания отработала хотя бы год. Мы как раз в 2020-м подошли к этому рубежу. Но вместо бизнес-плана у нас есть схема, в которой мы учитываем расходы на транспорт, материалы, риски вроде неправильно подобранного цвета краски и тому подобное.

ДОСЬЕ



Иван ЛАРИОНОВ

32 года. Основатель студии звукозаписи «Астронавт», выставки Street Vision, с 2019 года — владелец агентства Street Vision. Официально компании всего год, но на деле первый заказ она выполнила еще в 2017 году.



СЛОВАРИК

Референс — вспомогательное изображение, рисунок или фото, используемые дизайнерами и художниками для определения и представления конечного результата работы.

КОНТЕКСТ

STREET VISION

Выставка уличного искусства, которая проходит в Томске с 2012 года. Второй год подряд мероприятие откладывают — из-за финансовых проблем, а в этом году еще и по причине пандемии коронавируса.

У нас есть база иллюстраторов, художников, потенциальных клиентов: мы гуляем по городу, фотографируем стены, устанавливаем владельцев и связываемся с ними. Для внутренней коммуникации мы используем Trello — чтобы ставить и отслеживать задачи.

Кредиты мы не брали, но я собирался занять деньги у родственников. Есть вещи, которые в нашем деле лучше купить один раз, чтобы не тратиться на аренду: строительные леса, краскопульт. Но пока я эту идею отложил.

Самое главное, что мне пришлось освоить, — это работа со сметами, подрядчиками, логистикой и прочим. Когда мы делаем Street Vision, людей много, а в агентстве нас всего двое, и на мне больше задач управленческого характера.

Сколько стоит работа

— Поскольку рисование — это художественная задача, то конкретной цены у нее, как правило, нет. Стоимость иллюстрации без работы составляет от 5 до 15 тысяч рублей — в зависимости от уровня иллюстратора. Чем больше у человека опыта и богаче портфолио, тем выше цена его работы. Дальше все зависит от нескольких параметров:

- сложность идеи (если она уже есть);
- детализация иллюстрации;
- количество цветов;
- реалистичность (кто-то хочет рисунок, а кому-то нужен точный перенос фотоизображения на стену);

- площадь поверхности и ее качество (нужно ли готовить стену к покраске, например);

- расположение (для оформления фасада дома наверняка понадобятся строительные леса, автовышка и прочее оборудование);

- погодные условия (на холоде и ветре краска из баллонов ложится хуже, соответственно растет ее расход).

С учетом всех этих условий цена работы варьируется от одной до шести тысяч рублей за квадратный метр, включая материалы. В Томске есть только один магазин, продающий баллоны с краской. Для крупных заказов мы делаем оптовые закупки, а краску в обычной таре берем в строительных магазинах, потому что там дешевле. Инструменты покупаем где-то еще. В общем, одной точки продаж в Томске нет, все ищем в разных местах исходя из сочетания цена-качество.

Поначалу мы брались за все заказы, чтобы набить руку и отработать регламент. Самым дешевым был наш первый заказ как агентству — оформление трансформаторной будки. Эту работу нам заказало одно рекламное агентство, бюджет был ограничен, требования завышенные, поведение заказчика нас тоже не устраивало. В итоге мы потратили 28 тысяч рублей и ушли в минус на 8 тысяч. А самым большим заказом пока остается оформление двух стен фермерского рынка на набережной Томи у речного вокзала по заказу футбольной школы «Ермак» — его стоимость составила более 100 тысяч рублей.

Конкуренты и заказчики

— Слово «конкуренция» я не люблю. Мой папа говорит, что в советские времена конкуренции не было, а было соревнование. Такая позиция мне намного ближе. Поэтому скажу так: конкурентов у нас нет, есть ребята, которые занимаются тем же самым — кто-то лучше, кто-то хуже. В основном это не юрища, а частные художники, заточенные под свой стиль. Они делают не иллюстрацию, а эскиз, набросок, из которого вы не поймете, как это будет в итоге выглядеть на местности.

С нами работают много иллюстраторов и художников с разными стилями. Мы делаем визуализацию и фотопривязку будущей работы, показываем, как это будет выглядеть на стене в итоге. Наконец, мы организуем техническую поддержку работ — заказываем материалы, строительные леса при необходимости. Но по понятным причинам наши услуги дороже.

От частных лиц у нас была пара заказов в прошлом году. Самый любопытный — от жительницы Тимирязево. Она попросила оформить стену, на которую выходили окна ее квартиры, и поставила дедлайн на свой день рождения. Мы закончили работу в срок, и оказалось, что это был не просто заказ, а подарок.

В прошлом году на старте мы выполнили 20 заказов. Из-за кризиса в этом году мы сделали всего шесть работ. Больше всего я горжусь оформлением стены в South Spot bar. Там была комбинирован-

ная поверхность, мы рисовали не баллонами, а кистями. Важный момент: во время пандемии мы немного сместили акцент в работе агентства на производство контента. Для ряда томских компаний мы сейчас делаем дизайн, снимаем видео, работаем над продвижением услуг в соцсетях. Организацией мероприятий мы тоже занимаемся. В этом году, понятно, еще ни одного не провели, а вот в прошлом сделали ивент в рамках форума Gorod IT: перед развлекательным центром «Факел» все дни форума работала открытая площадка с фудкортом и различными активностями.

Развитие агентства

— Кризис сильно повлиял на бизнес, потому что наша услуга не необходима, а роскошь, «хотелка». Спрос упал, почти все предварительные договоренности заморожены. Я как предприниматель не получил никакой помощи, потому что не попал в список пострадавших отраслей по ОКВЭДу: основным видом деятельности я указал малярные работы. При этом те, у кого основной вид деятельности — проведение мероприятий, получили помощь. Но пока все окупается, потому что у нас из затрат только аренда офиса, а материалы входят в смету. Думаю, в этом году мы заработаем только на оформлении интерьеров, а вот следующим летом, когда рынок поднимется, снова вернемся к экстерьерам и фасадным работам.

ПОДРОБНО

Этапы работы

— У нас в агентстве есть поэтапный план, разработанный с учетом всех ошибок, которые мы совершили. Самое главное — чтобы у заказчика было видение. Иногда человек не знает, чего хочет. Мы собираем референсы, предлагаем иллюстраторов с разным стилем, чтобы у клиента был выбор. В целом работа выстраивается примерно в таком порядке:

- 1 Сбор информации от клиента;
- 2 Подбор иллюстратора;
- 3 Создание наброска;
- 4 Обработка деталей по замечаниям заказчика;
- 5 Выбор цветовой палитры;
- 6 Согласование эскиза;
- 7 Расчет стоимости переноса иллюстрации на поверхность;
- 8 Работа художника.

Права на иллюстрацию переходят к заказчику независимо от того, закажет он у нас оформление стены или нет. Кстати, мы всегда ориентируем клиента на то, чтобы иллюстрация жила не только в виде рисунка на стене, но и в качестве детали в других материалах, если речь идет о заведении. Например, рисунок используется в оформлении меню и аккаунтов в соцсетях.

Очень важно найти референсы и по пунктам рассказать, что нравится в каждом конкретном примере. Допустим, в этом рисунке заказчику нравится сочетание цветов, в другом — толщина линий, в третьем — количество деталей на квадратный метр или плотность рисунка.

Рост во время кризиса

ЭТОТ ГОД ВЫДАЛСЯ БОГАТЫМ НА НЕСТАНДАРТНЫЕ СИТУАЦИИ. НЕОЖИДАННО ДЛЯ МНОГИХ ОТРЕАГИРОВАЛ НА ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА И ВЫЗВАННЫЙ ЕЮ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. ВОПРЕКИ ОЖИДАНИЯМ ЕГО АКТИВНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО НЕ СНИЗИЛАСЬ, НО ПЕРЕЖИЛА ВСПЛЕСК. С ЧЕМ ЭТО СВЯЗАНО И КАКИЕ ЕЩЕ **изменения произошли на рынке жилья** — В ЭТИХ ВОПРОСАХ МЫ ПОПЫТАЛИСЬ РАЗОБРАТЬСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ.

текст:
Елена
РЕУТОВА

ДЕТАЛИ

Новостройки стали драйвером роста ипотеки

После ухудшения в апреле ситуация на ипотечном рынке в мае начала восстанавливаться. В июне, по данным Бюро оценки «ТОККО», выдача ипотеки выросла на 23 % в количественном выражении и на 29 % — в денежном по сравнению с июнем 2019-го. По итогам первого полугодия ипотечный рынок стал одним из немногих, кто показал рост. Это стало результатом мер господдержки, в первую очередь — новой льготной ипотечной программы на жилье в новостройках по ставке не выше 6,5 %. В ее рамках в мае выдано примерно две трети от общего числа кредитов на строящееся жилье. Разница между ставками на первичном и вторичном рынках стала рекордно высокой — 2,7 процентных пункта.

ЦИФРА

63 384
рубля

составила в конце июня средняя стоимость квадратного метра жилья в Томске. При этом еще в конце марта она была равна 58 197 рублям.

Ставки — вниз, спрос — вверх

Главное, с чем эксперты связывают беспрецедентный для кризиса всплеск активности на рынке недвижимости, — дешевая ипотека.

— Большую роль в растущем спросе сыграли программы господдержки строительной сферы. В случае с Томском помогла и сельская ипотека — под нее попали два крупных жилых района — Северный парк и Южные ворота, которые формально относятся к Томскому району. На те квартиры, которые здесь еще не раскуплены, уже есть бронь, — отмечает менеджер по недвижимости агентства «Терем» Роман Конов.

И хотя сейчас «сельская ипотека» уже неактуальна (банки практически закончили прием заявок), осталась интересная ставка по так называемой семейной ипотеке.

— Есть интересные ставки и на приобретение новостроек, и на вторичное жилье. Предложений много, они все довольно привлекательные, и это всколыхнуло спрос, — уверена Наталия Быкова из агентства недвижимости «Лагуна».

Как отмечают специалисты, из-за возросшего спроса на рынке недвижимости Томска сложился ощутимый дефицит по некоторым предложениям. Например, повышенным спросом пользуются 1-2-комнатные квартиры в Кировском и Советском районах — в центре, в новых кирпичных домах, которым 5-20 лет. Выбор тут очень небольшой. Влияет и то, что строительство подобных домов в центре Томска практически не ведется, а если что-то и строится, то изначально по высоким ценам. Также осталась несколько строек, которые застройщики не могут ввести в эксплуатацию, что отнюдь не помогает удовлетворению спроса в этом сегменте.

Инвестиционные покупки

Еще одной особенностью рынка недвижимости во время пандемии стал инвестиционный интерес. Снижение ключевой ставки привело к тому, что держать сбережения на банковских депозитах стало невыгодно. Люди начали искать альтернативные способы инвестирования средств. А так повелось, что в России одним из ликвидных вложений граждан традиционно считают недвижимость. Об этом говорит и тот факт, что высоким спросом пользуются небольшие квартиры, которые проще всего сдавать в аренду. По данным Бюро оценки

«ТОККО», в первом полугодии на однокомнатные квартиры пришлось 42 % сделок. Доля двухкомнатных и трехкомнатных — 36 и 22 % соответственно.

— Возврат спроса на однокомнатные квартиры свидетельствует о преобладании инвестиционной составляющей, так как ранее спрос был больше на двухкомнатные квартиры. Отрыв однокомнатного метра говорит о том, что покупатели вложились в наиболее доступный с точки зрения стоимости объектов сегмент, то есть в однокомнатные или малогабаритные квартиры, — отметили в «ТОККО».

Подтверждают это и застройщики. Как рассказал Борис Черников, руководитель группы маркетинга ТДСК, в первую очередь покупателей интересуют квартиры небольшой площади: 1-2-комнатные, а также 3-комнатные с совмещенными залом и кухней.

— В непростые времена рынок недвижимости становится тихой гаванью для тех, кто хочет инвестировать средства. Депозиты сейчас обеспечивают очень низкую доходность, и многие обратили взгляд на квартиры. В последние месяцы на рынке недвижимости наблюдается инвестиционный всплеск, который сказывается положительно и на объемах продаж, — говорит Черников. — Отмечу, что инвестиционная цель — это обязательно сдача в аренду. В условиях низких ставок по депозитам и беспрецедентно низких по ипотеке (включая льготные ее виды, в числе которых и «сельская») вложение в недвижимость многим кажется очень выгодным.

В качестве примера Борис Черников приводит ситуацию с районом Южные ворота. Сейчас там идет бурное инфраструктурное развитие. В этом году откроет свои двери новая школа. Завершается строительство развязки с проколом под железной дорогой на 76-м километре.

— Люди понимают, что цены на недвижимость там скоро пойдут вверх, и стараются приобрести квартиры уже сейчас. Причем мы продаем только готовое жилье. Это гарантирует надежность и безопасность сделки, что в период нестабильной ситуации на рынке становится определяющим моментом в выборе квартиры, — отметил представитель ТДСК.

Приземлились

Если на покупку квартир многих людей мотивируют низкие ставки по ипотечным кредитам и невыгодность банковских депозитов, то резко выросший интерес к загородной недвижимо-

сти — заслуга исключительно пандемии и режима повышенной готовности. Самоизоляция и невозможность выехать на отдых наглядно показали людям все преимущества дома с собственным земельным участком. Как отмечают специалисты в сфере недвижимости, «уходят» даже коттеджи, предложения по которым стояли невостребованными годами.

— Прежде всего интерес у покупателей вызывает загородная недвижимость в радиусе 30-50 километров от Томска, — уточняет Наталия Быкова. — Покупают как недорогие мичуринские участки и землю под строительство, так и современные дачи и коттеджи. Некоторые дома, предложения по которым стояли годами, сегодня выходят на продажу, хоть и с определенным торгом. Загородная недвижимость сейчас однозначно в тренде.

Куда качнется маятник?

Предсказать развитие ситуации на рынке недвижимости сегодня не берется никто. В сложившейся ситуации делать обоснованные выводы, а тем более строить прогнозы затруднительно.

— Мы можем лишь поделить на некоторые своими заметками и комментариями, — отмечают в «ТОККО». — В условиях ограничительных мероприятий небольшая часть населения потеряла источники дохода. Таким образом, оснований для надежного повышения платежеспособного спроса на рынке недвижимости нет, а вот повышение предложения на вторичном рынке весьма возможно.

Однако специалисты в сфере недвижимости не уверены, что рост предложений будет существенным, как и падение цен в ближайшее время.

— Есть категория потенциальных покупателей, которые ждут понижения цены. Но их может ждать разочарование: в обозримом будущем понижения цен мы не ждем, а квартиры за это время раскупят. Покупать просто будет нечего. Мы уже сейчас работаем со значительно меньшим предложением, чем еще в прошлом году. В 2019-м в среднем было около семи тысяч вариантов, сейчас — четыре тысячи, — отмечает Наталия Быкова. — Говорить о большом предложении среди новостроек тоже не приходится. Расположение новых домов очень ограничено по районам, застройщики столкнулись с таким же ажиотажным спросом, как и мы. За первое полугодие они продали много квартир. Сейчас на некоторые ликвидные квартиры стоит очередь по семь человек.

МНЕНИЕ



Наталия Быкова

директор агентства недвижимости «Лагуна»

— Постепенное повышение стоимости квартир отмечалось еще в октябре-декабре прошлого года. А в феврале-марте, еще до объявления пандемии, был зафиксирован ажиотажный спрос на недвижимость в Томске. Это привело к дальнейшему росту цен.

Вопреки ожиданиям, с началом самоизоляции активность на рынке недвижимости не изменилась. Не произошло ни падения числа сделок, ни снижения цен. Все случилось с точностью до наоборот. Определенное снижение количества заключаемых сделок отмечалось в апреле-мае. Но это было связано с введенными ограничениями и сложностями в получении некоторых документов, необходимых для выхода на полный расчет. Банки работали в ограниченном режиме, у семей с детьми возникали сложности в получении документов от органов опеки, в особом режиме работа-

ли и МФЦ. Однако это не сказывалось на числе просмотров квартир и других видах активности со стороны продавцов и покупателей. А сейчас мы и вообще переживаем второй в этом году пик интереса. В июле спрос на уровне февраля-марта этого года.

В целом хочу отметить, что рынок сейчас очень живой и активный. Цены в данный момент не снижаются. По некоторым особо востребованным позициям мы отмечаем рост цены в течение всего этого года. Даже по непривлекательным для покупателей позициям (квартиры в деревянных и шлакоблочных домах, а также в кирпичных и панельных домах 50-70-х годов постройки в отдаленных районах) если и произошло снижение цены, то очень незначительное.



Роман Конов

менеджер по недвижимости, агентство «Терем»

— Обстановка на рынке недвижимости, которая сложилась на фоне пандемии и вызванного ею кризиса, кардинально отличается от классического сценария. Во время предыдущих кризисов Центробанк обычно повышал ключевую ставку, в результате чего росла стоимость заемных средств и падал спрос. Сейчас ситуация совсем иная. Ключевая ставка бьет рекорды — такой низкой еще не было. Это привело к небывалой доступности ипотеки. Несмотря на кризис и то, что некоторые сферы экономики по-прежнему не работают, мы наблюдаем рост цен на недвижимость, устойчивый спрос и даже рост дефицита по некоторым классам недвижимости.

Есть еще один фактор, влияющий на рост спроса: в нынешней нестабильной ситуации люди ищут в недвижимости опору. С точки зрения многих людей, квартира — это более надежное вложение, даже если она не будет сдаваться в аренду.

Построено в Томской области за январь-июнь 2020 года



Как менялись цены на жилье в Томской области

в I квартале 2020 года в сравнении с IV кварталом 2019-го:

↑ **3,1 %** первичный рынок ↓ **1,2 %** вторичный рынок

во II квартале 2020 года в сравнении с I кварталом:

↑ **0,7 %** первичный рынок ↑ **2,6 %** вторичный рынок

беседовала:
Олеся БУТОЛИНА

— **В** Росии в первом квартале строительная отрасль показала рост, а во втором — снижение. На этом фоне, понимая, что будут проблемы с покупательской способностью и выполнением нацпроектов, правительство принимает программу льготной ипотеки под 6,5 %. И она начинает усиленно работать. Это позволило удерживать спрос на ипотечные кредиты. Потому что подтянули слой населения, который ранее ипотеку брать не мог. Когда ставки по жилищным кредитам были под 10-12 %, многие люди даже к банкам подойти не могли. Сейчас могут. Есть еще «сельская» ипотека под 3 % и «губернаторская», по которой выдается первый взнос в 360 000 руб. В общем, ипотека рынок оживила и дальше будет оживлять. Сегодня это главный драйвер развития жилищного строительства.

Что касается цен на новостройки, то они стали очень сильно зависеть от того, что ты покупаешь. Люди стали гораздо разборчивее. Если раньше они бились за метры, потом за планировку, то сейчас больше ценят инфраструктурные моменты и комфорт. Покупатель, особенно молодежь, об этом думает в первую очередь. Как там с транспортом, есть ли детский садик, школа, каков уровень благоустройства... Почему сегодня выигрывает микрорайон Северный парк? Потому что туда горожане ездят как на экскурсию — покатаются на велосипеде, выпить кофе в зеленой зоне, посмотреть на современное благоустройство. Если бы таких районов было больше, между ними началась бы конкуренция. А их в перспективе и будет больше.

Сейчас ситуацию можно сравнить с 2008 годом, когда образовался жилищный пузырь. Тогда цена на новое жилье колебалась от 45 до 170 тысяч за «квадрат». Разбег был один к трем. Но он весь базировался

Евгений Паршутто: «Сегодня в цене инфраструктура и комфорт»

НА ФОНЕ БЕСПРЕЦЕДЕНТНОГО ПАДЕНИЯ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ И РЕКОРДНО НИЗКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ПОВЫШЕННОМ СПРОСЕ НА ЖИЛЬЕ. КАК СКЛАДЫВАЮТСЯ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ТОМСКЕ, ЧТО СЕГОДНЯ ВЛИЯЕТ НА КОНЕЧНЫЙ ВЫБОР ПОКУПАТЕЛЕЙ И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЛАСТНОГО ЦЕНТРА — ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ЗАМГУБЕРНАТОРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И ИНФРАСТРУКТУРЕ ЕВГЕНИЕМ ПАРШУТО.

Евгений Паршутто
заместитель губернатора
томской области
по строительству и инфраструктуре



в центре города, и непонятно было, на чем основывался. Сейчас таких цен нет. Сегодня они варьируются от 42 до 90 тысяч за квадратный метр. То есть разбег абсолютный реальный. Во-первых, линейка предложений расширилась, во-вторых, цена стала более понятна покупателю. Дальше линейка должна стать еще шире, типы жилья — разнообразнее.

Покупать квартиру под маленький процент сегодня выгодно. В этом уникальность ситуации. С учетом инфляции при покупке квартиры в ипотеку под 6,5 % ты ничего не теряешь. По сути, ты платишь за нее в рассрочку. Чем была ипотека в 2013 году? Просто кошмаром, ты как минимум две квартиры приобретаешь вместо одной, и на первом этапе процент был грабительский. При этом больше половины платежа уходило на погашение процентов. Сейчас покупка жилья в ипотеку — это более комфортный процесс. Я сужу и по молодежи: если раньше молодые люди стремились первым делом купить машину, то сейчас думают о жилье.

В Томской области мы здорово просели в строительной сфере в 2019 году, а в этом вышли на плато. Пока будем пытаться балансировать на показателе в 400-450 тысяч квадратных метров, введенных за год. В плюс мы не уйдем, потому что мало новых проектов, инвесторы сейчас пассивные, много частной земли стоит, которая должна «выстрелить», но девелоперы пока думают. Из новых инвестпроектов даже назвать нечего. Разве что «Михайловский парк-квартал». Активное строительство идет на нескольких площадках, но земля везде заканчивается. Северный парк почти исчерпал ресурс, в Солнечной долине осталось 12 гектаров. Достраиваться будут Радонежский, Южные ворота и Южные ворота-2.

Кстати, как бы странно сейчас ни смотрелась стройка в чистом поле, но когда построят дорогу Томск — Тайга, этот район будет более чем актуален. Потому что маленькие городки вроде Тайги и Анжеро-Судженска начнут тяготеть к Томску, а не к Кемерову или Новокузнецку, ведь рас-

стояние — всего 60 км. Люди у нас будут учиться, лечиться, покупать недвижимость.

Дальше будет строиться восток — территория, примыкающая к ОЭЗ, сейчас она находится в частных руках. Она обречена на стройку, поскольку выгодно расположена. Это не север, там нет проблем с запахами и промзоной. Скорее всего, новые дома будут на месте радиозавода, ТЗИА, ГПЗ. Да и точечную застройку никто не отменял — где-то будут сносить аварийные дома и строить маленькие жилые райончики.

Есть также земля под промпредприятиями — ДСК, «Карьероуправление», завод строительных материалов и изделий. Эти площади рано или поздно пойдут в жилую застройку. Это старые заводы, которые сегодня не нужны ни в таком объеме, ни с таким оборудованием.

Еще одно направление работы — расселение аварийного жилья. Для этого областного учреждения «Облстройзаказчик» переданы функции единого госзаказчика по проектированию и строительству жилья для пе-

реселенцев. Почему это важно? Приведу пример Татарстана. Там продается жилье по 35 тысяч рублей за «квадрат». Хотя это богатый регион и жилье там должно стоить дороже. Оно и стоит дороже, но часть жилья по соцпрограммам возводится и реализуется по 32-35 тысяч за «квадрат», так как строится под госзаказ.

Государство помогает прокладывать сети, выделяет землю бесплатно, консолидирует в новых районах соцобъекты и решает прочие моменты. И это правильно, ведь часть населения не может купить квартиры ни по 40, ни по 50, ни тем более по 80 тысяч, но и их нужно иметь на рынке. Мы пока только для расселения аварийного жилья создали такого госзаказчика, наделили его землей, он будет проектировать и строить в Солнечной долине, где в свое время планировала строить ТПСК. Но за восемь лет объекты так и не были достроены, поэтому участок был изъят через суд. Теперь у него появилось реальное будущее.



НАЛОГОВЫЙ КОМПАС

Как продать квартиру и не платить налог

ВЫ ПРОДАЛИ КВАРТИРУ, ПОЛУЧИЛИ ДОХОД ОТ СДЕЛКИ И УЖЕ УСПЕЛИ ПОТРАТИТЬ ДЕНЬГИ, А ТУТ ВЫЯСНЯЕТСЯ, ЧТО НУЖНО БЫЛО ПОДАТЬ НАЛОГОВУЮ ДЕКЛАРАЦИЮ О ДОХОДАХ И ЗАПЛАТИТЬ НАЛОГ, ПРИЧЕМ ПРИЛИЧНЫЙ. **Чтобы не столкнуться с таким сюрпризом, РАЗБИРАЕМСЯ, В КАКИХ СЛУЧАЯХ НЕОБХОДИМО УПЛАТИТЬ НАЛОГ НА ДОХОДЫ.**

Во всех случаях, когда человек получает доход, с которого не уплачен налог на доходы физлиц (НДФЛ), ему нужно самостоятельно отчитаться перед налоговой, подав декларацию по форме 3-НДФЛ, и заплатить налог. К этой ситуации относится и продажа жилья, которое находилось у вас в собственности меньше минимального срока владения.

Что такое минимальный срок владения и как он исчисляется

Минимальный срок владения — это период, по окончании которого можно продавать имущество без уплаты НДФЛ в размере 13%. Если продать имущество раньше, нужно отчитаться о сделке перед налоговой даже при отсутствии налога к уплате.

Например, в октябре 2017 года у гражданка умерла бабушка, которая оставила ему в наследство квартиру. В августе 2020-го он продал эту недвижимость за 2 млн рублей, то есть с момента открытия наследства прошло два года и 10 месяцев. А минимальный срок владения для унаследованной квартиры — три года. Так как квартира была продана ранее, нужно подать декларацию о полученных доходах и заплатить налог. Если бы квартиру продали позже (начиная с ноября 2020 года), не потребовалось бы отчитываться перед налоговой и платить налог.

С какой даты следует считать минимальный срок? Если квартиру купили, приватизировали или получили по договору аренды, срок отсчитывается с даты регистрации права собственности. Если жилье досталось в наследство — с даты смерти наследодателя. При этом дата принятия наследства или оформления права собственности не имеет значения. А вот в случае объединения нескольких объектов недвижимости (например, комнат в коммунальной квартире) срок исчисляется с момента приобретения третьей комнаты в квартире, а не с даты регистрации изменений объекта в связи с объединением комнат в квартиру.

ЗАКОН

В каких случаях минимальный срок владения недвижимостью составляет три года?

- 1** Если жилье единственное, то есть на момент сделки в собственности не должно быть другой квартиры. В противном случае минимальный срок составит пять лет. Однако есть исключение: если новую квартиру купили в течение 90 дней до продажи той, по которой считают налог, минимальный срок владения составит три года.
- 2** Если квартира досталась от близкого родственника в наследство или как подарок либо была приватизирована. Требования к единственному жилью не применяются. Например, если квартиру подарил дядя (неблизкий родственник), минимальный срок владения — пять лет, а если родная бабушка — три года.
- 3** Если недвижимость приобретена в собственность до 1 января 2016 года.

Например, налогоплательщиком право собственности на две комнаты зарегистрировано в 1997 году, на третью комнату — в 2005-м. В 2013 году он решил объединить комнаты в один объект — трехкомнатную квартиру — и зарегистрировал соответствующее право. В том же году налогоплательщик эту квартиру продал. Срок нахождения объекта недвижимости в собственности следует исчислять именно с момента приобретения третьей комнаты (с 2005 года), а не с момента регистрации изменений в связи с объединением комнат в квартиру (2013 год) — так постановил Верховный суд в определении от 31.05.2017 № 18-КГ17-40.

Как уменьшить налог при продаже жилья

Если продать квартиру раньше истечения минимального срока владения (трех или пяти лет — в зависимости от ситуации), то декларацию по форме 3-НДФЛ подать в ФНС придется в любом случае, а вот налога к уплате может и не быть.

Для уменьшения налога при продаже жилья можно применить имущественный вычет или уменьшить величину дохода на фактически произведенные и документально подтвержденные расходы, связанные с приобретением этого имущества.

Максимальная сумма налогового вычета, на который может быть уменьшен доход, полученный при продаже жилых домов, квартир, комнат, дач, садовых домиков, а также долей в указанном имуществе, — 1 млн рублей. Если доход от продажи не превышает указанные пределы, то обязанность подать налоговую декларацию сохраняется, а обязанность платить налог не возникает. Например, при продаже комнаты в квартире за 800 тысяч рублей нужно будет отчитать-

ся о полученных доходах, а налог платить не придется.

При продаже имущества, находящегося в общей долевой или общей совместной собственности, размер имущественного налогового вычета (1 млн рублей) распределяется между совладельцами пропорционально их долям либо по договоренности между ними (если имущество в общей совместной собственности).

Если налогоплательщик за один год продал несколько объектов имущества, предельная сумма вычета применяется в совокупности по всем объектам, а не по каждому в отдельности.

В определенных ситуациях уменьшение суммы дохода от продажи недвижимости на сумму фактических расходов, связанных с ее приобретением, может оказаться выгоднее имущественного вычета.

Как подать декларацию

Отчитаться о доходах с проданной недвижимости нужно в следующем году до 30 апреля. Например, если вы продали квартиру в 2020 году, подать декларацию в ФНС необходимо до 30 апреля 2021-го. Для этого нужно заполнить налоговую декларацию, подготовить копии документов, подтверждающих факт продажи имущества (договор купли-продажи, договор мены и т. д.). Если налогоплательщик заявляет вычет в сумме расходов, связанных с приобретением продаваемого имущества, понадобятся копии документов, подтверждающих такие расходы (приходные кассовые ордера, товарные и кассовые чеки, банковские выписки, платежные поручения и др.).

Заполненную налоговую декларацию с копиями документов нужно предоставить в налоговую инспекцию по месту жительства. Удобнее всего заполнить и подать декларацию через Личный кабинет налогоплательщика для физлиц на сайте ФНС России.

ДЕТАЛИ

Если продается дом с участком

При продаже дома до истечения минимального срока владения недвижимостью срок уменьшается и для участка. Если собственник продает жилой дом и при этом соблюдаются все условия для уменьшения срока владения, то новый срок будет действовать и для земли с хозяйственными постройками, на которой находится дом.



РАЗГОВОР

Как-то надо выживать

Кто и зачем занимается уличной торговлей

КАЖДОЕ ЛЕТО ТОМСКИЕ УЛИЦЫ МЕСТАМИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В СТИХИЙНЫЕ РЫНКИ: ЖЕНЩИНЫ И БАБУШКИ ПРОДАЮТ ПЛОДЫ СО СВОИХ ОГОРодОВ, НЕМНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПЕНСИОНЕРЫ — ЗАПЧАСТИ, КНИГИ, ВИДЕОКАССЕТЫ. ПРАВДА, С КАЖДЫМ ГОДОМ ТОЧЕК СТИХИЙНОЙ ТОРГОВЛИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ. МЫ ПРОГУЛЯЛИСЬ ИЗ СПАЛЬНОГО РАЙОНА В ЦЕНТР ГОРОДА И УЗНАЛИ, **чем сегодня живет уличная торговля в Томске.**

текст:
Катерина
МААС

Наш путь начинается в спальном районе, где пара пенсионерок расположилась с импровизированными прилавками из ящиков напротив сетевого продуктового магазина. Пучок моркови или три огурца — 60 рублей, ведро из-под шашлыка с малиной — 200. Также в продаже есть зелень, по 30 рублей за порцию.

Галина выходит на промысел только летом. Огород у нее рядом с домом, далеко от него женщина обычно не уходит. Садится у ближайшего магазина, не спрашивая никаких разрешений. Продает излишки, за цену не гонится, уступает. В этот раз взяла с

собой подругу, для которой это первый опыт торговли на улице. Женщины уверены, что их легко отличить от перекупщиков, которые берут продукцию оптом у других огородников или на базах и затем продают с уличных прилавков.

— Если бы я закупала, продавала бы больше и дороже. А у меня, сами видите, пара ведерок с малиной и несколько пучков моркови. Ко мне человек подходит, хочет взять лук. И не хватает у него десяти рублей, например. Конечно, я уступаю.

Единственное, на что Галина пока не решилась, — принимать оплату переводом на карту. Пенсионная карточка у нее есть, как

и смартфон, но устанавливать мобильный банк она не хочет. Полиции подруги не боятся, уверены, что пенсионеркам со своего огорода торговать не запрещено.

Через пару остановок наше внимание привлекает пожилая женщина, на прилавке у которой не только ягоды и грибы (лисички), но и одежда, обувь, правда, почти все в единственном экземпляре. Маргарита недавно потеряла сестру, и теперь уличная торговля стала для нее одним из немногих способов пообщаться с людьми. Она договорилась с заведующей аптеки, которая позволяет ей в обмен на уборку прилегающей территории сидеть недалеко от входа в учреждение. Также Маргарита берет на реализацию товар у местных продавщиц, с каждой проданной позиции получает процент. Одежда и обувь ее собственные, ненужные, но в хорошем состоянии.

На работу она выходит в час дня и сидит примерно до семи вечера. В перерыве просит знакомых присмотреть за прилавком, если нужно отлучиться домой, — женщина живет в том же здании, около центра торгует. Благодаря договоренности с заведующей аптеки Маргарита считает, что ее торговля не подпадает под юрисдикцию полиции. По ее словам, уличная торговля для нее — небольшой приработок к маленькой, чуть больше 10 тысяч рублей, пенсии. О заработках говорит просто: «На хлеб да молоко хватает и ладно».

Наша следующая остановка — Центральный рынок. Здесь продавщицы (мужчин в этот раз не было) стоят на тротуаре вдоль проезжей части. Между ними и зданием торгового центра остается место для пешеходов, а с дороги не долетает ни вода, ни пыль. Но все равно очень шумно.

Ольга, по ее словам, стоит на этом месте уже больше десяти лет. Она живет рядом и раньше стояла за прилавком на толкучке в Карповском переулке. Затем там сделали проезжую часть, и Ольга перебралась на новое место. Женщина утверждает, что между торговцами и владельцем здания, напротив ко-

торого они стоят, есть некая договоренность, разрешение на торговлю. С другой стороны, отмечает женщина, других мест поблизости нет — на одной площадке пришлось бы сидеть под палящим солнцем, да и проходимость наилучшая вдоль тротуара.

Земельный участок Ольги находится за свинокомплексом, в поселке Светлом. Около семи часов утра она занимает торговое место, находит ящики, готовит все и уезжает работать на огород. Затем возвращается с товаром и стоит до самого вечера. Все это без машины и с костылем — у женщины повреждена нога. Торгует она только летом. Цены устанавливает «на глазок» и утверждает, что за столько лет они не менялись.

Сейчас, по словам Ольги, трафик и покупательная способность людей снизились, торговля идет не очень хорошо. При нас у нее покупают только стакан гороха за 50 рублей, а вот небольшое ведро смородины за 550 так и остается стоять на прилавке. Но все же торговать она не бросает и считает, что все ее труды окупаются в виде прибавки к пенсии.

Последняя наша остановка — Главпочтамт. Маргарита Ивановна продает здесь цветы уже 27 лет. В прошлом она школьная учительница, и сначала, говорит, торговать было страшно и стыдно, сидела спиной. Сейчас привыкла и считает, что продажа цветов со своего огорода помогает ей справиться с непредвиденными тратами — на даче украли провода, нужно заплатить налоги, помочь детям и внукам. При этом средняя стоимость букета у Маргариты Ивановны — 200 рублей. По поводу разрешения на торговлю и здесь мнение простое: «Губернатор сказал, что пенсионеры со своего огорода могут продавать где угодно. Потом пытались нас отсюда выгнать, а Кляйн нас все-таки оставил. Мы сидим, украшаем это место. Спокойные, не пьем, не курим».

Место, по словам Маргариты Ивановны, у нее проходное, хорошее. Но из-за коронавируса поток покупателей, конечно, снизился. Хотя постоянные клиенты все равно остались.

ЗАКОН

Можно ли продавать на улице продукцию с огорода?

В пресс-службе администрации Томска нам ответили, что торговать где угодно, даже продукцией с собственного участка, все-таки нельзя. Во-первых, существуют санитарно-гигиенические нормы и правила, особенно в период коронавируса, и их соблюдение важно для торговли продуктами питания.

Во-вторых, в Томске есть ярмарки выходного дня, расположенные в специально отведенных местах. Получить там прилавок можно абсолютно бесплатно, достаточно подать заявку в районный отдел потребительского рынка. Там же можно уточнить всю информацию относительно условий уличной торговли.

Отделы потребительского рынка

- Ленинский район: 51-71-25, 51-71-24
- Октябрьский район: 90-24-36, 90-24-39
- Кировский район: 56-37-35, 56-34-62
- Советский район: 54-50-78



Личный опыт: как я взял ипотеку в коронакризис

В ПРОШЛОМ НОМЕРЕ «ВЛФ» мы предложили нашим читателям вступить в клуб друзей журнала, чтобы проводить дистанционные консультации по актуальным вопросам и делиться финансовым опытом. Сегодня публикуем беседу с нашим постоянным читателем Евгением о том, как он решился купить квартиру в ипотеку в период пандемии коронавируса и с чем столкнулся, когда оформлял кредит.

беседовала:
Олеся БУТОЛИНА

ПОДРОБНО

Параметры ипотеки Евгения

3 650 000 рублей
размер кредита

750 000 рублей
первоначальный взнос

8,2 %
ставка

25 лет
срок

22 700 рублей
ежемесячный платеж

Как я решился на ипотеку

— Своей квартиры у нас никогда не было, а мечтали мы о ней всегда. Об ипотеке я всерьез задумался два года назад: ключевая ставка планомерно снижалась, а платежи по ипотечным кредитам приближались к платежам за аренду жилья.

На начало коронакризиса я вместе с родителями снимал трехкомнатную квартиру. Мама у меня инвалид и не работает, отец ухаживает за ней и тоже не работает. Есть еще брат, но он живет и работает в другой стране. Поэтому ипотеку я оформлял на себя. За аренду квартиры мы платили около 18 тысяч плюс коммунальные услуги. В апреле мой арендодатель поднял квартплату на две тысячи со словами: «Ну ты понимаешь, время сейчас такое».

С мая 2018-го мы всей семьей откладывали на первоначальный взнос — это минимум 20%. После заявления арендодателя я начал активнее мониторить ставки по ипотеке. В Сбербанке на тот момент она была 8,2% с условиями быть зарплатным клиентом и застраховать жизнь и здоровье. В Газпромбанке и ВТБ ставки были чуть повыше, а чтобы сделать их выгоднее, пришлось бы переводить туда зарплату. Я решил остановиться на Сбербанке.

Как я искал жилье

— Я смотрел исключительно вторичку, поскольку первички в центре города нет. А брать новую квартиру в отдаленном районе не хотелось — я пять лет ездил в университет с другого конца города и повторять не хотелось. А сейчас, когда я за 10 минут могу дойти до работы пешком, вообще не хочется переезжать куда-то далеко. Квартиры мы подбирали сами, не прибегая к помощи риелторов. На поиски ушло три месяца — март, апрель, май. Знакомились с вариантами по выходным. По большей части это были онлайн-просмотры, ставшие особо популярными в пандемию. Если не

нравилась квартира, то и смысла идти на очную встречу не было.

При выборе квартиры я обращал внимание на несколько вещей: на площадь и количество комнат (сейчас мы живем вдвоем, а позже к нам присоединится брат), состояние жилья (нужен косметический ремонт, замена сантехники, окон и т. д.). Также хотелось, чтобы дом был не старше 40 лет, в нем были лифт и удобные пандусы, чтобы мама могла передвигаться на коляске.

К концу мая оставались три варианта, из которых нужно было выбрать. Одна квартира была на 400 тысяч дороже, но с хорошим ремонтом, во второй требовался ремонт, а третья — двухкомнатная. В итоге мы выбрали второй вариант: четырехкомнатную квартиру на первом этаже дома 75-й серии. Квадратный метр в ней стоил 52 тысячи рублей. Свою роль сыграло наличие тамбурной двери и сушилки для белья, а также цена — решили сэкономить 400 тысяч и оставить их на первоначальный взнос и финансовую подушку безопасности. Иначе у нас вообще не осталось бы денег про запас.

Мы специально растянули срок ипотеки, чтобы уменьшить ежемесячные платежи. Перспектива досрочно ее погасить нас не пугает, сейчас это можно сделать через приложение в пару кликов. Также при досрочном гашении сначала гасятся проценты за текущий платежный период. Ни поручителей, ни созаемщиков по ипотеке я не привлекал. Этого и не требовали. В Сбербанке у моего работодателя зарплатный проект, банк видит все мои доходы и примерно представляет мою платежеспособность.

В 2018 году я завел несколько кредитных карточек разных банков, чтобы формировалась кредитная история, а проверяющие могли увидеть мою платежную дисциплину. Сейчас у меня осталась лишь пара активных кредиток, которые я использую, чтобы снять с них деньги и на время льготного периода переместить их на доходные карты с процентом на остаток.

До подачи заявки на ипотеку я четыре раза получал бесплатные кредитные истории: две в ОКБ, по одной в Эквифаксе и НБКИ. Чтобы повысить вероятность одобрения ипотеки, я погасил задолженность по кредиткам и несколько дней по бесплатным отчетам просматривал, отобразились платежи или нет. Информация обновилась только на пятый рабочий день. Но обновления я не дождался, пришлось подать заявку раньше — оставался месяц до конца срока аренды квартиры. Заявку обещали рассмотреть в течение трех дней, но буквально через две минуты мне пришло уведомление об одобрении.

Подготовка к сделке и оформление документов

После повторного просмотра квартиры мы заключили с собственником предварительный договор. Я внес задаток в 50 тысяч рублей, в обмен получил расписку. Если бы потом отказался купить квартиру, эти деньги мне бы не вернули. А если бы продавец аннулировал сделку, то вернул бы мне двойной задаток — 100 тысяч рублей. Задаток входит в первоначальный взнос, оставшуюся сумму я должен был передать в день совершения сделки.

В предварительном договоре указывались дата заключения основного договора купли-продажи, стоимость квартиры, порядок расчетов, а также необходимые для заключения сделки документы. Продавцу помимо бумаг на квартиру нужно было предоставить справку об отсутствии долгов по ЖКХ и о том, что из жилья все выписаны. С меня требовали ИНН, СНИЛС, паспорт и оплату госпошлины. Риелтор настаивал, что нужно принести еще и выписку из ЕГРН на эту квартиру — якобы это показывает мою добросовестность как заемщика. Честно говоря, я так и не понял, для чего это было нужно, ведь Сбербанк сам это все запрашивает. В итоге юрист риелторского агентства подтвердил, что выписка не требуется.

Из-за коронавируса все очень сильно затянулось: вместо оговоренных в предварительном договоре двух недель справки и выписки собирали почти пять. Помимо этого, у квартиры было два собственника, один из которых живет в Питере, на сделку этот собственник должен был прийти в отделение Сбербанка в Петербурге, а мы должны были прийти в свое отделение в Томске. Для меня это была подстраховка, которая в итоге не понадобилась — второй владелец прилетел в Томск, и мы все вместе прогулялись в банк.

Саму сделку еще на этапе выбора банка я решил проводить через сервис «ДомКлик» с опцией электронной регистрации и безопасных расчетов: банк берет на себя обязательства по сопровождению регистрации и взаимодействию с Росреестром, а также переводит деньги продавцу только после подтверждения перехода пра-

ва собственности. Для регистрации права собственности можно было пойти в МФЦ или в Росреестр, но мы пошли по пути наименьшего сопротивления. За электронную регистрацию права собственности мы заплатили 7 900 рублей, из них 2 000 — госпошлина, а 5 900 мы разбили пополам с продавцом. И за использование сервиса безопасных расчетов отдали 3 400 рублей.

Первоначально оценка не требовалась, однако на этапе проверки менеджером выяснилось, что из-за наличия перепланировки, пусть даже узаконенной, нужно провести оценку. Оценку заказали у аккредитованного Сбербанком агентства. За нее мы заплатили 3 000 рублей. Оценщики осмотрели квартиру, все сфотографировали и ушли, а потом выдали отчет на 65 страницах, который сами и подгрузили в систему.

Проверку юридической чистоты квартиры через «ДомКлик» мы не заказывали. Мы посмотрели документы, предоставленные продавцом, проверили их подлинность, проследили всю историю перехода прав собственности (и основания перехода) с момента заселения в квартиру первых владельцев. Можно, конечно, обратиться за помощью к специалистам, но я решил сэкономить (проверка юридической чистоты квартиры стоит около 12 тысяч рублей), ведь банк перепроверяет все документы. Также пришлось страховать недвижимость (это требуется по закону), жизнь и здоровье (чтобы снизить ставку по ипотеке на один процентный пункт). Выгоду последнего посчитать легко: берем 1% от суммы основного долга и сравниваем со стоимостью страхования. 1% — это 29 000 рублей, а страховка — 5 800 рублей.

По плану в день заключения сделки нужно было перевести оставшуюся часть первоначального взноса, однако вступили в силу летние нововведения «зеленого банка» — комиссия 1% за переводы с карты на карту в рамках одного региона. Так как величина второй части взноса была намного больше льготных 50 тысяч рублей (эту сумму Сбербанк разрешает перевести без комиссии), мы договорились с продавцом об изменении порядка расчетов. А именно: в день икс я перевожу на специальный номинальный счет в банке деньги через приложение (это делается без комиссии), оттуда деньги забирают и вместе с кредитом отдают всю сумму продавцу. То есть не я и банк отдаем продавцу деньги, а я отдаю их банку, а банк — владельцу жилья.

В день заключения сделки, убедившись, что стены на месте, а в потолке не появились дыры, мы отправились в центральное отделение банка. В назначенное время нас встретила менеджер, далее запускали по одному: сначала продавец, затем меня. Сверяли все данные, проверяли документы. Изначально я думал, что выдаваемая электронная цифровая подпись для сделки будет на материальном носителе (например, флешке) и я смогу использовать

КАЛЬКУЛЯТОР

Расходы на сделку

Оценка квартиры
3 000 ₽

Регистрация права собственности
4 950 ₽

Сервис безопасных расчетов
3 400 ₽

Страхование недвижимости + жизни и здоровья
8 700 ₽

Итого:
20 050 ₽

СОВЕТЫ

КАК БРАТЬ ИПОТЕКУ В ПАНДЕМИЮ

1 — Мониторьте ставки по жилищным кредитам. Сейчас они снижаются, а на фоне очередного понижения ключевой ставки могут уменьшиться еще. Однако в то же время я заметил, что цены на жилье растут, по крайней мере, в рамках моих параметров поиска. Если слишком долго ждать, можно добиться обратного эффекта — обслуживание кредита будет дороже.

2 — Обязательно пользуйтесь программами льготной ипотеки. Если бы хотел, я мог бы взять ту же «сельскую» ипотеку в Южных воротах или Северном парке, но для меня это далеко. Кому-то подойдет «губернаторская» ипотека или федеральные госпрограммы для молодых семей с использованием маткапитала.

3 — Не берите потребительский кредит на первоначальный взнос. Нужно будет не только делать платежи по ипотеке, но и кредит гасить. А к нему, скорее всего, придется оформить страховку, иначе ставка будет выше. В итоге вы потратите очень много денег впустую.

ее где-то еще. Но она виртуальная, приходит в виде СМС, действует в течение года и только на сервисе «ДомКлик» — например, если я вдруг решу еще одну квартиру купить.

После всех проверок настал момент подписания договора купли-продажи. Я назвал заветные комбинации цифр, пришедших мне на телефон, и мы стали ждать, когда придут СМС продавцам. Это были самые долгие 15 минут в моей жизни. Как оказалось, на втором этаже очень плохая мобильная связь. Пока продавцы бегали на улицу в ожидании сообщений, я расспросил менеджера банка и узнал, что за день она проводит три-четыре подобных сделки, а самое долгое ожидание случалось из-за того, что клиенты приходили с разряженными телефонами.

Еще был такой курьез. 7 июля Сбербанк снизил ставку по ипотеке на 0,5 процентных пункта, на тот момент у меня сделка была уже одобрена. А 8 июля я должен был подписывать документы. 0,5 процентных пункта — это 14 500 рублей, которые я в итоге терял. Если бы отодвинул сделку, я бы их сэкономил. И в своей рассылке, и на горячей линии банк говорил, что я могу так сделать, но есть риски, что тогда ипотеку не одобряют. Я считаю, что это просто запугивание. Остановил меня другой фактор: сделка перенеслась бы на 18 июля, тогда мне пришлось бы договариваться с арендодателем о продлении срока аренды квартиры, где мы жили. А там уже новые жильцы должны были въехать. Мы подумали, что особой разницы нет — платить еще месяц аренду или потерять 14 500.

Переезд

Прежние владельцы должны были выселиться по предварительному договору 8 июля, а у меня 15-го заканчивался срок аренды. Но в итоге процесс затянулся, и мы договорились, что 10 июля они освобождают квартиру. Так что 12-го числа мы уже переезжали в новое жилье и готовили к сдаче арендодателю съемную квартиру.

Сам переезд занял у нас три дня. На моющие средства и коробки со скотчем мы потратили около 1 500 рублей, на грузчиков и газель — 1 000. Переехали в один заход, разгрузились и приступили к обустройству.

До покупки квартиры наш семейный доход составлял около 95 тысяч рублей. Это моя зарплата, зарплата брата, пособие, которое получает папа по уходу за мамой, и ее пенсия. К счастью, с пандемией мою зарплату не урезали, поэтому в деньгах я не потерял. После всех сделок у нас осталось около 100 тысяч рублей в качестве подушки безопасности. Но пришлось купить плиту, холодильник и стиралку: своей техники у нас не было, пользовались той, что была в съемной квартире. Так что касса пустела прямо на глазах. На платежи по ипотеке нам хватит, а вот к частичному досрочному гашению получится перейти только месяца через три.

до

беседовала:
Валентина
БЕЙКОВА

ЛАЙФХАК

Восстановлению подлежит!

Как дать старой мебели новую жизнь и можно ли на этом заработать

ЮЛИЯ БОРИСОВА СЕМЬ ЛЕТ ПРОРАБОТАЛА УПРАВЛЯЮЩЕЙ В РОЗНИЧНОЙ СЕТИ, А ПОТОМ РЕШИЛА ПОПРОБОВАТЬ СЕБЯ В ЧЕМ-ТО КАРДИНАЛЬНО НОВОМ. УВОЛИЛАСЬ С РАБОТЫ, ОСВОИЛА ПРОФЕССИЮ АДМИНИСТРАТОРА ОНЛАЙН-ПРОЕКТОВ, ПОГРУЗИЛАСЬ В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ. А ОСЕНЬЮ 2019 ГОДА **открыла собственную мастерскую @cat_color_drive**, где теперь перекрашивает старую или надоевшую мебель и учит этому других. И так вышло, что в пандемию эти навыки даже стали модным трендом. Мы узнали у Юлии, как вернуть к жизни старый бабушкин стул или превратить холодильник в арт-объект и можно ли на этом заработать.

после

ДОСЬЕ



Юлия БОРИСОВА

Владелица мастерской @cat_color_drive, специализирующейся на перекраске мебели.

Первые пробы

Знакомство нашей героини с перекраской началось чуть больше двух лет назад с подаренного ей деревянного подноса. И вроде все в нем было так — крепкий, удобный. Но при одном лишь взгляде на него у хозяйки портилось настроение. А дело было в его цвете. Другой бы просто взял и распрощался с такой вещью, но Юлия придерживается философии осознанного потребления. Для нее важно, чтобы вещь, если она еще может послужить, приобретала интересный облик или находила нового владельца. Поднос она решила перекрасить.

— В соцсетях я нашла аккаунты, где люди рассказывали, как перекрашивали мебель и другие вещи. И меня захватила эта идея. Думаю: это так здорово! Все что-то красят, делают это прямо у себя дома! Как это вообще возможно? Какое-то время я следила за аккаунтами, потом заказала краску всевозможных цветов и перекрасила поднос. Он у меня хранится до сих пор, — делится первым опытом Юлия.

Открытие мастерской

— Когда я переехала в свою квартиру, мне нужны были стулья. В магазинах все стоило дорого. Я не была готова отдать восемь тысяч рублей за стул. Тогда я пошла в строительный магазин, купила деревянные табуретки и покрасила их простой краской, кажется, для радиаторов, — вспоминает Юлия. — И вот на эти свежеекрашенные табуретки запрыгнули мои коты и оставили свои следы. Это было чертовски мило, но в этот момент я осознала, что пора искать помещение для мастерской.

Дело было не только в котях. Со временем у Юлии дома накопились новые краски, кисти, декор, трафареты. Все это нужно было где-то хранить.

— Помещение в пользование мне предоставили знакомые, аренду с меня они не берут, я плачу только коммуналку. Зато знаю, что сегодня я тут буду одна и мне никто не помешает. Могу

спокойно здесь провести и шесть, и восемь, и десять часов.

Потом к хозяйке мастерской пришло еще одно понимание: другим людям тоже нужно отвлекаться от рутины, особенно тем, кто работает по восемь часов в день, пять дней в неделю, а то и больше. И она начала проводить мастер-классы.

— Не каждый будет покупать какой-то объем краски, кисти, думать о том, как и что нужно сделать, какие еще инструменты надо раздобыть. В процессе человек может понять: в обучающем видео был трафарет, а у меня его нет. И вообще побоится за все это браться. Мои занятия для таких людей. Чтобы голова у них ни о чем не болела. Они могут прийти ко мне, где все есть, «поиграть» и уйти, — поясняет Юлия.

Она разместила рекламу в аккаунте своей мастерской, и люди начали приходить. До пандемии томичка проводила по четыре-пять занятий в неделю, находились и те, кто приносил в мастерскую свою мебель и перекрашивал ее там. Сейчас мастер-классы не пользуются такой популярностью.

— Я проводила опрос в соцсетях, спрашивала, почему люди не приходят. Главными проблемами были страх заразиться коронавирусом и финансовый аспект. Мастер-класс стоит 1 500-1 800 рублей, и надо понимать, что в такое нестабильное время это не первостепенная вещь, на которую люди готовы тратить. Это нормально, — делится наша собеседница.

Считаем затраты

По словам Юлии, расходы на перекраску напрямую зависят от материалов и инструментов, размера объекта и от вашего бюджета. Для перекраски мебели можно использовать акриловую краску из строительного магазина. Если это крупный гипермаркет, то там же ее можно и заколеровать по цене от 100 рублей за литр. Преимущество такого выбора в том, что колеровку делают на специальном оборудовании с помощью компьютера. Если вам не хватило краски, вы



можете купить дополнительные объемы и не бояться, что оттенок будет отличаться от предыдущего. Юлия в своей работе использует российскую торговую марку меловых красок, которые заказывает напрямую у производителя.

— Они не пахнут, ложатся на все поверхности, не нужно ничего шкурить, шлифовать или удалять растворителем перед началом работы. Банка такой краски объемом 100 мл обойдется в 490 рублей. Ее хватит, чтобы покрасить деревянный стул в два слоя, — говорит Юлия.

Кисточки она покупает самые обычные, с искусственным ворсом, которые стоят 40 рублей и продаются в любом строительном магазине. Ценители натуральных материалов могут выбрать для себя итальянские кисти с натуральным ворсом из козьей шерсти. Такие, по словам хозяйки мастерской, стоят от 1,5 тысячи рублей и выше. Разница в том, как ложится краска.

— Я за бережное отношение к живым, поэтому выбираю кисти с искусственным ворсом. К тому же я люблю структурность на краске, которая остается после нанесения, — поясняет Юлия.

Чтобы обновить старый стул, потребуются три-четыре часа, перекраска старого бабушкиного серванта может занять целый день. Нанесение рисунка увеличивает время сушки — этот процесс можно ускорить, если использовать фен. Если просто обновить цвет для вас недостаточно и хочется добавить новый декор, это увеличит стоимость работ. Юлия пользуется готовыми элементами из древесной муки и клея. Покупает их поштучно через аккаунты в Instagram от 40 рублей за штуку, они удобны в использова-

нии, хорошо гнутся при воздействии теплого воздуха.

— В Томске, к сожалению, я не нашла ребят, которые бы торговали таким декором. В обычных строительных магазинах можно найти элементы из пенопласта, но он меня не устраивает, потому что совершенно не гнется. Деревянный декор я встречала у кого-то на страничке в интернете, но это было дорого, а использовать его можно только на ровных поверхностях. Поэтому от него я тоже отказалась, — делится Юлия.

Стоит понимать, что декорирование и реставрация мебели — это две разные вещи.

— Реставрация — это когда у нас есть старинный резной комод, у которого отвалилась какая-то рейка. Мы берем эту рейку, идем в магазин или к мастеру, нам ее выпиливают, и мы эту рейку сажаем на прежнее место. Это восстановление естественного вида. Такое любят деревянщики, а я больше за декор. Перекрасила за вечер табуретки и все — у тебя на кухне новая мебель, — поясняет девушка.

Репетируем грандиозную переделку

Тем, кто хочет перекрасить кухонный гарнитур, но боится все испортить, Юлия советует прийти на мастер-класс и попробовать поработать с материалами.

— Так будет проще. С одной стороны, это вроде и не твое, с другой — ты делаешь сам, смотришь, пробуешь, — отмечает мастер.

Кроме того, подобные занятия — отличный способ расслабиться. По словам хозяйки мастерской, чаще всего на мастер-классы приходят женщины 30-40

лет, у которых дети уже самостоятельные. На работе они занимаются умственным трудом и постоянно принимают решения. Здесь им не нужно ничего решать, все необходимые материалы для работы есть — нужно просто взять краску и начать.

— Как-то я делала подарочные наборы для тех, кто не хочет идти ни в какие мастерские, у кого нет на это времени или кто хочет сделать это ночью. Туда входили чайный поднос, краска, лак, кисточка, палочка для размешивания краски, кусочек свечи, чтобы сделать декор, и подробная инструкция. Один из наборов уехал в Санкт-Петербург, его приобрела моя знакомая, которая работает врачом. Она была счастлива, сказала: «Я отключила мозги и теперь смотрю на этот поднос — это самый красивый поднос в мире», — рассказывает героиня.

Красим в одиночку

Если человек уверен в своих силах и готов к самостоятельной переделке мебели, он может попросить консультацию. Так, можно точно рассчитать требуемый объем краски, обозначить этапы подготовки поверхности перед покрытием, а еще посмотреть, как цвета красок выглядят вживую.

— Особый тип клиентов — женщины, у которых есть дача. Как правило, там кладется всяких комодов и этажерок советского темно-коричневого цвета. Но сейчас хозяйкам хочется, чтобы было беленько или синенько. Они покупают краски и начинают преображение. Был случай, когда в WhatsApp написал мужчина, которо-

му что-то нужно было перекрасить, — он попросил консультацию. Такие клиенты приходят по рекомендации. Есть и те, кто находит мой аккаунт в Instagram. Например, были ребята, которые красили холодильник грифельной краской, тоже просили им помочь.

Довериться руке мастера

Если хочется обновить мебель, но нет времени и сил на переделку, можно заказать эту услугу на дом — нужно будет лишь выбрать цвет краски. Стоит понимать, что это обойдется дороже, ведь придется оплатить не только материалы, но и работу мастера. Такая переделка обойдется в семь тысяч рублей.

— Выездные работы самые сложные. Бывает, что у заказчика сложилось свое видение результата, а ты до конца не понимаешь, какое именно. Меня однажды попросили посоветовать, какой цвет выбрать для кухонного гарнитура. Но заказчица начала говорить, что ей нравится другой цвет, а еще вот этот и вот тот. В итоге она решила использовать четыре цвета. Мне не сложно было покрасить, но я спросила, не будет ли это слишком пестро? Ведь кухня — это место, где хозяйка проводит много времени. Она долго думала, потом выбрала другие цвета, потом сказала, что ей нужно отложить покраску, потом опять возвращалась за консультацией. И я поняла: это бессмысленная трата моего времени.

Я предложила ей снять дверку с одного из шкафов и попробовать покрасить самой в тот цвет, который ей нравится. Ничего страшного из-за одной дверцы не случится, зато будет понятно, какой результат получится. Я даже была готова дать ей подробную инструкцию. Она ответила, что подумает, и пропала. Я из-за таких людей не переживаю, просто решила, что в другой раз консультировать человека не буду, — делится опытом Юлия.

— Был и другой опыт, когда знакомая привезла журнальный столик из IKEA и сказала: «Я тебе верю, сделай мне красиво. Понимаю, что дешевле купить новый, но он мне дорог, не хочу его выбрасывать». Я просто попросила ее прислать фото комнаты и сделала все на свой вкус. Результатом она осталась довольна.

Открываем свое дело. Но это не точно

Если вы успешно перекрасили пару стульев или шкафов, можно попробовать на этом заработать. Заказчиками могут стать ваши друзья или близкие, которые захотят

Стоит понимать, что хобби, которое приносит доход, и бизнес на изделиях ручной работы — это разные вещи.

обновить обстановку в доме или приобрести яркую вещицу.

— Первыми моими клиентами стали родственники — просили перекрасить какую-нибудь тумбочку. А первая вещь, которую мне удалось продать, — это копеечная садовая фигурка зайца из FixPrice. Он был какой-то неестественный и неприглядный, я сделала из него бело-серенького и продала на благотворительной ярмарке за 400 рублей, — вспоминает Юлия.

По мнению владелицы мастерской, если умеешь что-то делать своими руками, всегда найдутся те, кто захочет этому научиться или купить ваши изделия. Но стоит понимать, что хобби, которое приносит доход, и бизнес на изделиях ручной работы — это разные вещи.

— Я знаю людей, которые что-то делают своими руками, а потом просто раздражаются свои работы. Есть и те, кто много делает, хочет продать, но ничего не получается, и люди очень расстраиваются, — делится наблюдениями героиня. — Важна цель. Что ты хочешь получить в итоге? Если построить бизнес, то посетить пару мастер-классов недостаточно — нужно думать как предприниматель. Надо понимать, в каком направлении двигаться: открыть мастерскую или работать дома, работать на выездах или продавать готовые изделия на ярмарках, проводить обучение или открыть онлайн-магазин, делать все самому или нанять людей. Нужна стратегия развития, бизнес-план, ты должен понимать, куда уходит каждый рубль, иначе неизбежно прогоришь. Хобби заканчивается там, где начинается бизнес.

Юлия не скрывает, что ее мастерская — всего лишь увлечение. Это место было создано, чтобы владелица могла побыть в одиночестве и заняться творчеством, помочь другим отвлечься от повседневности.

— Сейчас я больше вкладываю в свою мастерскую, чем получаю от нее. Могу потратить 20 тысяч рублей на какой-нибудь курс, чтобы освоить новую интересную технику, но при этом мастерская принесет мне за месяц всего пять тысяч или вообще ничего, потому что мне не хочется сейчас ею заниматься. Это нормально, поскольку я не стремлюсь превратить хобби в бизнес. Я просто люблю то, что делаю, и получаю от этого удовольствие.

Летнее удовольствие из морозилки



КУХОННАЯ
БУХГАЛТЕРИЯ

ФОТО: АННА БЕЛОЗЁРОВА



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер, копирайтер

Сегодня я предлагаю сразу три рецепта, каждый из которых вас приятно удивит и охладит. Для самой жаркой погоды подойдет арбузный сорбет — это низкокалорийное мороженое. Для тех, кто любит пожирнее и понежнее, — шоколадное. А третий рецепт чем-то напоминает итальянское мороженое джелато, будет сразу два вкуса в одном шарике.



КСТАТИ

- Для шоколадного мороженого можете взять белый или молочный шоколад, дополнительно добавить шоколадную крошку или кусочки печенья.
- Если для джелато у вас не нашлось варенья, возьмите 100 г ягод и доведите их до кипения с 50 г сахара. Затем добавьте чайную ложку лимонного сока и охладите.

ЕСЛИ БЫ СЧАСТЬЕ БЫЛО ЕДОЙ, ТО ОНО БЫЛО БЫ МОРОЖЕНЫМ. СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ ЛАКОМИТЬСЯ БЕЗ ЗАЗРЕНИЯ СОВЕСТИ ЭТИМ ЛЕТНИМ ДЕСЕРТОМ. НА КАЖДОМ УГЛУ, В КАЖДОМ ПАРКЕ, НА КАЖДОЙ УЛИЦЕ ЗАРАБОТАЛИ КИОСКИ С МОРОЖЕНЫМ. ВЫБОР ПРОСТО ПОРАЖАЕТ! НО МЫ НА ВРЕМЯ ЗАБУДЕМ ПРО ВАФЕЛЬНЫЕ СТАКАНЧИКИ И СКУЧНОЕ ВАНИЛЬНОЕ МОРОЖЕНОЕ СО ВКУСОМ ВОДЫ С АРОМАТИЗАТОРАМИ. К ЧЕМУ ЭТО Я? А К ТОМУ, ЧТО МОРОЖЕНОЕ МОЖНО И НУЖНО ГОТОВИТЬ ДОМА. **Выбирая качественные продукты, вы получите отменный вкус, а готовить будет очень просто!**



Арбузный сорбет

- 1 Для начала приготовим сироп. В сотейнике соединить воду с сахаром и на среднем огне довести до кипения. Уменьшить огонь и поварить еще несколько минут, пока сироп не станет немного густым. Чтобы понять, что сироп готов, капните его на тарелку. Капля не должна растекаться, получится слегка упругий шарик. Готовый сироп нужно остудить.
- 2 Мякоть арбуза без косточек взбить блендером с цедрой и соком одного лимона и медом до однородности. Затем влить сироп и еще раз взбить. Вылить массу в контейнер и поставить в морозилку. Охлаждать не менее 4 часов, помешивая каждые 30 минут.

Сколько стоит приготовить (8-9 порций):

Сахар	100 г	8,00 ₽
Вода	70 мл	0,00 ₽
Мякоть арбуза	1 кг	30,00 ₽
Мед	2 ст. л.	10,00 ₽
Лимон	1 шт.	30,00 ₽

Итого за 1,5 литра сорбета: **78,00 ₽**

1 порция — около 10 рублей



Самое шоколадное мороженое

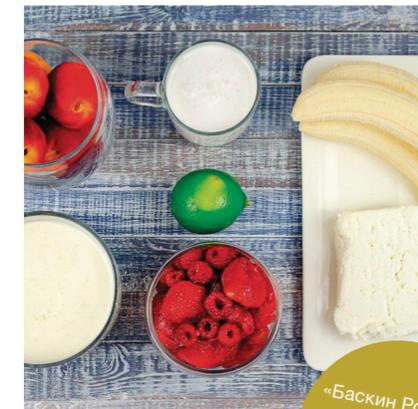
- 1 Взбить желтки с сахаром до пышной пены. В сотейнике с толстым дном нагреть сливки, не доводя до кипения, и размешать в них какао до однородности.
- 2 Аккуратно влить желтковую массу, помешивая венчиком. Растопить шоколад в микроволновке или на водяной бане и тонкой струйкой налить в сотейник. На слабом огне, постоянно помешивая, подогреть смесь и выдержать до полного растворения сахара.
- 3 Остудить до комнатной температуры, хорошо перемешать и вылить в контейнер. Отправить в морозилку на 2-3 часа, помешивая каждые полчаса. Подавать с орехами, ягодами.

Сколько стоит приготовить (6 порций):

Желтки	4 шт.	14,00 ₽
Сахар	100 г	8,00 ₽
Сливки от 33 %	450 мл	195,00 ₽
Какао (алкаливное)	50 г	13,00 ₽
Темный шоколад	100 г	80,00 ₽
Орехи, ягоды (по желанию)		

Итого за 1,2 литра мороженого: **310,00 ₽**

1 порция — около 52 рублей



Творожно-фруктовое джелато

- 1 Очистить от кожуры бананы, помыть и порезать фрукты и ягоды, заморозить их. Варенье сварить или взять готовое.
- 2 Взбить в блендере все указанные ингредиенты для одного вкуса, переложить в контейнер и поместить в морозилку на полчаса. Затем взбить вторую порцию и добавить в этот же контейнер (по желанию). Подавать с вареньем и/или фруктами, ягодами.

Сколько стоит приготовить (10 порций):

На молочных сливках:		
Нектарины небольшие	4 шт.	30,00 ₽
Ягоды (клубника, малина)	150 г	50,00 ₽
Творог	100 г.	30,00 ₽
Ягодное варенье	4 ст. л.	20,00 ₽
Сливки от 33 %	150 г	59,00 ₽
На кокосовых сливках:		
Нектарины небольшие	2 шт.	15,00 ₽
Бананы	2-3 шт.	35,00 ₽
Цедра 1 лайма		15,00 ₽
Кокосовые сливки	150 г	72,00 ₽

Итого за 1,8 литра мороженого: **326,00 ₽**

1 порция — около 33 рублей

«Баскин Роббинс», «33 пингвина», Gelateria Italiana — 90-180 рублей за 2 шарика



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

**Бесплатные
юридические
консультации
по финансовым
вопросам и защите
прав потребителей**

(3822) **716 787**
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные
финансы